

UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE NEGOCIOS



**Liquidez Empresarial; Warrant como Alternativa de Financiamiento:
Caso Empresa Ostim S.A.**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADEMICO DE MAESTRO EN
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS**

Autor: Bach. Ninamango Rivas Lucio Manuel

Lima - Perú

2015

A mis Padres, Amigos y Profesores por su Apoyo incondicional en todo momento, en la realización de este trabajo de investigación de tesis.

ÍNDICE

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO 1

1.1. INTRODUCCIÓN	1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA Y JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	2
1.2.1 COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL Y PERUANA EN LA ACTUAL COYUNTURA	2
1.2.2 EVOLUCIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.....	3
1.2.3 LIQUIDEZ EMPRESARIAL Y WARRANT	13
1.2.4 APLICACIÓN WARRANT CASO: EMPRESA OSTIM S.A.	14
1.2.5 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	15
1.2.6 IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	16
1.3 ANTECEDENTES RELACIONADOS CON EL TEMA.....	17
1.3.1 MARCO HISTÓRICO	17
1.3.2 INVESTIGACIONES RELACIONADAS CON EL TEMA	21
1.4 OBJETIVOS.....	26
1.4.1 GENERAL.....	26
1.4.2 ESPECÍFICOS.....	26
1.5 LIMITACIONES DEL ESTUDIO	27
1.5.1 LIMITACIÓN DE ACCESO A LA INFORMACIÓN.....	27

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO 28

2.1 BASES TEÓRICAS RELACIONADAS CON EL TEMA.....	28
2.1.1 INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO.....	28
2.1.2 GESTIÓN DEL CIRCULANTE	30
2.1.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE CORTO PLAZO	31
2.1.4 PREVISIÓN DE VENTAS Y PLANIFICACIÓN A CORTO PLAZO	52
2.1.5 LA GESTIÓN DE LOS STOCKS.....	53
2.1.6 DETERMINACIÓN DEL VOLUMEN ÓPTIMO DE PEDIDO	54

2.1.7 LA EVALUACIÓN A LA QUE SE SOMETERÁ EL DEPARTAMENTO DE COMPRAS	56
2.1.8 CONTROL DE INVENTARIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO.....	58
2.1.9 CADENA DE VALORES - ABASTECIMIENTO.....	59
2.2 DEFINICIONES DE TÉRMINOS	60
2.2.1 Logística estratégica	60
2.2.2 Crédito de Lease-back	60
2.2.3 Recibos de fideicomiso.....	60
2.2.4 El sistema F.I.F.O. (First in, First out).....	60
2.2.5 Stocks de seguridad flexibles	61
2.2.6 Operaciones Forward.....	61
2.2.7 Riesgos.....	61
2.2.8 Créditos reestructurados	61
2.2.9 Créditos Indirectos o Créditos Contingentes	61
2.2.10 Saturación de existencia	62
2.2.11 El sistema L.I.F.O. (Last in, First out).....	62
2.2.12 Subcontratación (Outsourcing).....	62
2.2.13 Hipoteca prendaría.....	62
2.2.14 C.D.M.S. (Cullinet Distribución Management Sistem).....	63
2.2.15 Necesidades de capital	63
2.2.16 Fondos Interbancarios.....	63
2.2.17 Contrato	63
2.2.18 Garantías preferidas	64
2.2.19 Requerimiento Patrimonial por Riego de Mercado	64
2.2.20 Prestamos con recibos de depósitos de inventario.....	64
2.3 HIPÓTESIS	65
2.3.1 Hipótesis general	65
2.3.2 Hipótesis específicas.....	65
2.4 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	66

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN 68

3.1 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	68
3.1.1 Tipo de investigación.....	68
3.1.2 Método de investigación.....	68
3.1.3 Diseño de la Investigación.....	69
3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	69
3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	70
3.3.1 Técnicas de procedimiento y análisis de datos	70
3.4 RECOLECCIÓN DE DATOS.....	71

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS 72

4.1 RESULTADOS	72
4.1.1 Plan de recopilación de datos	72
4.1.2 Cronograma de actividades.....	73
4.1.3 Presupuesto.....	74
4.1.4 Procesamiento del protocolo de entrevista	75
4.1.5 Protocolo de entrevista	76
4.1.6 Análisis de resultados del protocolo de entrevista.....	82
4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS	87
4.2.1 Antecedentes de la empresa Ostim S.A.....	87
4.2.2 Ejecución de la investigación	88
4.2.3 Evaluación de los estados financieros	100
4.2.3.11 Aplicación del Warrant.....	127
4.3 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	141

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 145

5.1 CONCLUSIONES	145
5.2 RECOMENDACIONES	147

ANEXO N° 1: PRENDA DE ARTÍCULOS DEPOSITADOS EN ALMACENES GENERALES SEGÚN LEY N° 2763.....	152
ANEXO N° 2: NORMAS LEGALES	158
ANEXO N° 3: CARTA DE RESOLUCIÓN.....	160
ANEXO N° 4: CANTIDAD ECONÓMICA A PEDIR AL PROVEEDOR	175
ANEXO N° 5: MODELO BÁSICO DE CANTIDAD ECONÓMICA DE PEDIDO (C.E.P.)	176
ANEXO N° 6: PROTOCOLO DE ENTREVISTA	177
ANEXO N° 7: MATRIZ DE CONSISTENCIA INVESTIGACIÓN DE TESIS	179

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Entidades supervisadas por la S.B.S.....	4
Tabla N° 2 Créditos directos por tipo de garantía.....	6
Tabla N° 3 Créditos directos y numero de deudores de la Banca Múltiple.....	7
Tabla N° 4 Empresas Bancarias.....	8
Tabla N° 5 Morosidad según tipo y modalidad de crédito.....	9
Tabla N° 6 Evolución del Mercado Warrant internacional.....	17
Tabla N° 7 Evolución de Mercados Warrant en el Perú.....	18
Tabla N° 8 Cobertura mixta de la inversión del circulante.....	28
Tabla N° 9 Almacenes Generales de Depósito S.B.S.....	35
Tabla N° 10 Sistema de gestión de inventarios en la cadena de suministros.....	53
Tabla N° 11 Variable independiente e indicadores.....	61
Tabla N° 12 Variables dependientes e indicadores.....	61
Tabla N° 13 Cronograma de actividades para la elaboración de tesis.....	66
Tabla N° 14 Presupuesto de la elaboración de tesis.....	67
Tabla N° 15 Conocimiento de Jefes y Colaboradores en la aplicación del Warrant.....	75
Tabla N° 16 Jefes y colaboradores involucrados en la aplicación.....	76
Tabla N° 17 Manejo de las operaciones de almacenaje.....	77
Tabla N° 18 Clasificación de proveedores y evaluación de compras.....	78
Tabla N° 19 Importancia del control de inventarios.....	79
Tabla N° 20 Participación del mercado.....	83
Tabla N° 21 Participación del mercado principales empresas competidoras.....	85
Tabla N° 22 Análisis FODA.....	90
Tabla N° 23 Balance General.....	94
Tabla N° 24 Estado de ganancias y pérdidas.....	97
Tabla N° 25 Cobertura mixta de la inversión del circulante.....	103
Tabla N° 26 Composición de los Inventarios del año 2013.....	104
Tabla N° 27 Composición de los Inventarios del año 2012.....	105
Tabla N° 28 Composición de los Inventarios del año 2011.....	106

Tabla N° 29 Pedidos de filtros Sakura.....	109
Tabla N° 30 Pedidos de Filtros Sakura según modelo económico.....	110
Tabla N° 31 Pedidos de filtros Mann Brasil y Alemán.....	111
Tabla N° 32 Pedidos de Filtros Mann Brasil y Alemán según Modelo Económico.....	112
Tabla N° 33 Importe a pagar para retiros parciales en nueve meses.....	118
Tabla N° 34 Números de ítems aproximados que se retiraran por Warrant.....	118
Tabla N° 35 Presupuesto de ventas sin Warrant.....	121
Tabla N° 36 Presupuesto de ingresos por ventas sin Warrant.....	121
Tabla N° 37 Distribución de ingreso por venta según marque automotriz.....	122
Tabla N° 38 Índice de poder de compras.....	123
Tabla N° 39 Presupuesto de ventas con Warrant.....	123
Tabla N° 40 Presupuesto de ingresos por ventas con Warrant.....	123
Tabla N° 41 Presupuesto de compras según modelo económico.....	124
Tabla N° 42 Presupuesto de compras para los siguientes meses.....	125
Tabla N° 43 Flujo de Caja Proyectado sin Warrant.....	126
Tabla N° 44 Flujo de Caja Proyectado con Warrant	127
Tabla N° 45 Control de inventarios en la cadena de suministro.....	129

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura Nº 1 Sistema Financiero.....	5
Figura Nº 2 Sistema Financiero Intermediación.....	6
Figura Nº 3 Empresa bancarias, Calidad de cartera.....	9
Figura Nº 4 Empresas bancarias, Ratio de capital	10
Figura Nº 5 Fondo de manobras	26
Figura Nº 6 Previsión de las ventas y planificación a corto plazo... ..	49
Figura Nº 7 Cadena de valores.....	54
Figura Nº 8 Población Muestral Ostim S.A.....	68
Figura Nº 9 Población Muestral Mitsui SA.....	69
Figura Nº 10 Total Empleados.....	69
Figura Nº 11 Warrant como instrumento Financiero de corto plazo.	70
Figura Nº 12 El Warrant en la cuenta corriente.....	70
Figura Nº 13 Clasificación de Mercaderías para Warrant	71
Figura Nº 14 El Warrant y la Logística.....	71
Figura Nº 15 Capacitación del Personal.....	72
Figura Nº 16 Práctica del Manual de compras.....	72
Figura Nº 17 Clasificación de proveedores.....	73
Figura Nº 18 Evaluación de Compras.....	73
Figura Nº 19 Control de Stock de Inventarios.....	74
Figura Nº 20 Activos Fijos de la empresa.....	74
Figura Nº 21 Jefes y colaboradores involucrados en la aplicación del Warrant.....	76
Figura Nº 22 Manejo de las operaciones de almacenaje para Warrant.....	77
Figura Nº 23 Clasificación de proveedores y evaluación de compras para Warrant.....	78
Figura Nº 24 Importancia del control de inventarios para el uso de Warrant.....	79
Figura Nº 25 Participación del mercado.....	83
Figura Nº 26 Participación del mercados principales competidores.....	85
Figura Nº 27 Fondo de maniobras empresa Ostim S.A.....	98
Figura Nº 28 Abastecimiento.....	130

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación demostramos que aún, ante las medidas liberales dictadas por el gobierno, que afectan al sector automotriz, han venido afinando su capacidad gerencial para el crecimiento de las compañías, encontrándose con un problema común algunas de ellas, como, el sobre stock de inventarios y la necesidad de mejorar los métodos logísticos que mejoren las compras, tal es el caso de la empresa Ostim S.A., que ha limitado el crecimiento del volumen de sus ventas ante el insuficiente sistema de compras, siendo entonces necesario implementar una herramienta alternativa de financiamiento de corto plazo como es el Warrant, lo cual implica también, un costo financiero cuyo impacto intentamos medir a través de las teorías.

El objetivo de la investigación es evaluar en qué medida el Warrant contribuye a resolver problemas de liquidez en el corto plazo, y simultáneamente el sobre abastecimiento de inventarios esto debido a una inadecuada política de compras, por tanto no pudiendo prever las ventas, este fue el caso de la empresa Ostim S.A., que gracias a este instrumento financiero pudo mejorar financieramente y posicionándose dentro del mercado peruano.

La metodología empleada en el presente trabajo de investigación es de tipo Experimental por cuanto busca responder a las causas del problema de liquidez financiera como también a la reposición de mercadería de más alta rotación, así mismo también el trabajo de investigación es eminentemente aplicativo por cuanto con los diversos métodos empleados logramos darle una solución de falta de liquidez en el corto plazo a la empresa Ostim SA.,

Es gracias al Warrant que se puede movilizar el valor de los activos improductivos sin tener que venderlo. Siendo el único requisito demostrar que los inventarios pertenecen a la empresa. También el Warrant nos permite financiar un periodo de acopio y así enfrentar al mercado, permite a la empresa ser más útil en el manejo de stock, pudiendo ser retirado parcialmente aquellos inventarios en custodia de esta manera la empresa es más competitiva y siempre contando con una variedad de productos para ofertar al mercados.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1.1. INTRODUCCIÓN

El Sistema de financiamiento Warrant, si bien es cierto no constituye el documento principal de los que se generan dentro del régimen de los almacenes generales de depósito, por cuanto este tiene la calidad de accesorio, por generar con su endoso un derecho real de garantía que es en sí un derecho accesorio, en realidad las personas o entidades que recurren a los almacenes generales de depósito para solicitar sus servicios de guarda y conservación de mercadería, lo hacen mayoritariamente no en razón de requerir un espacio seguro donde almacenar la misma, sino que más bien por cuanto que aspiran a poder utilizar esos bienes, como una fuente de financiamiento propio en tanto y cuanto los mismos no sean objeto, aún de transferencia a terceros.

El Sistema de financiamiento Warrant, como título de valor, que por su simple endoso perfecciona prenda sobre los bienes que representa, constituye sin lugar a dudas un muy importante instrumento de orden financiero, que da agilidad y a la vez seguridad a operaciones tanto bancarias como comerciales, por tanto tiene un carácter no de documento principal pero sí, de documento importante en la relación contractual, que se establece entre el depositario y el depositante y posteriormente entre éste y un tercero.

El uso del Sistema Warrant, viene creciendo de manera sostenida, pero, para que éste ágil y sencillo instrumento de crédito, libere su potencial y afiance su credibilidad. Es necesario, tomar en cuenta las exigencias del mercado, que hoy demandan diferenciación, especialización y valor agregado.

No debe soslayarse la importancia que tiene el Sistema Warrant como herramienta, constituyendo un verdadero impulsor del crédito, permitiendo retener el producto y venderlo a futuro en mejores condiciones del mercado.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA Y JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

1.2.1 COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL Y PERUANA EN LA ACTUAL COYUNTURA

Actualmente el ámbito macroeconómico internacional muestra un escenario caracterizado por dos fenómenos importantes: un crecimiento económico moderado en términos reales de las economías más importantes y un reducido apetito al riesgo en los mercados financieros. El primer fenómeno sugiere que la recuperación del crecimiento mundial en los próximos años será lenta. Prueba de ello es la suave tendencia a la baja que ha experimentado el desempleo en la economía estadounidense, el menor crecimiento económico de Alemania y la desaceleración que se pronostica en China. El segundo fenómeno repercutió en spreads de deuda elevados, temores de una posible moratoria en países europeos y la liquidación de posiciones bursátiles en países emergentes, incluidas las plazas de América Latina. Todo esto se da en un contexto en que reguladores y analistas internacionales subrayan la necesidad de incrementar el capital bancario.

La economía peruana no fue ajena al desempeño de la economía internacional y sufrió una desaceleración en términos reales. No obstante, a diferencia de la gran mayoría de los mercados internacionales, los mercados financieros peruanos siguieron creciendo a un buen ritmo. Por otro lado, el crecimiento del consumo se mantuvo estable y estuvo acompañado de un contexto de buenos precios internacionales de los minerales que favoreció el valor de nuestras exportaciones. Esto último debido a que China continuó importando cobre de manera importante y al alza del precio del oro 1.30% a 1.33% dólares con una rentabilidad aproximadamente 6.69% para el año 2014, y una rentabilidad acumulada en los últimos 5 años en 44.28%, relacionado principalmente por las alzas a nivel internacional.

La producción nacional experimentó un fuerte crecimiento como consecuencia del alto dinamismo de la demanda interna que contrarrestó el menor impulso de las exportaciones, en medio de un escenario internacional adverso. El producto bruto interno (PBI) peruano creció 6,3% en el año 2012, en un contexto en el que la actividad económica mundial se incrementó

en 3,2% influenciada por la expansión de las economías emergentes y en desarrollo que crecieron 5,1%, en tanto las economías desarrolladas lo hicieron en 1,3%.

En 2013, la economía peruana experimentó una de las mayores tasas de expansión del producto bruto interno (PBI) de América Latina, 5,6% según cifras del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). El crecimiento alcanzado fue consecuencia del dinamismo de la demanda interna 5,7%, el cual permitió contrarrestar el impacto negativo generado por el bajo crecimiento de la economía global. El consumo privado aumentó 5,2%, mientras que la inversión privada registró un crecimiento de 3,9%.

El sector externo se vio afectado por la fuerte caída de las exportaciones 9,5%, asociada a la evolución negativa de los precios de los principales commodities de exportación, como el oro y el cobre. Esta caída estuvo vinculada a los temores asociados al inicio de la disminución del ritmo de compra de activos por parte de la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) y a las perspectivas de un menor crecimiento de China. El índice de precios de exportación cayó 7,3%, llevando a que los términos de intercambio registren una disminución de 4,7% en el 2013. No obstante, la acumulación de reservas internacionales (RIN) permite reducir la vulnerabilidad ante los choques externos. Así, al cierre del 2013, las RIN representaban el 32% del PBI, lo que equivale al total de obligaciones del sistema financiero con el sector privado y a nueve veces el monto del adeudo externo de corto plazo.

La inflación cerró el 2012 con un nivel de 2,65% manteniéndose dentro del objetivo del rango meta (1% a 3%), aunque hacia inicios de año se habrían observado algunas presiones ocasionadas por shocks de oferta (anomalías climatológicas) que afectaron el abastecimiento y rendimiento de diversos productos agrícolas en el mercado interno. Finalmente en el año 2013 con un nivel de 2,86%, manteniéndose dentro del rango meta del BCRP (1%-3%).

1.2.2 EVOLUCIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

A diciembre de 2011 operaban 154 Instituciones financieras, las cuales contaban con un saldo de activos superior a S/. 351,000 millones nuevos soles (equivalentes a US\$ 130,000 millones de dólares americanos). De estos activos, 55% corresponde a empresas bancarias, 23,4% a

fondos de pensiones, 5,6% a empresas de seguros y 4,7% a instituciones microfinancieras no bancarias. Asimismo, 9% de los activos corresponde a entidades estatales, principalmente al Banco de la Nación, que se encarga de administrar los fondos públicos.

Al cierre de 2012 se encontraban operando 157 empresas bajo el ámbito de supervisión de la Superintendencia, las cuales contaban con un saldo de activos superior a S/. 409,000 millones de nuevos soles (equivalente a US\$ 161,000 millones de dólares americanos). De estos activos, 54,7% corresponde a empresas bancarias, 24,1% a fondos de pensiones, 5,4% a empresas de seguros y 4,6% a instituciones microfinancieras no bancarias.

A fines de 2013, 154 empresas se encontraban operando bajo el ámbito de supervisión de la Superintendencia, con activos que superaban los 466 mil millones de nuevos soles (152 mil millones de dólares americanos). De este monto, 56,1% corresponde a empresas bancarias, 22,1% a fondos de pensiones, 6,9% a otras empresas del sistema financiero no bancarias y 6,0% a empresas de seguros.

Tabla N° 1

Entidades supervisadas por la S.B.S. (SBS, 2013)

Entidades supervisadas a diciembre de 2013	Número de Empresas	Activos	
		Saldo (S/. Millones)	Participación (%)
Empresas del SF de Operaciones Múltiples	59	293,513	63.0
Empresas bancarias	16	261,317	56.1
Empresas financieras	12	12,240	2.6
Cajas municipales	13	16,363	3.5
Cajas rurales de ahorro y crédito	9	2,394	0.5
Edpymes	9	1,199	0.3
Empresas de seguros	15	28,172	6.1
Fondos de pensiones	4	103,108	22.1
Banco de la Nación	1	27,020	5.8
Corporación Financiera de Desarrollo	1	8,111	1.7
Banco Agropecuario	1	942	0.2
Fondo MiVivienda	1	5,195	1.1
Otras entidades supervisadas ^{1/}	72		
TOTAL	154	466,061	100

1/ Incluye: 2 empresas de arrendamiento financiero, 1 empresa de factoring, 2 empresas administradoras hipotecarias, 7 empresas de transferencias de fondos, 4 cajas y derramas, 4 almacenes generales de depósitos, 2 empresas de servicios fiduciarios, 2 empresas de transporte, custodia y administración de numerario, 1 empresa afianzadora y de garantías, 44 Asociaciones de Fondos Regionales o Provinciales Contra Accidentes de Tránsito, 1 Cooperativa de Ahorro y Crédito, la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú y el Banco Central de Reserva del Perú.

En el año 2012 dos nuevas empresas iniciaron operaciones, el Banco Cencosud y la Edpyme Inversiones La Cruz; asimismo, la Caja Rural Profinanzas fue absorbida por Financiera Universal. De este modo, al cierre del año el sistema financiero estaba conformado por 16 empresas bancarias (banca múltiple), 11 empresas financieras, 33 instituciones microfinancieras no bancarias, dos empresas especializadas en arrendamiento financiero, y las entidades estatales. Los sólidos fundamentos macroeconómicos así como el comportamiento favorable de la economía, junto con la regulación prudencial y la supervisión basada en riesgos por parte de la SBS, permitieron que el sistema financiero continuara presentando buenos indicadores.

Al cierre del año 2012 el saldo de crédito directos del sistema financieros alcanzó los S/. 170,514 millones de nuevos soles (equivalente a US\$ 66,868 millones de dólares americanos), mientras que el saldo de los depósitos se situó en S/. 176,901 millones de nuevos soles (equivalente a US\$ 69,373 millones de dólares americanos).

El saldo de créditos directos del sistema financiero alcanzó los S/.198,970 millones de nuevos soles (equivalente a US\$ 71,188 millones de dólares americanos), mientras que el saldo de depósitos se situó en S/. 212,105 millones de nuevos soles (equivalente a US\$ 75,887 millones de dólares americanos) al cierre del 2013. En el caso de los créditos, las operaciones en moneda nacional registraron el mayor incremento que en moneda extranjera, mientras que en los depósitos los agentes económicos mostraron una mayor preferencia por los depósitos en moneda extranjera, incentivados por las expectativas devaluatorias ante la depreciación del nuevo sol, que llegó a 9,6% entre diciembre de 2012 y diciembre 2013. La dolarización de créditos y depósitos cerró el año en 40%. Un año atrás, este ratio ascendía a 43% para créditos y 35% para depósitos.

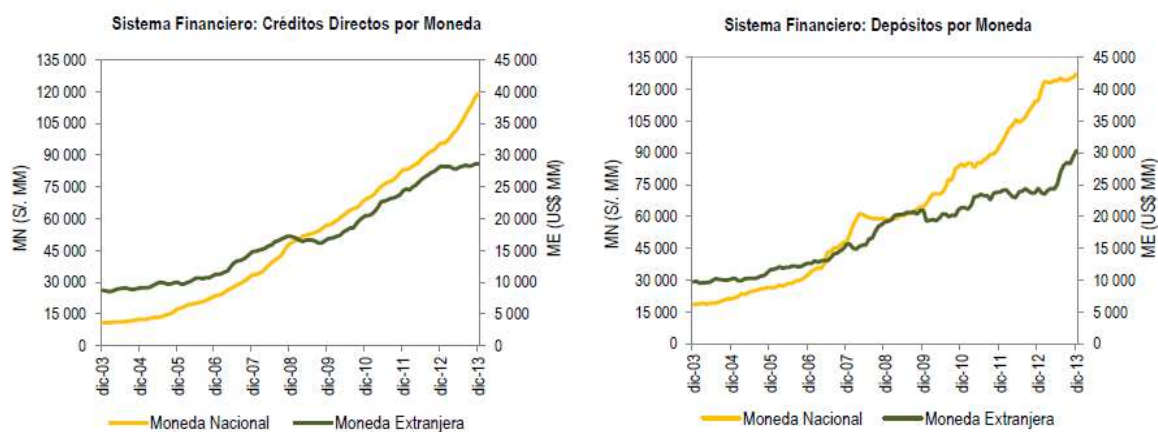


Figura N° 1 Sistema Financiero (SBS, 2013)

Tabla N° 2

Créditos directos por tipo de garantía (SBS, 2013)

al 31 de julio de 2014 (en porcentaje)

				En porcentaje %
Créditos	con	responsabilidad	subsidiaria	
2.00				
Crédito	de	arrendamiento	financiero	
12.10				
Crédito	con	garantías	no preferidas	
13.14				
Créditos sin garantías				38.08
Otras garantías preferidas				34.68
Total		créditos	directos	
100.00				

El Crédito directo de la Banca Múltiple es de S/. 181 mil 975 millones 306 mil nuevos soles; siendo el de mayor porcentaje el crédito sin garantía con un 38.08% esto se da por las tarjetas crédito de consumo, el de menor porcentaje son los créditos con responsabilidad subsidiaria con un 2.00% dado a las empresas dedicadas al comercio y la industria.

Con relación a los indicadores de profundidad financiera, se observa un aumento de 1,6 y 1,3 puntos porcentuales en el año 2012, para créditos y depósitos, respectivamente. De esta manera, el saldo promedio anual de créditos fue el 30,6% del producto bruto interno (PBI) y el de depósitos 32,1%.

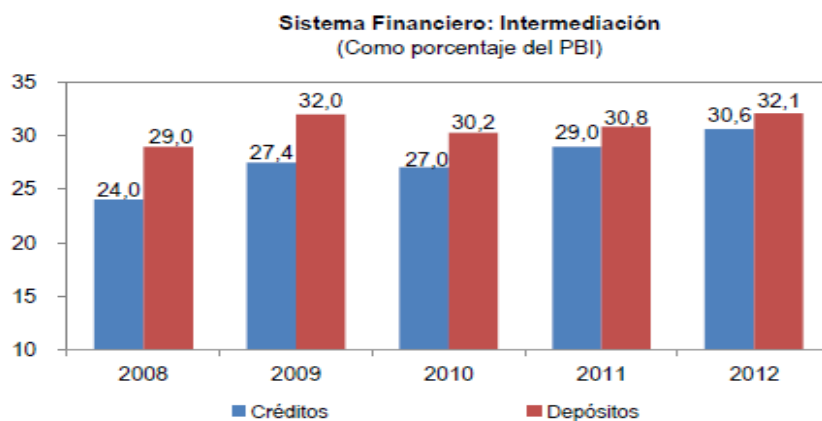


Figura N° 2 Sistema Financiero: Intermediación (SBS, 2012)

Tabla N° 3

Créditos directos y numero de deudores de la Banca Múltiple (SBS, 2014)
al 31 de junio de 2014

	Numero de Distribución deudores Créditos %	Total créditos (miles de millones)
Créditos Corporativos: Grandes, Medianas 66.08 Pequeñas y Microempresas.	597,449	120.254,595.00
Créditos Hipotecarios para vivienda. 16.83	197,044	30.629,017.00
Créditos de consumo. 17.09	6.116,525	31.091,693.00
Total Créditos 100.00	6.911,018	181.975,305.00

La mayor cantidad de número de deudores está en el rubro de créditos de consumo, con 6 millones 116 mil 525 personas, debido a la gran cantidad de tarjetas de crédito que se dan en nuestro país; los créditos corporativos tiene el mayor monto crediticio y esto es por las grandes inversiones que se vienen desarrollando en nuestro país, obteniendo un crédito de distribución de 66.08%, los créditos hipotecarios para vivienda viene siendo dados en forma responsable por parte de los entes bancarios obteniendo un crédito de distribución de 16.83%.

1.2.2.1 EMPRESAS BANCARIAS EN EL PERÚ

A diciembre de 2013, las 16 empresas que conformaban la banca múltiple tres son de capital exclusivamente local, once cuentan con participación de capital extranjero superior a 80% y dos con participación extranjera mayor a 30%. Asimismo, la banca múltiple participa con el 80,3% del saldo de depósitos y el 85,2% del saldo de créditos del sistema financiero, financiando a más de tres millones 600 mil prestatarios, que representan cerca del 50% de clientes del sistema financiero.

En el ejercicio 2012, las 16 empresas de banca múltiple obtuvieron el 84,5% del saldo de créditos y el 79,3% del saldo de depósitos del sistema financiero.

Los principales indicadores de este grupo de empresas mostraron un comportamiento favorable durante el año 2013, lo que confirma la solidez y estabilidad del sistema bancario.

Tabla N° 4

Empresas Bancarias (SBS, 2013)

Empresas Bancarias: Principales Cuentas e Indicadores			
	Dic-11	Dic-12	Dic-13
Créditos directos (S/. Millones)	125 759	141 458	169 555
Depósitos (S/. Millones)	126 071	140 325	170 320
N° Prestatarios (Miles)	3 083	3 471	3 614
Morosidad (%)	1,50	1,78	2,14
Ratio de capital (%)	13,38	14,13	13,69
Utilidad neta / Patrimonio promedio (%)	24,54	22,40	21,23
Ratio de liquidez MN (%)	39,23	46,29	30,83
Ratio de liquidez ME (%)	45,02	46,24	56,08

Indicador de calidad de la cartera de crédito

Los indicadores de calidad de la cartera crediticia, la morosidad (créditos atrasados entre créditos directos) de la banca múltiple se ubicó en 1,75% en diciembre de 2012. Los créditos destinados a financiar a la pequeña y microempresa registraron la morosidad más alta 4,90%, en tanto los créditos hipotecarios y los créditos al segmento no minorista (créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas) registraron las morosidades más bajas, 0,82% y 1,00%, respectivamente. Por su parte, el ratio de morosidad de los créditos de consumo alcanzó un valor de 2,98%. De otro lado, la participación de los créditos refinanciados más reestructurados como porcentaje de los créditos directos ascendió a 1,00% en el mismo periodo.

El sistema bancario continuó presentando durante 2013 buenos indicadores financieros. Con relación a los indicadores de calidad de la cartera crediticia, la morosidad (créditos vencidos y en cobranza judicial / créditos directos) de la banca múltiple se incrementó a 2,14% en diciembre de 2013, lo que responde en parte a una mayor penetración de los servicios bancarios en segmentos de mercado antes no atendidos y que suelen ser más riesgosos. La

participación de los créditos refinanciados más reestructurados como porcentaje de los créditos directos ascendió a 0,92% en el mismo periodo.

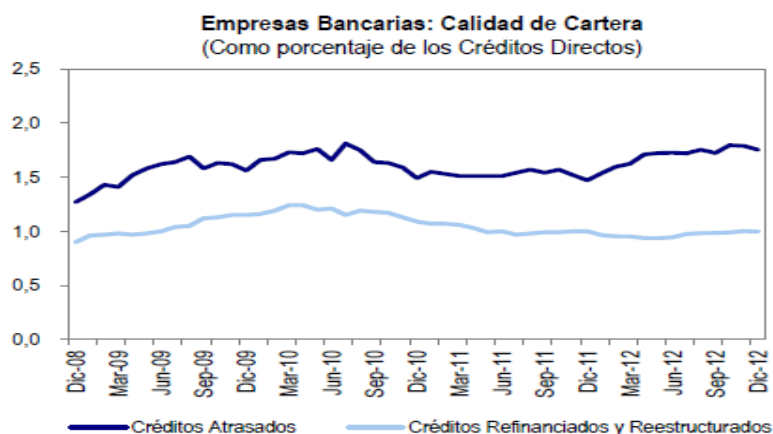


Figura N° 3 Empresas Bancarias Calidad de Cartera (SBS, 2012, 2013)

Asimismo, las provisiones con las que cuenta la banca múltiple representaron el 223,56% de los créditos atrasados y el 142,46% del total de créditos atrasados más refinanciados y reestructurados a diciembre de 2012. Este elevado porcentaje de cobertura, que se explica en gran medida porque la regla de provisiones procíclicas se encuentra activada, ha permitido que los bancos tengan un colchón de provisiones de más de 1,6 mil millones de nuevos soles para afrontar escenarios adversos.

Tabla N° 5

Morosidad según tipo y modalidad de crédito (SBS, 2014)

al 31 de julio de 2014 (en porcentaje)

	%
Créditos corporativos	0.01
Créditos a grandes empresa	0.55
Créditos a medianas empresas	4.33
Créditos a pequeñas empresas	8.89
créditos a micro empresas	4.03
Créditos de consumo	3.59
Crédito hipotecario para vivienda	1.28
Total créditos directos	2.44

En lo que respecta a la morosidad crediticia a julio del 2014 los créditos a pequeñas empresas representan un 8.89% siendo el más alto, teniendo una morosidad promedio total al primer semestre del año en 2.44%.

Indicador de solvencia

A diciembre 2012 el indicador de solvencia, ratio de capital (patrimonio efectivo/ activos y contingentes ponderados por riesgo de crédito, de mercado y operacional) de la banca múltiple se elevó de 13,38% a 14,13% en el último año, debido en parte a la entrada en vigencia en julio de 2012 del reglamento que exige carga de capital adicional por ciclo económico, por riesgo de concentración y por riesgo sistémico, entre otros. De esta manera, los bancos cuentan en conjunto con un colchón de capital superior a 7 mil millones de nuevos soles para afrontar potenciales contingencias.

Con relación al indicador de solvencia, el ratio de capital de la banca múltiple se ubicó en 13,69% a diciembre de 2013, por encima del ratio mínimo de 10% considerado en la Ley General. Esto significa que los bancos, en conjunto, cuentan con capital adicional superior a los 8 mil millones de nuevos soles, para afrontar potenciales contingencias.

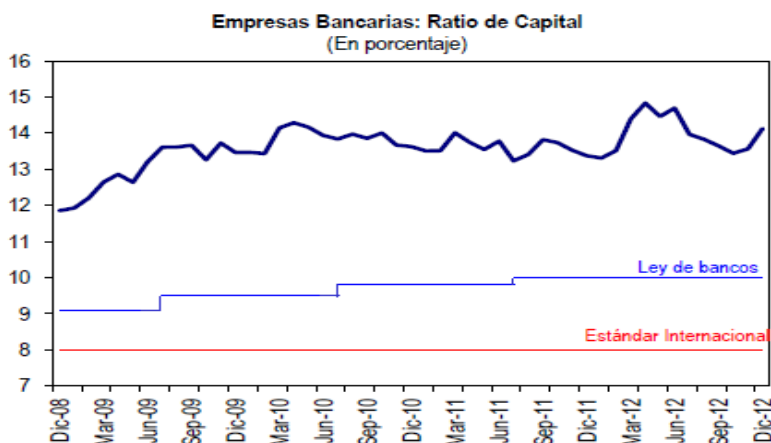


Figura N° 4 Empresas Bancarias, Ratio de capital (SBS, 2012,2013)

Indicador de liquidez

El indicador de liquidez de la banca múltiple, definido como el ratio de activos líquidos entre pasivos de corto plazo, se ubicó en 46% en moneda nacional y extranjera a diciembre de 2012, por encima de los requerimientos mínimos regulatorios de 8% y 20%, respectivamente. Por último, la rentabilidad de la banca múltiple permaneció en niveles elevados, con una rentabilidad sobre activos de 2,2%, ligeramente inferior al 2,3% registrado el año previo, y una rentabilidad sobre patrimonio de 22,4%, por debajo del 24,5% del 2011.

Al cierre del 2013 el ratio de utilidad sobre patrimonio promedio permaneció en niveles elevados, a pesar de la eliminación de comisiones y gastos de distintos productos financieros,

alcanzando un nivel de 21,2%. La liquidez en moneda nacional de la banca múltiple registró una contracción durante el 2013 en tanto que la liquidez en moneda extranjera se incrementó. Así, el indicador de activos líquidos entre pasivos de corto plazo se ubicó en 31% en moneda nacional y en 56% en moneda extranjera, por encima de los requerimientos mínimos regulatorios de 8% y 20%, respectivamente.

1.2.3 LIQUIDEZ EMPRESARIAL Y WARRANT

Actualmente una de las principales preocupaciones de los agentes involucrados en operaciones de comercio exterior, es como obtener el financiamiento necesario para la realización de dichas operaciones. Ello porque normalmente estos agentes no cuentan de manera inmediata con el efectivo suficiente, el cual puede ser obtenido mediante el uso del Sistema Warrant; emitidos por los almacenes generales de depósito que representan un derecho real de prenda sobre la mercancía depositada en ellos y una interesante alternativa para obtener liquidez sobre los inventarios.

Los problemas de liquidez se han ido acentuando significativamente en algunas empresas de repuestos automotrices, como es el caso de la empresa Ostim S.A., debido a un sobre stock de mercaderías de baja rotación. Así mismo la concentración de las compras en repuestos automotrices al exterior se clasifican por lo general en 25% contado y 75% crédito, con cartas de créditos respaldado por pagare, lo que estaría ocasionando un gasto bancario muy elevado por la tasa de interés.

Por otra parte, las políticas de compras que siguen algunas empresas es, bajo el criterio de consulta a los vendedores, sobre qué productos tienen mas salida o son más vendidos en el corto plazo; sin embargo los vendedores no tienen el suficiente conocimiento profesional como para pronosticar adecuadamente la demanda de productos hacia el mediano plazo; de otro lado, en las empresas familiares el propietario-gerente no valora la importancia de una asesoría comercial bien informada; por lo tanto el propietario-gerente generalmente toma decisiones de compra para reabastecer sus inventarios que son exageradamente elevadas, porque se sustentan

en los datos coyunturales que le proporciona sus vendedores. Este es el caso de la empresa Ostim S.A. que tienen un sobre stock muy elevado de baja rotación y tiene que recurrir a instituciones financieras para cubrir sus obligaciones frente a terceros.

1.2.4 APLICACIÓN WARRANT CASO: EMPRESA OSTIM S.A.

La empresa a la cual se aplicara el trabajo de investigación se denomina OSTIM S.A. tiene como actividad económica la distribución, comercialización, Importación y Exportación de repuestos y autopartes en general.

La compañía se constituyó el 18 de Diciembre de 1985 bajo la denominación de REPUESTOS OSTIM S.A.; mediante escritura pública otorgada ante Notario Público Dr. Daniel Céspedes Marín, posteriormente mediante junta general de accionistas de fecha 01 de Diciembre de 1997 formalizados por escritura pública de fecha 01 de Agosto de 1998 otorgado ante Notario Público Dr. Eugenio Cisneros Ferreyros, la compañía acordó modificar su denominación social por la de OSTIM S.A.; en dicha junta general de accionistas, la compañía acordó también su fusión con las empresas OSTIM DIESEL EIRL. y FILTROS y MUELLES AIVA SRL.; mediante la absorción de esta últimas, tiene tres locales: San Luis, Ate Vitarte, San Borja. La empresa pasa por problemas de liquidez en la cuenta corriente y un sobre stock de inventarios en mercaderías de S/.7,162.000.00 (siete millones ciento sesenta y dos mil nuevos soles), teniendo un total de activo corriente de S/.8,343.000.00 (ocho millones trescientos cuarenta y tres mil nuevos soles).

La empresa Ostim S.A. tiene los siguientes gastos bancarios:

Pagarés para pagos de obligaciones con terceros a una tasa del 17% anual.

Sobregiros en la cuenta corriente con una tasa de 7% mensual.

Cartas de crédito para compras al exterior con una tasa 3.42% mensual.

Comisión por letras de descuento y cobranza garantía con una tasa 0.4% mensual del monto de la letra.

Siendo el gasto bancario que se realizaría en operaciones de Warrant del 7% al 12% anual, lo que motiva la ejecución de dicho instrumento financiero de corto plazo.

El nivel de rotación del repuesto automotriz de la empresa Ostim S.A., es de 0.78 veces en el año 2013, siendo muy bajo esto debido a la mala políticas de compras que realiza la empresa teniendo por consiguiente un sobre stock muy elevado.

1.2.5 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Para el presente trabajo de investigación se han definido el problema principal, así como los problemas específicos, que se intentarán resolver mediante el desarrollo de la presente investigación de tesis.

1.2.5.1 PROBLEMA PRINCIPAL

¿Cómo se comporta el Warrant como alternativa de financiamiento a la falta de liquidez originado por el sobre abastecimiento de inventarios debido a una inadecuada política de compras y a la falta de previsión de las ventas?

1.2.5.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS

¿De qué manera el Sistema Warrant se constituye en un instrumento financiero de corto plazo superior a otras herramientas financieras?

¿En qué medida la falta de liquidez hace que la empresa Ostim S.A. incide en gastos bancarios adicionales?

¿Existen políticas de compras adecuadamente definidas que permitan evitar un sobre stock y graves problemas de liquidez a la empresa?

¿De qué manera los activos fijos son utilizados en garantía para evitar una falta de liquidez a la empresa?

1.2.6 IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

1.2.6.1 IMPORTANCIA DEL ESTUDIO

El presente trabajo de investigación acerca del Warrant permitirá conocer la contribución de dicho instrumento financiero a la generación de liquidez en las empresas, específicamente cuando se ha generado un sobre abastecimiento de inventarios de lenta rotación debido a una inadecuada política de compras y a la falta de previsión de las ventas.

1.2.6.2 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

a) Justificación teórica

La investigación propuesta busca mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos de finanzas encontrar alternativas de financiamiento en el corto plazo dentro de los cuales se encuentra el Warrant para empresas que cuentan con un sobre Stock de mercadería. Así mismo evaluamos los sistemas de compras y del control interno de almacén con el propósito de encontrar explicaciones a la falta de liquidez.

b) Justificación práctica

El presente trabajo de investigación de tesis nos permite ver cómo ha contribuido a solucionar el problema de falta de liquidez, como es el caso de la empresa de Ostim S.A., a través de una alternativa de financiamiento denominado Warrant que nos permitirá obtener liquidez en la cuenta corriente en el corto plazo y a mediano y largo plazo poder mejorar la eficiencia en las compras con productos de más alta rotación en el mercado y por consiguiente un aumento en las ventas.

1.3 ANTECEDENTES RELACIONADOS CON EL TEMA

1.3.1 MARCO HISTÓRICO

En un primer momento, puede parecer un producto de innovación financiera, pero en realidad tiene una larga tradición. En la literatura financiera pueden encontrarse datos de cómo los fenicios, los griegos y los romanos ya negociaban contratos con cláusulas de opción sobre las mercancías que transportaban. La finalidad de este tipo de contratos era reducir el riesgo ante posibles acontecimientos adversos. Sus antecedentes del Warrant se remontan a la Grecia Clásica. Recientemente, a finales del siglo XVII, se empiezan a negociar en Ámsterdam opciones sobre los cargamentos de los buques y los bulbos de tulipán y a principios del siglo XVIII, se inicia en Londres la comercialización de derechos de opciones sobre acciones.

Los primeros Warrants financieros del siglo XX fueron emitidos por empresas cotizadas para conseguir capital. Estaban destinados a adquirir acciones de la sociedad emisora y se lanzaban ligadas a emisiones de bonos o aumentos de capital para hacer más atractiva su suscripción. En estas emisiones el bono y la opción circulaban separadamente, de forma que el suscriptor adquiriría dos títulos diferentes, el título de renta fija y el Warrant.

La presión de los inversores hacia productos que respondiesen a los más variados perfiles de riesgo empujó a abrir nuevos mercados. Aunque las opciones se negociaban en los mercados americanos desde hace más de dos siglos, el sistema que existía era un mercado OTC (over-the-counter), es decir, un sistema no normalizado de contratación con riesgo de crédito elevado.

A partir de 1970 algunos Warrants empezaron a negociarse al margen de sus bonos dando origen a la actual corriente de Warrants de los mercados europeos. Los factores que contribuyeron a este éxito fueron su apalancamiento, su dilatada vida que permitía adoptar posiciones a largo plazo con costos más bajos que con otros instrumentos financieros, su utilización como instrumento de cobertura de riesgos y su negociación en un mercado secundario. A la vista de estos atractivos, los Warrants comenzaron a tenerse en consideración en los mercados de capitales como así ocurrió en Alemania, Estados Unidos y países del sudeste asiático, como una forma de financiación alternativa a la tradicional. Su adecuada

divulgación unida a la implantación de un mercado secundario organizado que garantizase liquidez suficiente y seguridad lo convirtió en un instrumento de amplia difusión en los mercados financieros y de fácil acceso a los pequeños inversores.

En 1973 nació el Chicago Board Options Exchange (CBOE), el primer mercado organizado de opciones del mundo. Su funcionamiento era similar al de una bolsa de valores y en la actualidad, continúa siendo el primer mercado de opciones a nivel mundial por su gran importancia. La creación del CBOE supuso el punto de partida para la creación de distintas plazas financieras en el mundo donde el uso de opciones se generalizó considerablemente.

En Europa, las primeras emisiones de Warrant no ligados a un bono y emitidos por una entidad distinta a la del subyacente aparecieron en 1986. Desde entonces, el mercado de warrant se reveló particularmente prometedor y dinámico, especialmente en Alemania y Suiza.

Las emisiones mundiales de Warrant no han cesado de aumentar desde su arranque definitivo en 1990. Existe también una gran concentración de mercado en algunos grandes emisores internacionales, como Citibank, Société Générale, Merrill Lynch y HSBC.

Existen 2 estilos de Warrant el europeo y el americano, la diferencia entre ellos radica:

Los Warrant de tipo **europeo** se pueden ejercer únicamente en la fecha de vencimiento.

Los Warrant de tipo **americano** permiten al tenedor del mismo, ejercer el Warrant en cualquier momento, desde la fecha de su adquisición hasta la fecha de ejercicio.

Las implicaciones de uno u otro estilo son importantes desde el punto de vista de aquel inversor o gestor que quiere ejercer en cualquier momento de la vida del Warrant. Si el Warrant es de estilo europeo no puede ejercerse, por lo que se debe mantener hasta la fecha de vencimiento. Si existe un mercado secundario donde pueden negociarse los Warrant, ese hecho puede ser obviado, pero si éste no existe, el estilo de un Warrant toma gran importancia.

El estilo americano o europeo de un Warrant no afecta a su negociación diaria en la Bolsa.

En el caso de los Warrant emitidos por Société Générale, el estilo americano es el utilizado para todas las emisiones, exceptuando aquellas referenciadas al Petróleo Brent, que son de estilo europeo. (Montserrat, 2007).

Tabla N  6

Evolución del Mercado Warrant Internacional (www.upcomillas.es)

Años	Evolución del Warrant
1998	Comenzó la actividad industrial de Warrant en España con operaciones muy pequeñas donde en el año 1999 se realizó operaciones de Warrant por 196.34 Mil Euros.
2000	La burbuja tecnológica en España impulso a la negociación del Warrant con operaciones por 898.44 Mil Euros, y fue el comienzo para el despegue y crecimiento de los Warrant.
2003	Gracias al definitivo asentamiento de la plataforma de negocios de Warrant (segmento de contratación de Warrant y otros productos) del SIBE que en su puesta en marcha en noviembre de 2002 los Warrant generan en transparencia y agilidad en su contratación en operaciones por un monto de 1,609.84 Millones de Euros en Francia y España.
2005	En Europa la clara tendencia alcista de los mercados contribuyó a que se superaran por primera vez los 2,000 Millones Euros negociados en primera operaciones de Warrant por 2,142.29 Millones de Euros.
2006	Se recogió el testigo de los años previos y marco nuevos record en el mercado de Warrant en España. Las operaciones fueron por 2,907.00 Millones de euros.
2007	Se dieron todas las condiciones necesarias para que los Warrant alcanzaran niveles de contrataciones nunca visto antes en España, a pesar de la reformas fiscales que se dieron alcanzaron altas operaciones superando la barrera de los 5,000.00 Millones de Euros, superando al año anterior en un 75%
2010	La bolsa de materia prima de minerales de la India comienza a implementar Negociaciones de hierro en sistema de almacenaje vía Warrant permitiendo Una mayor comercialización cerca de 15% de las exportaciones 08.06.2010
2013	La última operación de Warrant fue realizado por el Banco Santander de España realizado el 19 de julio comprando 2,000 acciones en Warrant teniendo un costo unitario de 260.00 Euros por acción obteniendo una rentabilidad muy considerable.

Tabla N° 7

Evolución del Mercado Warrant en el Perú (SBS, 2013)

Años	Evolución del warrant
1918	Los certificados de depósito aparecen por primera vez el 27 de noviembre 1918 en la ley de almacenes generales de depósito N° 2763, en aquellos años se fijaba las tarifas que se tenía que cubrir por depósitos y otras operaciones conexas.
1963	Se establece un reglamento sancionado por Decreto Supremo N° 85 de diciembre de 1963 para el caso de no cumplimiento de las operaciones de depósito.
1986	Se promulgo el Decreto Supremo N° 174 de fecha 22 de mayo de 1986 sobre las garantías prendarias que se constituye mediante endoso del Warrant podrá ser usado para garantizar el cumplimiento de cualquier obligación de crédito, la cual tuvo por finalidad otorgar mayor seguridad al inversionista, bancario, comerciante y cualquier otra persona que hiciera este tipo de operación.
1986	Modificado del texto único de los certificados de depósito y del Warrant que deberían utilizar los almacenes generales de depósito mediante Resolución de la Superintendencia de Banca y Seguro N° 556 del 30 de noviembre 1986.
1990	Se inició una confusión de conceptos con la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y la Superintendencia de Banca y Seguros Ley N° 26702 la cual dispone que los certificados de depósito representen depósitos dinerarios.
2001	Con Resolución S.B.S. se aprobó los formularios que deberían ser utilizados para emisión de certificados de depósito y Warrant con fecha 16 de enero de 2001, según las características establecidas en la Ley N° 27287 en el artículo N° 2.
2005	Se modificó la resolución S.B.S N° 019-2001, correspondiente a la Ley N° 27287 de los almacenes generales de depósito considerando la durabilidad y seguridad de las mercancías. Actualmente los Warrant son muy poco empleados en el Perú por la falta de difusión, existiendo todo un marco legal muy viable para su ejecución.
2013	Las operaciones de warrant en el Perú solo han crecido en un 17% en el último año siendo las principales en empresas almaceneras en emitir certificado de Warrant Ransa del grupo Romero, interbank, Continental, Cepsa, esto debido que existe confusión entre un certificado de depósito emitido por el almacén y el certificado warrant emitido por el ente bancario.

1.3.2 INVESTIGACIONES RELACIONADAS CON EL TEMA

Según Biere Carlos (2009), la necesidad del desarrollo de la región, ha llevado a la investigación de tesis a nuevas leyes de warrant para los países integrantes del MERCOSUR, poder encarar desde el comienzo de la última década del siglo XX, la profundización de las relaciones económicas, jurídicas, sociales y culturales en la búsqueda de llegar a constituir un mercado común propiamente dicho, es así que el warrant viene contribuyendo como un instrumento financiero para comercializar entre los integrantes del Mercosur. Analizaremos las Ley de cada país integrante del Mercosur, como aporte para dicha comercialización en la modalidad financiera de warrant como alternativa de financiamiento en el corto plazo.

Así, Uruguay con su ley N° 17781 muestra innovaciones que merecen ser consideradas. En el art. 1 de la ley de Uruguay, comienza diciendo: Todo depositario podrá expedir certificados de depósitos, la exposición de motivos corrobora dicha afirmación, sosteniendo que la autorización que se acuerda es de tipo general, valiendo tanto para personas naturales como personas jurídicas.

Asimismo señala que aquellas legislaciones que establecen severos requisitos de instalación y funcionamiento, regímenes de controles y sanciones, expresan las concepciones dominantes de la época en que fueron aprobadas, y no son por lo tanto acordes con las políticas económicas prevalecientes en la actualidad debiendo ser modificadas para un mayor uso del Warrant.

La situación difiere con la vigente en Argentina. La ley N° 928 sólo concede la facultad de emitir certificados de depósitos y Warrants a las administraciones de aduanas de la República, mientras que la ley 9643 amplía la facultad a los almacenes fiscales o de terceros, necesitando éstos últimos una autorización del Poder Ejecutivo publicada en el Boletín Oficial para poder emitir tales títulos con el alcance que fija dicha ley. La autorización del Estado aparece así como un requisito esencial y básico para el funcionamiento del sistema. Tal intervención comprende también el control de funcionamiento de los depósitos y de la facultad de aplicar sanciones que pueden llegar incluso al retiro de la autorización.

La República del Paraguay. Por su parte, se destaca por una acentuada reglamentación e intervención administrativa en el funcionamiento de tales empresas, que comienza con la autorización previa para funcionar y que continuará durante toda la vigencia del contrato. Así, la ley 218 de 1970 y su decreto reglamentario, consideran almacenes generales de depósito los silos, frigoríficos, bodegas y barracas organizadas conforme a la ley, en la forma de sociedad anónima y mediante una autorización para funcionar 20 previa por parte del Poder Ejecutivo. Además se establece un capital mínimo y se determinan las inversiones obligatorias a realizar con aquél dentro del plazo de un año desde que la autorización fue otorgada.

La regulación de los Warrants en la República Federativa de Brasil, está compuesto por un vasto conjunto de leyes y decretos. Están habilitados para extender documentos contra las mercaderías depositadas, tanto las personas naturales como las jurídicas aptas para el ejercicio de comercio. También pueden ser designadas aduanas en condiciones de emitir títulos, por medio de decreto del Ministerio de Hacienda, y el gobierno mismo puede establecer almacenes generales sometiéndose en ambos casos a las disposiciones de la ley. Igual autorización podrán lograr compañías de docks que reciben en sus almacenes mercaderías de importación y exportación. Dichos almacenes están sometidos a un control de funcionamiento o fiscalización por parte de las juntas comerciales, a las que se deben remitir balances trimestrales, saldos de las existencias, títulos emitidos, y otras informaciones, sin perjuicio de la fiscalización que dispusieran diversos ministerios. Los almacenes no pueden establecer preferencias en cuanto a los depositantes con respecto a ninguno de los servicios que los mismos prestan, ni rehusar el depósito, salvo determinadas excepciones, como falta de espacio, posibilidad de dañar mercaderías.

El estudio de investigación llega a las siguientes conclusiones:

El sector de granos y derivados fue uno de los últimos en ingresar en los programas de financiamiento. El Warrant ha sido en muchas ocasiones la llave de entrada para poder brindarle los servicios financieros a través del mismo capital de trabajo.

La comercialización de productos en los distintos mercados hace un uso profundo de los servicios de Warrant en sus instalaciones, de forma tal que además de garantizar los convenios de venta, posibilita el acceso al crédito para manejar de esta forma la estrategia de precio y

almacenaje sin tener la necesidad de desprenderse del cereal en época de cosecha, donde los precios caen por el exceso de oferta.

Es necesario que esta herramienta Warrant pueda llegar al productor más directamente. La agroindustria ya la utiliza como estrategia y herramienta financiera. El productor, en este esquema de mercado, generalmente es el último de la cadena y en principio el que más lo necesita. (Biere, 2009)

Según Veiga Tártara (2001), se concluye que en el Derecho básico examinado español y argentino, una regulación legislativa antigua y que requiere ser adaptada a la realidad que impone el tráfico mercantil en la actualidad en el uso del empleo de los Warrant como un instrumento financiero de corto plazo, que contribuirá a una mayor importación de productos entre los dos países.

La expresión depósito en almacén aparece como la recomendable, ya que de almacén general de depósito que utiliza el derecho español nos parece redundante y puede generar equívocos mientras que la de depósito que utiliza el derecho argentino genera confusión con similar expresión que tipifica un contrato del Código Civil.

Es necesario el dictado de una Ley que regule el depósito en almacén para éstos tiempos, en especial, el régimen jurídico del certificado de depósito. Por vía reglamentaria, deben establecerse las condiciones y requisitos mínimos para la concesión de la autorización administrativa para la habilitación de los locales destinados a depósito, con especial atención a la normativa comunitaria respectiva (UE y MERCOSUR).

El Warrant es título apto para constituir prenda sobre las mercaderías depositadas, movilizándolo económicamente a las mismas, como fuente de crédito y financiamiento. Incorpora dos derechos: un derecho real de garantía sobre las mercaderías depositadas y un derecho personal de crédito frente a los endosantes del documento. Ambos títulos se transmiten por endoso que tiene efecto traslativo de todos los derechos, efecto legitimador para su poseedor y efecto de garantía como respaldo que fortalece a la función traslativa.

El presente estudio de investigación llega a las siguientes conclusiones:

El derecho argentino utiliza como vehículos los fondos comunes cerrados de crédito y el fideicomiso. El derecho español utiliza los fondos de titulización hipotecaria, los fondos de titulización de activos, los fondos de titulización de activos para la moratoria nuclear y los fondos de titulización de activos para la financiación empresarial.

Es factible la titulización de los certificados de Warrants en el derecho argentino, agrupados como activos líquidos homogéneos que permitan la emisión de valores negociables en un mercado secundario respaldado por la garantía que dichos títulos tienen incorporada de este modo le da más agilidad a realizar operaciones financieras en Warrant.

La titulización de Warrant en el derecho argentino puede realizarse a partir del contrato de fideicomiso legislado por la ley 24441, formándose un patrimonio de afectación sin personería, que bajo el control y administración de una Sociedad fiduciaria tendrá como beneficiarios a potenciales inversores de un mercado secundario. (Veiga, 2001)

Según González Jiménez, concluye el presente trabajo de investigación que la adquisición de acciones incorporadas en Warrant emitidas por sociedades y cotizadas tiene el efecto de una emisión sobre el valor de las acciones en circulación. En un mercado eficiente, cuando una vez llegada la fecha de vencimiento, se produzca en su caso, el ejercicio del derecho de opción incorporado en lo Warrant, las acciones de la sociedad emisora no experimentarán disminución en su cotización. El efecto de la conversión, cualquiera que sea éste, habrá sido previamente descontado por el mercado. Más concretamente, tal efecto habrá sido descontado ya en origen, en el momento de emitirse los Warrants.

El presente estudio de investigación llega a las siguientes conclusiones:

Las operaciones que se citan de los titulares de Warrant y de obligaciones convertibles y canjeables en circulación. Son atribución del derecho de suscripción preferente. La atribución inmediata e incondicional del derecho de suscripción preferente en los aumentos de capital del emisor, o en la emisión de Warrant y de obligaciones convertibles y canjeables, a los titulares de valores de dicha naturaleza ya en circulación, en concurso con los accionistas y en proporción a las acciones que les corresponderían, caso de ejercitar sus derechos de opción,

originará una transferencia de riqueza de los titulares de acciones en favor de los titulares de convertibles, canjeables y Warrant. La razón de este efecto es que la disminución en las cotizaciones de Warrant y convertibles y canjeables, ocasionada por las operaciones que se citan, será siempre menor que la de las acciones del emisor.

Es posible concluir que la posibilidad de participar en la reducción, previo ejercicio anticipado de los correspondientes derechos de opción, es una fórmula ineficaz de protección del valor de Warrants y títulos convertibles y canjeables. Los titulares de estos valores experimentarán necesariamente una pérdida cualquiera que sea la alternativa por la que se inclinen, excepto en determinados supuestos, poco frecuentes en los emisores con cotización en los mercados secundarios organizados y en los que, en cualquier caso, toda vez que los términos de la operación dependen exclusivamente de la voluntad de los accionistas, el mayor o menor perjuicio que se ocasione a los primeros dependerá de la voluntad de estos últimos. (González, 2009)

Loaiza Dávila (2007), realizó esta investigación al comprobar que la empresa en estudio presenta un flujo documentario complejo en la recepción de la mercadería, lo que genera una precaria atención al cliente. Actualmente, las empresas buscan estar orientadas a la satisfacción de sus clientes de manera que se fidelicen con la misma. Una manera de lograr esto, es eliminar los procesos innecesarios haciendo el tratamiento de los clientes ágil y flexible en la emisión de Warrant virtual. Para ello se analizó las actividades del proceso en mención para ubicar los principales factores internos y externos que ocasionan demora mediante el uso de las herramientas de la calidad y así proponer un sistema alternativo que optimice el tiempo de respuesta de atención y genere beneficios económicos para la empresa y el cliente.

Este estudio de investigación llega a las siguientes conclusiones:

La mejora de procesos es una herramienta que es fundamental para todas las empresas porque permite renovar los procesos administrativos y operativos, pero para el proyecto en estudio el objetivo era optimizar el servicio de atención al cliente y ser más ágil en la emisión de Warrant.

Con las herramientas de la calidad se pudo identificar cinco problemas básicos que ocasionan la demora del trámite documentario: sistemas de información ineficientes, demora en traslado del contenedor, uso de maquinarias en otras actividades, falta de personal y falta de capacidad en los almacenes.

Se propone un plan de acción para atacar los problemas identificados y poder aumentar el porcentaje de mejora hallado y un tiempo óptimo para realizar operaciones en Warrant. (Loaiza, 2007)

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 GENERAL

Evaluar en qué medida el Warrant contribuye a resolver problemas de liquidez en la empresa, resolviendo simultáneamente el sobre abastecimiento de inventarios debido a una inadecuada política de compras y pudiendo preveer las ventas.

1.4.2 ESPECÍFICOS

1. Evaluar la utilización del Warrant como alternativa de financiamiento empresarial de corto plazo así como sus ventajas respecto de otros instrumentos de corto plazo.
2. Analizar los gastos financieros adicionales que se derivan de la falta de liquidez coyuntural en la empresa Ostim SA.
3. Evaluar la organización del área de compras con la finalidad de corregir el sobre abastecimiento de inventarios.
4. Identificar los activos fijos que normalmente son necesarios para el mejor funcionamiento de la empresa y que no se destine a la venta.

1.5 LIMITACIONES DEL ESTUDIO

1.5.1 LIMITACIÓN DE ACCESO A LA INFORMACIÓN

Existe poca información y difusión del tema a investigar Warrant como alternativa de financiamiento de corto plazo, para dar solución a la falta de liquidez en la cuenta corriente por consiguiente no poder aumentar las ventas y no seguir creciendo, originada por un sobre stock de inventario debido a una mala política de compras.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 BASES TEÓRICAS RELACIONADAS CON EL TEMA

2.1.1 INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO

Existe una estrecha relación entre la inversión que debe producir una rentabilidad suficiente para retribuir convenientemente al inversor que ha aportado fondos propios y/o al proveedor de recursos financieros que ha concedido la deuda que, a su vez, constituye la inversión.

En el activo se refleja inversión que tienen un ciclo corto y que se repiten con una periodicidad continua. Estas inversiones integran el activo circulante, que está formado por las existencias o stock, el realizable y el disponible.

Las fuentes de financieras externas de la empresa pueden ser a corto plazo. A todas estas deudas o fuentes se les denomina exigible, ya que todas ellas tienen un vencimiento concreto para ser amortizadas.

Para el caso de la empresa Ostim S.A., evaluaremos su activo inmovilizado con recursos permanentes y su activo circulante con deudas a corto plazo, con el fin de mantener un equilibrio financiero óptimo.

2.1.1.1 FONDO DE MANIOBRA

El fondo de maniobras dinámico viene determinado por las necesidades financieras que se producen cíclicamente en la empresa producto de las variaciones en los niveles de actividad. Se puede considerar como los recursos para financiar una actividad de producción y comercialización de la empresa.

Algunas inversiones en circulante, a pesar de estar integradas por definición en activo a corto plazo, deben financiarse con recursos a largo plazo, a fin de mantener un correcto equilibrio financiero. Siendo los siguientes:

Stock de seguridad. Aquella cantidad de stock que debe permanecer permanentemente en la empresa para configurar la correcta rotación sin necesidad de que esta se interrumpa.

Parte de la tesorería que deba permanecer por alguna razón inmovilizado.

Impagos o morosidad de clientes. Es decir el retraso real sobre la previsión de los cobros. (Santandreu, 2007, pp.20, 30).

2.1.1.2 ESTRUCTURA Y CALIDAD DEL FONDO DE MANIOBRA

El fondo de maniobra se encuentra estructurado por los siguientes rubros:

Efectivo en caja y banco.

Valores negociables.

Cuentas por cobrar.

Inventarios.

La calidad es un parámetro eficaz para evaluar la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Esta se encuentra afectada por dos factores importantes:

La naturaleza de los activos circulantes que conforman el fondo de maniobra.

El tiempo requerido que transcurre para convertir estos activos en efectivo.

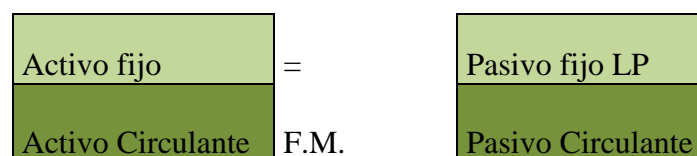


Figura N° 5 Fondo de Maniobras (Court, 2009, pp.25)

Para el caso de la empresa Ostim S.A. analizamos en el aplicativo la necesidad de financiar en el corto plazo o circulante y que da origen al fondo de maniobras y en qué tiempo y monto es lo necesario para que pueda cumplir en forma eficiente con sus obligaciones con terceros.

2.1.2 GESTIÓN DEL CIRCULANTE

La gestión del circulante trata de las políticas y decisiones que a diario se producen en la empresa. Como comprar, vender, cobrar y pagar y su finalidad consiste en diseñar los procedimientos y modelos, que permitiendo a la empresa un desarrollo normal de su actividad, no colapse sus inversiones ni estrangule sus fuentes de financiación.

La gestión del circulante implica:

Exhaustiva cuantificación de las necesidades de inversión.

Determinación de las fuentes de financiación.

Implementación de un control de gestión basado en asegurar la liquidez, minimizar el riesgo.

Objetivo final, incrementar la rentabilidad global y el valor de la empresa.

2.1.2.1 FINANCIACIÓN ESPONTÁNEA

La diferencia en el tiempo que transcurre desde el uso y consumo de los servicios y materiales que ha contratado la empresa, y su vencimiento de pago, constituye una fuente de financiación, que se denomina espontánea.

Cuando la empresa sólo disponga de una financiación espontanea que le cubra una parte de la inversión en circulante, es indispensable calcular las necesidades reales y las disponibilidades espontaneas, procediendo a planificar la cobertura de la diferencia. (Santandreu, 2007, pp. 41, 44-45).

Como es también el caso de la empresa Ostim S.A., donde analizamos la necesidad de financiamiento espontáneo y poder determinar las fuentes de financiamiento que asegure la liquidez mínima en el corto plazo para poder operar con eficiencia y seguir creciendo la empresa.

Tabla N° 8

Cobertura mixta de la inversión del circulante (Santandreu, 2007, pp.48)

Activo circulante	Pasivo a corto plazo
Stocks	Necesidad adicionales de financiación
Clientes y Deudores	Financiación espontanea
Disponible	

2.1.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE CORTO PLAZO

2.1.3.1 LÍNEA DE DESCUENTO

El pagaré

Título de crédito por medio del cual una persona se compromete a pagar una determinada cantidad de dinero, en el lugar y fecha determinados en aquel, a favor de otra persona. Al pagaré se le aplicará según la Ley cambiaria gran parte de la normativa aplicable a la letra (sobre el aval, vencimiento, acciones por falta de pago, etc.).

Especificaciones del pagaré

Las especificaciones del pagaré son: La cantidad solicitada en préstamo; La tasa de interés; El programa de pago el cual puede requerir el pago ya sea como una suma total o como una serie de abonos, se puede poner algún activo como garantía para el préstamo, cualquier otro término y condición que el banco y el prestatario hayan acordado.

Cuando se firma el pagaré, el banco acredita el monto del préstamo a la cuenta de cheques del prestatario, de modo que en el balance general del prestatario, tanto el efectivo como el pagaré por pagar aumentan en la misma cantidad. (Besley, 2009, pp. 629).

Análisis del pagaré

El pagaré en algunos países, su cultura los obliga pagar sin necesidad de un documento firmado, solo es un trato de palabra y eso es más que suficiente, pues su honor va de por medio. En el caso peruano es cumpliendo según la ley de título y valores por lo cual es firmando el pagaré, y adquiere ciertas obligaciones como; pagar en el tiempo pactado; comprometerse a pagar los intereses pactados; en caso de no cumplir, se someterá a la autoridad correspondiente.

En caso de que el Pagaré no cuente con fecha de culminación, se contara su vigencia desde la fecha de emisión hasta tres años después de esta fecha en la que perderá su validez de cobro. Si en un pagaré existen dos cantidades diferentes una en letra y otra en números, el valor que se encuentre escrito con letra será el que tendrá valor principal.

Hoy en día en el Perú para poder acceder a esta modalidad de crédito que es muy complicado para las medianas y pequeñas empresas ya que los sectoristas de los bancos exigen garantías prendarias para dicha modalidad de crédito. No siendo suficiente el pacto que se realiza con la firma del compromiso. Esto generado por la desconfianza por parte de los entes financieros y el temor de una cartera morosa.

La tasa de interés que cobran los entes Bancarios fluctúa entre el 12% al 19% anual dependiendo de la calificación que obtiene y la envergadura de la empresa.

La letra de cambio

Mediante estas, el banco adelanta el dinero de letras a la empresa a cambio, esta última entrega estos documentos y paga gastos, comisiones e intereses al banco. La empresa tiene el derecho

de cobrar desde el día de la firma. Los bancos conceden las líneas de descuento bajo ciertas condiciones. Por lo general son:

Garantía de cobro; a mayor garantía menos intereses cobran. Si se negocian letras de la empresa sin solvencia alguna, el banco puede negarse a aceptarlas.

Normalmente, cuando se concede la línea de descuento.

Cuando vence una letra, si es pagada, deja lugar para que se pueda negociar otra, por lo que se debe tener en cuenta los vencimientos para paga al banco. (Court, 2009, pp.43-44).

Los Bancos cobran una comisión de US\$ 0.26 promedio por letra dependiendo también del monto.

2.1.3.2 CARTAS DE CRÉDITO

Carta de crédito escrita por el banco de una empresa para el proveedor extranjero de la misma, estableciendo que el banco garantiza el pago de una cantidad facturada si se cumplen todos los acuerdos básicos. Esencialmente, la carta de crédito sustituye la reputación y la capacidad crediticia del banco por la de su cliente comercial.

La carta de crédito no solo minimiza el riesgo cambiario sino que también mejora los lazos comerciales de la compañía multinacionales financieras sus transacciones internacionales con préstamos denominados en dólares de bancos internacionales. También los mercados de eurodivisa permiten a los prestatarios solventes obtener financiamiento bajo condiciones muy atractivas.

Transacciones entre subsidiarias

El envío de los bienes entre las subsidiarias crea cuentas por cobrar y cuentas por pagar, pero la casa matriz es la que decide cómo y cuánto se hacen los pagos. En particular, la casa matriz puede minimizar las comisiones por divisas y otros costos de transacción sacando el total de lo que las filiales se deben entre si y pagando solamente la cantidad neta de la deuda, en vez de que las subsidiarias se tengan que pagar unas a otras las cantidades brutas de la deuda. (Lawrence, 2003, pp.541).

Análisis de la Cartas de crédito

Dentro del proceso de globalización y economía de mercado que experimentamos a nivel mundial hoy en día resulta imprescindible promover y facilitar el comercio internacional. La exportación e importación de bienes extranjeros donde el comprador se sitúa en un país y el vendedor en otro es motivo de gran preocupación e incertidumbre debido al desconocimiento de los contratantes, las diferentes legislaciones mercantiles, los tipos de cambio y el control de divisas, entre otros factores; de no ser por la existencia de las cartas de crédito, las cuales son utilizadas diariamente en operaciones que representan miles de dólares en el Perú.

Lo que garantiza una Carta de Crédito en el Perú es que el pago por los productos enviados a un comprador en cualquier parte del mundo se hará dentro de las condiciones y términos bajo los cuales fue acordado, así como con el debido diligenciamiento, trámite y recepción de los documentos requeridos en la transacción.

Su ventaja principal radica en que aporta confianza a las transacciones comerciales. Obtener hoy en día Cartas de Crédito se hace muy dificultoso por los demasiados requisitos y tasas altas de interés de los bancos peruanos para poder otorgar dicha línea de crédito. Los bancos en el Perú cobran una tasa promedio del 3.42 % mensual según el valor de la carta de crédito.

2.1.3.3 FACTORING

El factoring es un contrato que instrumenta la prestación de una serie de servicios por parte de una entidad financiera factor a un determinado cliente, a quien fundamentalmente le provee de financiación mediante la compra la cartera de créditos que este posee y que proviene de sus ventas, además de otros servicios complementarios administrativos o contables. (Linares, 2005, pp.310).

Tipos de Factoring:

Factoring con recursos.- En este caso el cliente lleva la cartera de deuda al factor, y este se encargará de cobro de esas deudas, anticipará el dinero si se desea, pero no asumirá en ningún

caso el riesgo de la operación. Este caso es similar a la gestión y descuento de efectos, dado que la entidad de factoring podrá revertir sobre la empresa las deudas impagadas.

Factoring sin recursos.- En este caso el cliente lleva su cartera de deudores al factor, el cual se encargará de la gestión del cobro, anticipará el dinero y asumirá el riesgo de la operación de impago, siempre que la causa de éste sea la morosidad o insolvencia del deudor y no el incumplimiento de las condiciones comerciales pactadas entre cliente y deudor en la operación original, como puede ser plazo de entrega incumplimiento, deterioro de las mercancías. (Escribano, 2009, pp.289).

Análisis del Factoring

El contrato de Factoring para los bancos en el Perú es un contrato calificado como atípico, mixto y complejo, llamado a cubrir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario, por una sociedad especializada, que se integran para cumplir diversas funciones, aun cuando alguna de ellas no venga especialmente pactada y que se residencian: en la función de gestión, por la cual la entidad de Factoring se encarga de todas las actividades empresariales que con lleva a la función de gestionar los cobros de los créditos cedidos por el empresario; librando a este de la carga de medios materiales y humanos que debería arbitrar para obtener tales resultados.

La función de garantía, en este supuesto la entidad de Factoring además el riesgo de insolvencia del deudor cedido, adoptando una finalidad de carácter aseguratorio; y por último la función de financiación, que suele ser la más frecuente, en ella la sociedad de factoring anticipa al empresario el importe de los créditos transmitidos, permitiendo la obtención de una liquidez inmediata, que se configura como anticipo de parte nominal de cada crédito cedido, aparte de la recepción de la sociedad de Factoring de un interés en la suya.

Este tipo de financiación permite a los bancos atender empresas que por su volumen no pueden ser atendidas con créditos comunes, por los límites técnicos que existen en materia financiera (responsabilidad patrimonial computable a las entidades), porque mediante el factoring el banco compra el crédito contra muchos deudores de la empresa cliente, dispersando de ese

modo el riesgo crediticio. Lógicamente que para asumir estos compromisos el factor debe realizar un profundo análisis de la situación de la empresa usuaria y de los riesgos que ella implica. Para ello nos solo examina la situación actual sino también las perspectivas futura, en el corto y mediano plazo, el tipo de negocio que realiza, su política comercial, el tipo de crédito que otorga. El costo del factoring en el Perú que cobran los entes bancarios una tasa promedio del 7.20% mensual del valor de la factura.

2.1.3.4 WARRANT

a) Definición

a.1) Puede definirse como el instrumento de crédito en virtud del cual el depositante obtiene el financiamiento que requiere, garantizando la deuda con la mercancía depositada en los almacenes generales autorizados, la cual pese a esta afectación, continua siendo de propiedad del depositante y permaneciendo en el almacén respectivo, configurándose de este modo un contrato de prenda con tenencia del bien por el acreedor a través de un tercero depositario. Es así que la diferencia fundamental existente entre el certificado de depósito y el Warrant que se emite por la mercancía depositada en algún almacén radica en el hecho que, mientras el certificado de depósito es el documento que representa la propiedad de estas mercancías, el Warrant constituye el documento que representa el derecho real de prenda sobre ellas. (Bustamante, 1998, pp.H1).

a.2) Un préstamo con certificado de depósito es un convenio en el cual el prestamista recibe el control de la garantía pignorada, la que puede ser almacenada en algún inmueble del prestamista. Después de seleccionar la garantía aceptable, el prestamista recurre a los servicios de una compañía de almacenaje para que actúe como su agente y tome posesión del inventario. El prestamista podrá ser un banco o una compañía financiera comercial. (Lawrence, 1998, pp. .293).

b) Características de los certificados de depósitos

Según lo señalado en la Ley N° 2763, norma que regula los almacenes generales destinados a depósito y conservación de productos nacionales e importados y en el D.S. N° 08-95 EF reglamenta almacenes aduaneros, los Warrant emitidos por dicho almacenes deben ser de un tipo uniforme, tener una numeración impresa correlativa, ser retirados de libros talonarios que el almacén correspondiente conservara en su poder y al igual que los certificados de depósito respectivos, deben contener la siguiente información:

- b.1. Nombre y domicilio del depositante.
- b.2. La fecha de expedición.
- b.3. El número de orden del certificado.
- b.4. Designación del almacén y la firma y sello del administrador.
- b.5. La especie de las mercancías o productos, su cantidad, peso, calidad y estado, clase y marca de los bultos y toda otra indicación que sirva para identificar los artículos y conocer su valor.
- b.6. El monto del seguro, nombre y domicilio del asegurador.
- b.7. El tiempo por el cual se hace el depósito, el cual no podrá ser mayor de un año.
- b.8. La cantidad que se habrá de pagar por almacenaje, conservación y operaciones anexas.
- b.9. La declaración de estar o no los artículos afectos a derechos de aduana, impuestos de consumo u otros, expresándose el importe de lo que adeuden por otros conceptos.

2.1.3.5 ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITOS

Todos los almacenes generales de depósito, como sociedades mercantiles autorizadas para establecer depósitos de mercancías nacionales o importadas, se encuentran facultados para expedir por las mercancías depositadas; además de los certificados de depósito correspondientes, Warrant. Esto incluye a los almacenes generales de depósito que cuenten u obtengan autorización para establecerse y operar como depósitos aduaneros autorizados para el almacenamiento de mercancías de propiedad de diferentes depositantes los que también se encuentran facultados para emitir ambos documentos. (Bustamante, 1998, pp.H1).

Existe dos tipos de convenio de almacenaje posible: almacenes de depósito público y almacenes privados. Un almacén de depósito público es una central utilizado para guardar las mercancías de diferentes clientes. El prestamista se vale de él cuando el inventario se compone de productos poco costosos y de fácil transportación. Por su parte, un convenio de almacén privado permite al prestamista contratar una empresa especializada que ponga a su disposición un almacén sobre la propiedad del prestatario o rentar parte del almacén del prestatario en donde se guardara la garantía pignorada. (Lawrence, 1996, pp.293).

2.1.3.6 ALMACENAJE EN LOCALES PROPIOS

A) Para ciertas empresas mercantiles, el almacenaje de existencias de inventario en lugares distantes, en una bodega publica, plantea problemas de costo y es fuente de incomodidades. Esto es verdad especialmente en el caso de fabricantes obligado a efectuar procesamiento de materias primas para que los productos estén elaborados antes de remitirlos; o en otras empresas que tienen que empacar una selección o variedad de artículos tomados de inventarios para surtir pedidos. Para esas empresas el almacenaje en el propio almacén brinda una excelente alternativa.

En primer lugar, el almacenaje en almacenes propios (de los prestatarios) satisfacen los requisitos legales acerca de derechos de dominio en una forma original. Como hemos dicho, los legisladores desean que los proveedores mercantiles tengan oportunidad de asegurarse de la existencia de convenios de financiamiento garantizado celebrado entre una empresa y una institución financiera. (Royce, 1979, pp. 123).

Tabla N° 9

**ALMACENARAS GENERALES DE DEPOSITO SUPERVISADOS POR LA
SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS (SBS, 2012)**

Razón social	Código-SBS
Almacenes generales y aduaneros.	251
Certificaciones del Perú.	252
Almacenes de depósito s.a.	253
Depósitos de lima.	254
Compañía almacenera s.a.	256
Almacenera del Perú s.a.	257
Almacenera peruana de comercio.	258
Almacén general deposito agropec.	259
Comercio e industrial s.a.	260
Almacenes del sur s.a.	261
Depósitos s.a.	262
Almacenera continental.	263

B) Otro sistema, conocido como almacenaje en la localidad, permite otorgar préstamos contra inventarios que se mantiene en las instalaciones del prestatario.

En este convenio una empresa de almacenaje establece un área de almacén específica en las instalaciones del prestatario para guardar el inventario colateral comprometido. Y es la única que tiene acceso a esta área y se supone que mantiene control estricto sobre ella. (Las mercancías que sirven como colateral se separaran del resto del inventario del prestatario.)

El sistema de almacenamiento en la localidad es un medio útil de financiamiento cuando, ya sea por los gastos o la incomodidad, no conviene colocar el inventario en un almacén público. Este método es apropiado en particular cuando el prestatario tiene que hacer uso frecuente del inventario. Debido a la necesidad de gastos de la empresa de almacenamiento, el costo de este método puede ser bastante alto.

El recibo de almacén, como evidencia del colateral, tiene un valor que depende de la empresa almacenadora que lo emite. Cuando se administra en forma apropiada un préstamo sobre el recibo de almacén, le permite al prestamista tener un alto grado de control sobre el colateral: sin embargo, bastantes ejemplos de fraude muestran que el recibo de almacén no siempre señala el valor real. El encargado del almacén debe ejercer un control estricto. Un silo de granos que se dice está lleno puede en realidad estar vacío. Con un examen cuidadoso se puede determinar que unos barriles que, según es declarado, contenían concentrados químicos en realidad solo contiene agua. (Van, 1993, pp.515).

El almacenaje en locales propios es muy poco utilizado en el Perú, debido que para los entes financieros bancos no les genera confianza, ni tampoco una rentabilidad ya que ellos ofrecen sus propios almacenes para realizar operaciones Warrant.

Elección del Warrant como un instrumento financiero en el corto plazo:

De acuerdo al análisis de los diversos instrumentos financieros y de acuerdo a nuestro objetivo de investigación consideramos el Warrant como la mejor alternativa de financiamiento en el corto plazo. Ya que nos permite evaluar en qué medida el Warrant contribuyo a resolver problemas de liquidez a la empresa Ostim S.A., resolviendo simultáneamente el sobre abastecimiento de inventarios debido a una inadecuada política de compras y ayudara a tener una mejor gestión de la previsión de las ventas.

2.1.3.7 NORMAS Y MERCANCÍAS QUE PUEDEN SER OBJETO DE WARRANT

Por regla general el préstamo máximo se determina sobre la base de sólidos principios mercantiles. Lo que toma principalmente en cuenta es la rotación anual que debe ser la normal en la rama de la industria y que también se evite que el costo de financiamiento del inventario supere a las utilidades provenientes de las ventas. Por lo común, los inventarios de lenta rotación se justifican solamente si hay márgenes más altos sobre el precio de ventas brutas que los compensen.

Los inventarios de materia prima, de productos en proceso y de productos terminados constituyen garantías para un préstamo a corto plazo, pero solo de materias primas o productos terminados son considerados aceptables. La característica más importante del inventario, que se evalúa como garantía para un préstamo, es su grado de comercialización, el cual debe ser considerado a la luz de sus propiedades físicas. (Caballero, 1998, pp.H1)

Toda mercancía puede ser objeto de warrant. Sin embargo la Ley N° 2763; establece una excepción a este principio al señalar que no puede expenderse certificado de depósito, ni por ende Warrant, por mercancías que se encuentren sujetos a gravamen o embargo judicial, notificados a la administración del almacén.

Esto último no incluye a las mercancías que han ingresado al almacén de depósito en virtud de la apertura de cartas de crédito emitidas por un banco o una entidad financiera, respaldadas con la retención y pignoración a favor de quien emitió la carta de crédito correspondiente, las cuales si pueden ser objeto de un Warrant. (Royce, 1979, pp.120).

2.1.3.8 EMPRESAS AUTORIZADAS A EMITIR WARRANT

Las sociedades anónimas constituidas como almacén general de depósito, están facultadas a emitir el certificado de depósito y el Warrant a la orden del depositante, contra el recibo de mercaderías y productos en depósito, expresando en uno y otro documento:

La denominación del respectivo título y número que le corresponde tanto al certificado de depósito como al Warrant correspondiente, en caso de emitirse ambos títulos.

El lugar y fecha de emisión.

El nombre, el número del documento oficial de identidad y domicilio del depositante.

El nombre y domicilio del almacén general de depósito.

La clase y especie de las mercaderías depositadas, señalando su cantidad, peso, calidad y estado de conservación, marca de los bultos y toda otra indicación que sirva para identificarlas indicando, de ser el caso, si se tratan de bienes perecibles.

La indicación del valor patrimonial de las mercaderías y el criterio utilizado en dicha valorización.

Modalidad del depósito con indicación del lugar donde se encuentren los bienes depositados, pudiendo encontrarse en sus propios almacenes o en el de terceros, inclusive en locales de propiedad del propio depositante.

El monto del seguro que debe ser contratado por lo menos contra incendio, señalando la denominación y domicilio del asegurador. El almacén general de depósito podrá determinar los demás riesgos a ser cubiertos por el seguro, en cuyo caso éstos serán señalados en el mismo título.

El plazo por el cual se constituye el depósito, que no excederá de un año. En caso de bienes perecibles, no excederá de noventa (90) días, salvo que la naturaleza del bien y el almacén general de depósito lo permitan.

El monto pendiente de pago por almacenaje, conservación y operaciones anexas o la indicación de estar pagados.

La indicación de estar o no las mercaderías afectas a derechos de aduana, tributos u otras cargas a favor del fisco; en cuyo caso se agregará en el título la cláusula aduanero inmediatamente después de su denominación y en tal caso le será de aplicación además la legislación de la materia.

La firma del representante legal del almacén general de depósito; según artículo N° 224.1; de la ley de títulos y valores.

Valor de las mercaderías almacenadas

Sólo se emitirán certificados de depósito y Warrant por mercaderías cuyo valor señalado en el título no sea menor al equivalente a 5 (cinco) unidades impositivas tributarias, vigente en la fecha de su emisión; según artículo N° 227.1; de la ley de títulos y valores.

El almacén general de depósito y el tenedor de cualquiera de los títulos que solicite sus desdoblamientos o la división por lotes de las mercaderías que sean posibles de ello, deben observar lo señalado en el párrafo anterior, según artículo N° 227.2; de la ley de título y valores. (Gaceta, 2002, pp. 55-56).

2.1.3.9 TRANSFERENCIA DE WARRANT Y CERTIFICADO DE DEPÓSITO

Se transfiere mediante endoso, la importancia de este endoso radica fundamentalmente en los efectivos que este produce, los cuales según lo establece en la Ley N° 2763 dependiendo de si se endosan conjunta o individualmente el Warrant y el certificado de depósito correspondiente, serán las siguientes:

Si el endoso se produce tanto respecto del certificado como del Warrant, este transfiere la disposición de los artículos depositados.

Si el endoso se produce únicamente respecto del Warrant, dicho endoso solo confiere el derecho sobre las mercancías depositadas, en garantía de la suma prestada por ellos.

Si se endosa únicamente el certificado de depósito a través de este endoso se transfiere el derecho de libre disposición de los artículos, con el gravamen prendario a favor del tenedor del Warrant.

La modalidad más usada es la “b” puesto que no permiten la disponibilidad de mercadería, salvo que indique el Warrant retiros parciales con previo pago de ellos. (Lawrence, 1996, pp.292).

2.1.3.10 RESPONSABILIDAD DEL ALMACÉN

El almacén general de depósito es responsable por los daños sufridos por las mercaderías desde su recepción hasta su devolución, a menos que pruebe que el daño ha sido causado por fuerza mayor, o por la naturaleza misma de las mercaderías o por defecto del embalaje, no apreciable exteriormente, o por culpa del depositante o dependientes de este último. Esta

responsabilidad del almacén general de depósito se limita al valor que tengan las mercaderías según lo señalado en el título; según artículo N° 229.1; de la ley de títulos y valores.

Está prohibido que el almacén general de depósito realice operaciones de compra venta de mercaderías o productos de la misma naturaleza que aquellos que recibe en calidad de depósito, salvo que lo haga por cuenta de sus depositantes; así como queda prohibido que conceda créditos con garantía de las mercaderías recibidas en depósito; según artículo N° 229.2; de la ley de títulos y valores.

El almacén general de depósito entregará las mercaderías depositadas, a la presentación de ambos títulos; salvo que se haya limitado a emitir sólo el certificado de depósito o sólo el Warrant; lo que deberá constar expresamente y en forma destacada en el único título emitido con las cláusulas: "Certificado de Depósito Sin Warrant Emitido" o "Warrant sin Certificado de Depósito Emitido"; según artículo N° 229.3; de la ley de títulos y valores.

En los casos en que se hubiere emitido sólo uno de los títulos conforme al párrafo anterior, si el depositante requiere la emisión de ambos títulos, deberá entregar previamente al almacén general de depósito el título único que tenga para su anulación y respectiva sustitución; según artículo N° 229.4; de la ley de títulos y valores. (Gaceta, 2002, pp.56).

Los Almacenes Generales de Depósito están basados en la Ley N° 2763 y el Decreto Supremo N° 85 (Anexo N° 1)

2.1.3.11 PROCEDIMIENTOS PARA RETIRAR MERCANCÍAS ALMACENADAS EN WARRANT

Esto se logra en virtud de uno de los procedimientos siguientes de retiros o entregas.

Pago antes de la entrega.

Permiso de entrega global.

Límites mínimos de existencias.

Puesto que el préstamo es quien elige el procedimiento técnico para que salgan las mercancías, el prestatario procurara celebrar negociaciones para el método más adaptable a sus operaciones. Una vez que se determinen de común acuerdo, el prestamista formula un instructivo para el almacén, por escrito, para que se hagan las entregas; y este instructivo determinara el funcionamiento futuro hasta que se modifique. (Bustamante, 1998, pp.H2).

2.1.3.12 INFORMACIÓN DEL ENDOSO DE WARRANT

El primer endoso del Warrant separado del certificado de depósito que se hubiere emitido o aun cuando tal emisión no se hubiere hecho, contendrá:

La fecha en la que se hace el endoso.

El nombre, el número del documento oficial de identidad y firma del endosante.

El nombre, domicilio y firma del endosatario.

El monto del crédito directo y/o indirecto garantizado.

La fecha de vencimiento o pago del crédito garantizado, que no excederá del plazo del depósito.

Los intereses que se hubieran pactado por el crédito garantizado.

La indicación del lugar de pago del crédito y/o, en los casos previstos por el artículo 53, la forma cómo ha de efectuarse éste.

La certificación del almacén general de depósito que el endoso del Warrant ha quedado registrado en su matrícula o libro talonario, como en el respectivo certificado de depósito, refrendada con firma de su representante autorizado. (Según ley de títulos y valores en el artículo N° 232.1). (Gaceta, 2002, pp.57).

2.1.3.13 CLASES DE WARRANT

A) Warrant para embarque

El Warrant y el certificado de depósito sólo pueden ser endosados en propiedad, en fideicomiso, que sería una forma del endoso en propiedad, y en procuración. En el caso del

Warrant, este también podrá ser endosado con la cláusula "sin responsabilidad" o con la cláusula "para embarque".

B) Warrant insumo producto

Es así que, para los almacenes de campo se podrá sustituir los bienes almacenados por otros a los que se les haya incorporado los originalmente depositados, mejorando su valor patrimonial, caso en el que se podrá sustituir el Warrant original u otro que exprese el nuevo valor patrimonial de los bienes depositados, precisándose que el Warrant insumo producto sólo resultará aplicable al caso de mercadería depositada en almacenes de campo, sin embargo no tiene razón de ser tal limitación ya que de lo normado en los numerales 225.2 y 225.3 de la Ley de Títulos Valores queda claro que el proceso de transformación de la mercadería no se llevará a cabo en el local del mismo almacén donde originalmente se depositó la misma, sino que esta saldrá de tal locación para ser transformada en otro lugar y luego reingresará al almacén de origen el producto transformado, todo bajo control del depositario, por lo que consideramos que si los bienes necesariamente serán extraídos del depósito resulta irrelevante que este se haya constituido en un almacén de campo o en un almacén regular, pues en ambos casos la materia prima será retirada y el nuevo producto será ingresado, no existiendo razón que justifique la discriminación de los demás tipos de almacén.

El Warrant insumo producto, conocido en otros países como Warrant sobre mercadería en proceso, introduce sin duda una posibilidad muy interesante de aplicar los mecanismos del Warrant a procesos productivos y forma parte de una diversidad de modelos o variables de Warrant, como el warrant bajo proceso de distribución y el Warrant en tránsito y que genéricamente se agrupan en una categoría que algunos sectores de la doctrina denominan de Warrant bajo proceso dinámico.

La ventaja de esta modalidad de Warrant, radica en que al posibilitar la realización de un proceso productivo, se está superando el antiguo concepto de la mercadería congelada en mérito al régimen de almacenaje a que ha sido sometida, ya que en esencia se debe entender que la obligación de guarda del almacén general de depósito no consiste necesariamente en ocultar o sacar de circulación un bien, sino que trata del deber de la empresa almacenadora de

velar por la seguridad de la mercadería y consecuentemente de la conservación del adecuado respaldo de la garantía pignoratícia otorgada a quien concedió el crédito, seguridad de la mercadería que se mantiene con las atribuciones de vigilancia y control que se otorgan al almacén y respaldo de garantía que no solo se ve adecuadamente protegido, sino que incluso aumentado, al requerirse necesariamente el incremento del valor patrimonial del bien sujeto a transformación.

C) Warrant Virtual

Según el artículo 2° de la ley de títulos valores prescribe que; Los valores desmaterializados, para tener la misma naturaleza y efectos que los Títulos Valores señalados en el artículo 1°, requieren de su representación por su anotación en cuenta y de su registro ante una Institución de Compensación y Liquidación de Valores. (Gaceta, 2002, pp.1 y 55).

La Superintendencia Banca y Seguros mediante Resolución N°935-2005, hace de aplicación para los Warrant esta norma, con lo que se extiende la partida de nacimiento al Warrant virtual. (Anexo N° 2).

C.1) Requisitos para suscribir un Warrant virtual:

Para el cliente o depositante:

Suscribir un contrato con el almacén general de depósito.

Contratar firmas digitales para sus apoderados.

Acordar con sus banqueros el uso de los Warrants virtuales.

Para el banco o endosatario:

Tener una cuenta con cavali.

Acordar con el almacén general de depósito sobre los representantes del banco en el proceso.

C.2) Procedimiento que se debe seguir para suscribir un Warrant virtual

Manifestación de voluntad del depositante y expedición del Warrant por el almacén general de depósito. Comunicaciones por correo electrónico con firmas digitales.

El almacén general de depósito y el banco registran la operación en el sistema cavali. comunicaciones por línea.

El almacén general de depósito confronta y valida la información. los registros quedan disponibles para consultas.

El almacén general de depósito registra el endoso del Warrant en su libro de endosos.

C.3) Ventajas de esta clase de Warrant

Agilidad en el proceso; el cliente y el banco realizarán sus operaciones en menor tiempo, desde la expedición del Warrant, el endoso y el registro del endoso, se realizan con la celeridad que se le quiera dar, agilizando de esta manera operaciones en el mercado de capitales.

Seguridad; el registro en cavali evita el extravío del título y, en todo caso los riesgos derivados de la tenencia física del título, así como riesgos por falsificación y adulteración de los títulos.

No interesa donde esté la mercadería, el cliente o Banco; las ventajas son las mismas, y son indiferentes a la ubicación física del almacén, del cliente o del banco endosatario del Warrant.

Reducción de costos; cada una de las etapas del proceso conlleva menores costos para la operación, así, elimina costos de impresión, y custodia.

Subsiste el sistema de Warrant físico; se puede cambiar de un sistema al otro, dependiendo de la conveniencia de las partes.

Evita el protesto; no se requiere del protesto por falta de pago de la obligación.

Según resolución S.B.S. N° 019-2001, en el artículo N° 226, de la Ley de Títulos Valores N° 27287, se dispone que los formularios oficiales en que se emita el Certificado de Depósito y el

Warrant son aprobados por la Superintendencia de Banca y Seguros, con sus respectivos anexos, los mismos que forman parte de la resolución. (Anexo N° 3).

2.1.3.14 DERECHOS QUE REPRESENTA EL WARRANT Y SU EJECUCIÓN

Según el artículo 233.1 de la ley de títulos valores. Desde su utilización en el mercado el Warrant ha tenido gran acogida en el sistema financiero. Se puede afirmar que el Warrant servía como vehículo para canalizar los recursos en el mercado monetario de corto plazo situación que se mantiene en la actualidad. Así en el mercado bancario o financiero es percibido desde dos aspectos.

Como título crédito garantizado con prenda; el Warrant es empleado como título suficiente para garantizar créditos directos e indirectos. Al decir títulos suficiente se quiere enfatizar que es concebido en su real dimensión, como título de crédito unido inseparablemente a un derecho de prenda; por tanto no es necesario suscribir un título valor adicional donde se indique la obligación crediticia asumida u otorgar garantías adicionales, salvo que la operación así lo exija.

Como título de garantía prendaría; el Warrant es empleado como título complementario para el otorgamiento de créditos. Es decir, el intermediario financiero solicita al cliente tanto la emisión de un pagaré como el endoso del Warrant, las cuales sirven de sustento a una misma operación de crédito. De este modo el crédito se encuentra asegurado por dos títulos valores más un derecho de prenda incorporado en uno de ellos.

Como título de garantía, el Warrant puede ser empleado bajo dos modalidades, las cuales son excluyentes entre sí, es decir las mismas no pueden coexistir. Estas modalidades son:

Como garantía específica; Cuando asegura el cumplimiento de un crédito individualizado, por ejemplo un contrato de mutuo con garantía sobre Warrant. En este caso decimos que es específica o individual, pues sólo respalda una operación de crédito.

Como garantía global, abierta o sábana; En este caso, la garantía se extiende como una sábana para asegurar el cumplimiento de todas las dudas y obligaciones, directas o indirectas, existentes o futuras asumidas para con la empresa financiera por el endosante del título, de

conformidad con lo dispuesto en el artículo 172 de la Ley de Bancos. Opera de manera expresa, es decir al momento de endosarse el Warrant, el deudor deberá indicar que el título respaldará las obligaciones presentes y futuras del endosante; en caso contrario dicha garantía sólo quedará limitada al crédito por el cual se constituyó.

C) Del protesto

Según el artículo 233.2 de la Ley de títulos y valores establece que ante el incumplimiento del crédito garantizado, procede su protesto contra el primer endosante o, en su caso, la constancia sustitutoria, observando las mismas formalidades previstas para la falta de pago de la letra de cambio.

En el artículo 233.3 de la Ley de títulos valores establece que el almacén general de depósito, a solicitud del tenedor aparejado con el Warrant protestado o con la constancia de la formalidad sustitutoria respectiva en los casos que corresponda, ordenará no antes de 2 (dos) días hábiles siguientes a dicho protesto o constancia o del vencimiento del crédito en caso de no ser necesario tal protesto, sin necesidad de mandato judicial, la venta de las mercaderías depositadas, previa publicación de anuncios durante 5 (cinco) días en el diario oficial que describan las mercaderías y su valor nominal señalado en el título, con intervención de Martillero autorizado que la administración del almacén designe, sin que sea necesaria su tasación, adjudicándose al mejor postor cualquiera que sea el precio ofrecido.

Por consiguiente, ante el incumplimiento del pago de la obligación contenida en el Warrant, su tenedor deberá protestar el título contra el primer endosante, es decir, contra la persona que dio inicio a la emisión del título, a semejanza del emitente en el pagaré. La ley permite sustituir el protesto por la constancia sustitutoria que imponen los bancos en el mismo título ante la falta de pago de la obligación, tal como lo señala el artículo 82.1 de la Ley de Títulos valores. Igualmente se permite incorporar en el título la cláusula de no protesto.

En el caso del título sujeto a protesto habrá que estar a los plazos señalado en el artículo 72 de la Ley y tener en cuenta que según el inciso e) del artículo 72 el protesto debe realizarse dentro de los 15 (quince) días posteriores a su vencimiento, en cuyo caso, el tenedor debe hacer entrega del título valor al fedatario, dentro de los primeros 8 días de los 15 previstos en ellos. Obtenido el protesto, en los casos que corresponda, el tenedor del título está en condiciones de

hacer valer su derecho cambiario y puede acudir al almacén general de depósito para pedir la ejecución de la prenda mediante el remate público.

2.1.3.15 MODALIDAD DE PAGO DEL WARRANT

Pago parcial del crédito Warrant

Si el monto proveniente de la venta o del seguro de la mercadería no fuese suficiente para cubrir la deuda garantizada por el Warrant, la administración del almacén general de depósito devolverá este título al tenedor, con la anotación del monto pagado a cuenta, refrendada con firma de su representante; según artículo N° 235.1; de la Ley N° 27287.

Por el saldo que resultare, el tenedor del Warrant tendrá acción cambiaria contra el primer endosante; según artículo N° 235.2.

En el caso del Warrant que no represente además el crédito garantizado, la acción cambiaria procederá siempre que:

Si se hubiese solicitado la venta de los bienes dentro de los 30 (treinta) días siguientes del protesto o de la constancia de la formalidad sustitutoria; o, en los casos de haberse incluido cláusula que libera del protesto, desde la fecha de vencimiento del crédito.

Si es ejercita dicha acción cambiaria dentro de los 30 (treinta) días siguientes de la fecha de venta de la mercadería.

El primer endosante no haya endosado el título liberándose de responsabilidad; según artículo N° 235.3; de la Ley 27287 de títulos y valores.

Pago anticipado del Warrant

El tenedor del certificado de depósito puede pagar el importe del crédito garantizado por el Warrant antes del plazo de vencimiento señalado en este último título, en las condiciones que acuerde con su tenedor; según artículo N° 236.1; de la ley de títulos y valores.

Si dicho tenedor del Warrant no estuviese de acuerdo o no fuese conocido, el tenedor del certificado de depósito depositará el monto total del importe del Warrant según el registro del primer endoso que conste en el almacén general de depósito, inclusive los intereses que corresponda hasta su vencimiento, ante la administración de dicho almacén, que quedará responsable de la suma recibida. Con este depósito podrá liberarse la mercadería y entregarse al tenedor del certificado de depósito, aun sin que esté presente el respectivo Warrant.

El depósito recibido será comunicado por la administración del almacén general de depósito al último tenedor del Warrant que tenga registrado; según artículo N° 236.2; de la ley de títulos y valores.

En el caso que el último tenedor del Warrant registrado o señalado en el certificado de depósito respectivo fuese una empresa del sistema financiero nacional, la liberación de la mercadería prevista en el párrafo anterior, procederá sólo previo consentimiento expreso de dicha empresa tenedora del Warrant, salvo que se constituya en depósito y ante el mismo almacén general de depósito el valor total de las mercaderías según el texto del título; según artículo N° 236.3; de la ley de títulos y valores. (Gaceta, 2002, pp.56 al 58).

2.1.4 PREVISIÓN DE VENTAS Y PLANIFICACIÓN A CORTO PLAZO

La previsión de ventas, como fuente de un presupuesto general que nace en una previsión cuantificada de unidades físicas y monetarias, será de indispensable conocimiento.

Esta previsión de ventas debe, a su vez, facilitar un programa de producción, consumo, gastos operativos que comprenderá las necesidades financieras a corto plazo, así como las fuentes de financiación espontaneas disponible. (Santandreu, 2007, pp. 52-53).

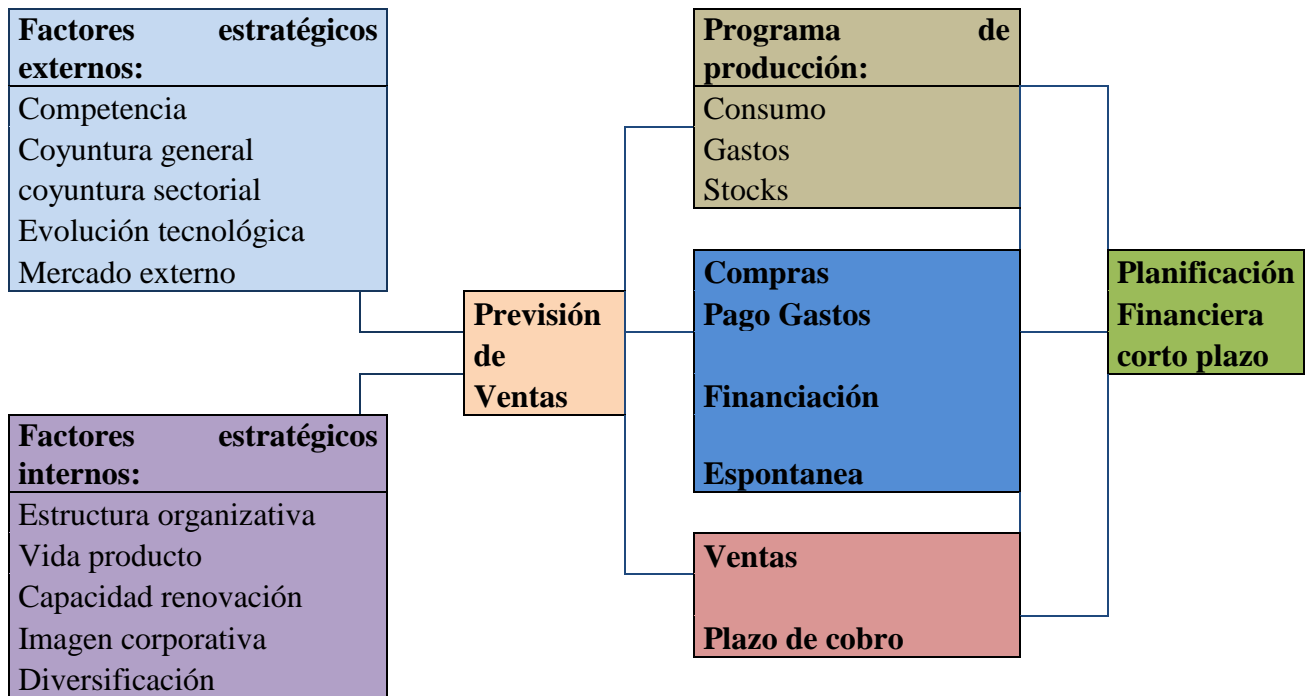


Figura N° 6 Previsión de ventas y planificación a corto plazo (Santandreu, 2007)

Mediante la previsión de las ventas y la planificación, nos ayudó a determinar las fuentes necesarias tanto físicas como monetarias que requería la empresa Ostim S.A., para que así se pueda ir solucionando su problema de falta de liquidez y el sobre abastecimiento de inventarios.

2.1.5 LA GESTIÓN DE LOS STOCKS

2.1.5.1 El costo específico de las existencias

Se clasifican en cinco grandes grupos.

Valor de los stocks. Comprende el costo propio de la materia prima y los costos de producción, mano de obra directa, etc.

Costo de gestión de compras. Comprenden a aquellos costos que producen la propia gestión de compras. Si estos costos se dividen por el número de pedidos, se obtendrá el costo de emisión de pedido.

Costo de almacenamiento y mantenimiento. Son los costos provocados por el uso de utilizar unos almacenes, aplicar cierto volumen de recursos financieros para la inversión en stocks, tener que concertar unos seguros, disponer recursos para el mantenimiento y protección de los stocks.

Costo de información. La implementación de sofisticados sistemas de información supone un costo muy importante por la inversión propia de los elementos informáticos, formación del personal, programación necesaria para su control.

Costo de ruptura. Está relacionado con aquellas pérdidas que se produce por la imposibilidad de no poder suministrar sus productos en la medida y momento de las necesidades del cliente. (Santandreu, 2007, pp. 57-58).

Analizaremos el costo de la empresa Ostim. S.A. midiendo el costo con la ruptura de stock que es indispensable que la empresa prevea un programa basado en la relación ventas/compras y políticas de entorno.

2.1.6 DETERMINACIÓN DEL VOLUMEN ÓPTIMO DE PEDIDO

2.1.6.1 Cantidades económicas a pedir al proveedor

Se desprende de la teoría que señala que existe una determinada cantidad del material a pedir que permita igualar los costos logísticos, siendo los siguientes:

Costo financiero del capital invertido.

Costo de inversión en equipos de manipuleo y de atención en almacenes.

Costo de inversión en equipos de manipuleo y de atención en almacenes.

Costo de mano de obra especializada y de operación de almacén.

Costo de deterioros, obsolescencias, pérdidas y roturas por manipuleo.

Costo del espacio físico utilizado en el almacenaje. (Acosta, 1998, pp. 21 y 48).

Q = Cantidad económica a hallar

$$Q = \frac{2AO}{Pu \%} \quad (\text{Anexo 4})$$

Pu %

2.1.6.2 Modelo básico de cantidad económica de pedido (C.E.P.)

Los Costos de Pedido.- comprende los gastos administrativos fijos de formular y recibir un pedido. En otras palabras, el costo de elaborar una orden de compra, efectuar los trámites que resulten, así como recibir un pedido y revisarlo contra su factura.

Los Costos de Mantenimiento.- comprenden costos de almacenaje, seguro, deterioro, obsolescencia y, lo más importante, de sustitución o financieros, que se origina de mantener fondos inactivos en el inventario.

Costo Total.- Se define como la suma del pedido y de los costos de mantenimiento. El costo total es importante en el modelo CEP, pues el objetivo del modelo es determinar la cantidad del pedido que lo minimice.

$$CEP = \frac{2 \times U \times P}{M} \quad (\text{Anexo 5})$$

M

2.1.6.3 Punto de reorden

Se requiere un punto de reorden que considere el lapso necesario para formular y recibir pedidos. Supóngase una tasa de uso constante de inventario, el punto de reorden se puede determinar con la ecuación siguiente: (Lawrence, 1996, pp.266).

Punto de reorden = Margen de tiempo en días x Uso diario

La empresa Ostim. S.A. determino la cantidad óptimo de pedido en base a la demanda y al movimiento de los stocks, tomado en cuenta los costos que acarrea, y la velocidad con que se repone dicho pedido.

2.1.7 LA EVALUACIÓN A LA QUE SE SOMETERÁ EL DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Flexibilidad de la organización para responder ante imprevistos.

Adaptabilidad al sistema integral de la empresa.

Comprensión y desempeño del personal.

Niveles máximo y mínimo de rendimiento administrativo.

Detección de puntos álgidos o "cuellos de botella" que limiten el accionar del departamento.

Una vez pasado el tiempo piloto es recomendable que el gerente del departamento. Efectué un control y evaluación constante a la cual se le denomina. Evaluación de Mantenimiento de la organización con la finalidad de ir corrigiendo gradualmente las deficiencias que puedan presentarse en las operaciones de rutina.

A) Método para medir la eficiencia del área de compras

Sobre los siguientes tres factores:

I. Gastos (G).- Son todos aquellos gastos y/o costos en que incurre el área de compras para adquirir los materiales y servicios, estos a su vez se subdividen en:

1.1. Gastos de funcionamiento administrativo anual.

1.2. Perdidas.

1.3. Costos de Almacenaje.

II. Economías (E).- Son todos aquellos ingresos y ahorros que genera el departamento de Compras en su accionar.

2.1. Economía comprobadas.- Esta se dan por:

Mejorar en los métodos y procedimientos empleados en compras.

Mejorar y acortar tiempo del proceso integral.

Mejorar la organización.

Mejorar y acortar métodos de seguimiento.

2.2 Venta de material obsoleto.

III. Valor total de las compras anuales efectuadas (V.T.C.)

El valor del precio de compra inicial.

El valor del precio de compras final o.

El valor del precio promedio de compra durante el año. (Acosta, 1998, pp.24 y 33).

EFIC.; en Compras = $\frac{(G - E)}{V.T.C.} \times 100$

V.T.C.

2.1.8 CONTROL DE INVENTARIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO

Dos aspectos fundamentales se consideran para el diseño de un sistema de control de inventarios en cadena de suministro son el tipo de información que se tiene y el tipo de control. La información puede ser global o local.

Tabla N° 10

Sistema de gestión de inventarios en cadena de suministro de acuerdo con el tipo de información y control disponibles (Vidal, 2011, pp. 370)

Tipo de control Información	Centralizado	Descentralizado
Global	*Inventario manejado por el proveedor (VMI). *Planeación de requerimientos de distribución (DRP) en algunos casos. *Resultados analíticos para sistemas en serie y arborescentes. *Sistemas tipo push.	* Planeación de requerimiento de distribución (DRP) en la mayoría de los casos. *El sistema de control de inventarios en base.
Local		*Sistemas de control tradicionales para demandas probabilísticas, utilizando tiempos de reposición aleatorios.

2.1.9 CADENA DE VALORES - ABASTECIMIENTO

La cadena de valor ayuda a determinar las actividades o competencias distintivas que permiten generar una ventaja competitiva. Tener una ventaja de mercado es tener una rentabilidad relativa superior a los rivales en el sector repuestero en el cual se compite, la cual tiene que ser sustentable en el tiempo. Rentabilidad significa un margen entre los ingresos y los costos. Cada actividad que realiza la empresa debe generar el mayor ingreso posible. De no ser así, debe costar lo menos posible, con el fin de obtener un margen superior al de los rivales.

La cadena de valor de la empresa se debe enlazar con las cadenas de valor de sus proveedores, distribuidores y clientes. Una red de valor consiste en sistemas de información que mejoran la competitividad en toda la industria promoviendo el uso de estándares y al dar a las empresas la oportunidad de trabajar de manera más eficiente con sus socios de valor.

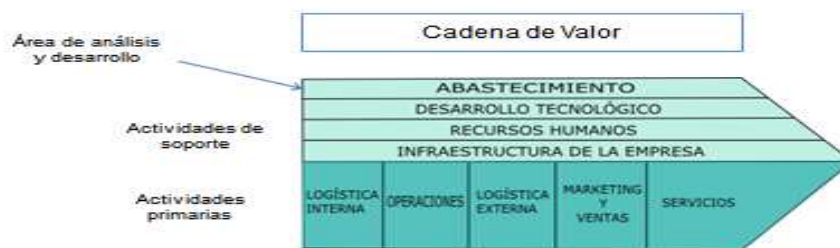


Figura N° 7 Cadena de Valores (Porter, 2005)

Según el problema que enfrentó la empresa Ostim S.A., se analizó el área de abastecimiento mejor dicho compras ya que debido a una mala política de compras que pasó por un sobre abastecimiento de inventarios ocasionando una falta de liquidez. No pudiendo cumplir con sus obligaciones con terceros, de esta manera gracias al Warrant se pudo mejorar los problemas ya mencionados.

2.2 DEFINICIONES DE TÉRMINOS

2.2.1 Logística estratégica

Es el proceso de administrar estratégicamente el abastecimiento, el movimiento y almacenamiento de los materiales, el inventario del producto terminado (y los flujos de información relacionados) a través de la organización, y sus canales de distribución, de forma tal que la actual y futura rentabilidad se han maximizadas a través del cumplimiento efectivo de los requerimientos. (Gajardo, 2002, pp.17).

2.2.2 Crédito de Lease-back

Modalidad mediante la cual el cliente vende un bien a la institución financiera, la cual a su vez lo cede en arrendamiento por un tiempo determinado, concediéndole además el derecho de opción de compra al término del contrato. (SBS, 2012, pp.1).

2.2.3 Recibos de fideicomiso

En un convenio de financiamiento por recibos de fideicomiso, el prestatario mantiene en fideicomiso para el prestamista el inventario y los fondos que se reciban por su venta. Este tipo de convenio, conocido también como financiamiento de peso, es muy utilizado por los distribuidores de automóviles, de equipos y de bienes duraderos de consumo. (Van, 1993,pp.514).

2.2.4 El sistema F.I.F.O. (First in, First out)

Con este sistema se dispone que los materiales con mayor antigüedad de permanencia en el almacén deban ser entregados primero al usuario. Queda establecido entonces que los primeros materiales en ingresar al almacén deben ser despachados primero al solicitante. (Acosta, 1998, pp.119).

2.2.5 Stocks de seguridad flexibles

Este nuevo enfoque en el manejo de los Stocks de seguridad esta básicamente encaminado a lograr la reducción y/o incremento adecuado de las existencias en el almacén para acondicionar y reajustar los mismos en función directa a las necesidades del proceso productivo y/o comercial de la empresa de tal forma que se logre siempre una reducción de los inventarios sin arriesgar la continuidad de los abastecimientos. (Acosta, 1998, pp.87).

2.2.6 Operaciones Forward

Son aquellas operaciones que involucran el acuerdo entre dos partes para comprar (Forward compra) o vender (Forward venta) un activo en un momento futuro del tiempo a un precio pactado. (SBS, 2012, pp.2).

2.2.7 Riesgos

Dentro de los grupos que involucra la administración de inventarios están: La ausencia de demanda, la obsolescencia, el incumplimiento o la desaparición de proveedores, los daños de la línea de proceso, los hurtos, etc. Ante pronósticos excesivamente optimistas sobre la demanda de productos, la empresa deberá absorber los costos de producción de artículos (mano de obra, materias primas, gastos indirectos de fabricación) que no puede comercializar, en el caso industrial, los costos de adquisición, en el caso comercial. (Van, 1993, pp.203).

2.2.8 Créditos reestructurados

Créditos cuyos pagos han sido reprogramados de acuerdo al proceso de reestructuración o que han sido objeto de un convenio de saneamiento en el marco del programa de saneamiento y fortalecimiento patrimonial. (Chu, 2004, pp.83).

2.2.9 Créditos Indirectos o Créditos Contingentes

Representan los avales, las cartas fianza, las cartas de crédito, las aceptaciones bancarias, los créditos aprobados no desembolsados y las líneas de crédito no utilizadas otorgadas por las empresas del sistema financiero. (SBS, 2012, pp.1).

2.2.10 Saturación de existencia

Contar con inventarios excesivos de materias primas, productos en proceso o productos terminados, determina diversos costos de oportunidad, porque la cantidad invertida en un insumo o producto es una parte del capital que no está disponible para otros propósitos. Como el dinero puede invertirse en otros campos, podría esperarse una recuperación de la inversión; por ello, al tener inventarios ociosos, tal recuperación no puede lograrse y se afectan los niveles de rentabilidad esperada. A los costos de oportunidad cabría agregar la sobre inversión de fondos por almacenamiento, manipulación, seguros y otros costos imputables a la tenencia de inventarios no requeridos por la producción o la demanda. (Ortiz,1995, pp.224).

2.2.11 El sistema L.I.F.O. (Last in, First out)

En este método los últimos ingresos serán las primeras salidas, pero hay que considerar que este sistema es solo aplicable en términos contables y de documentación, puesto que sería contraproducente despachar en primer lugar al solicitante materiales recién ingresados, mientras continúan en espera en el almacén los materiales ingresados con anterioridad. (Acosta, 1998, pp.120).

2.2.12 Subcontratación (Outsourcing)

Es la subcontratación de servicios y productos, en una alianza tal con los proveedores elegidos, que estos se convierten prácticamente en una extensión de la empresa, aunque se ocupan de su propia gestión. Es recurrir al exterior para realizar una función que se realizaba en la propia empresa por más de alguna razón como por ejemplo, lograr mayor economía por ende se consigue una importante rentabilidad. (Lawrence, 2003, pp. 288).

2.2.13 Hipoteca prendaria

La hipoteca prendaria es un gravamen sobre una propiedad que no sea bienes raíces. El prestatario firma un convenio de garantía que le da al prestamista un gravamen sobre el equipo que se especifica en el contrato. Con el fin de dar validez legal al gravamen, el prestamista inscribe una copia del convenio de garantía o una declaración de financiamiento en una entidad pública de la localidad donde se encuentra el equipo. Teniendo un gravamen válido,

puede vender el equipo si el prestatario deja de pagar el principal o los intereses sobre el préstamo. (Van, 1993, pp. 520).

2.2.14 C.D.M.S. (Cullinet Distribución Management Sistem)

Controla todas las fases del almacenaje, desde la recepción de mercaderías, su almacenaje, recogida, calendario de transporte y envíos. Los emplazamientos de las existencias se asignan de forma automática y se puede seguir la pista de estas por número de serie, fecha de caducidad, temperatura, tamaño o cualquier otro criterio seleccionado. (West, 1991, pp.160).

2.2.1. Necesidades de capital

Los recursos financieros necesarios para acometer un plan de abastecimiento conjugan tres acciones de capital: la recuperación de cartera proveniente de vigencias anteriores de actividades industriales o comerciales, los fondos provenientes de la presupuestación hecha para la operación presente y los fondos financieros o sea, los préstamos otorgados a corto plazo o sobregiro bancarios, a los que se recurre ante la presencia de situaciones de iliquidez. (Ortiz, 1995, pp. 202).

2.2.16 Fondos Interbancarios

Comprende los fondos obtenidos de otras empresas del sistema financiero nacional con la finalidad de atender necesidades transitorias de liquidez (plazos breves no mayores a noventa (90) días). (SBS, 2012, pp.2).

2.2.17 Contrato

El contrato es el convenio obligatorio entre dos más partes, relativo a un servicio, materia proceder o cosa. La institución jurídica en torno a cada contrato, convertido en realidad por voluntades concordes, surge por los preceptos imperativos o supletorios, que el legislador establece, singularmente en los contratos nominados y por las acciones procesales en su caso. (Bravo, 1997, pp. 11).

2.2.18 Garantías preferidas

Incluyen primera prenda sobre instrumentos de deudas no subordinadas emitidos por empresas de los sistemas financieros y de seguros del país o de primer nivel de exterior, instrumentos representativos de deudas que cumplen con adecuada clasificación de riesgo, joyas y metales preciosos en entrega física, primera prenda agrícola o minera y primera prenda global o flotante. (Chu, 2004, pp.84).

2.2.19 Requerimiento Patrimonial por Riego de Mercado

Patrimonio efectivo destinado a cubrir la posibilidad de pérdidas en posiciones dentro y fuera del balance derivadas de fluctuaciones en los precios de mercado (tasa de interés, precio de instrumentos financieros, tipo de cambio y commodities). (SBS, 2012, pp.3).

2.2.20 Prestamos con recibos de depósitos de inventario

Un préstamo con recobro de depósito de inventario con frecuencia se puede hacer sobre un automóvil relativamente costoso, un producto duradero y equipo industrial que puede ser identificado por su número de serie. Con este tipo de convenio, el prestatario recibe el inventario y el prestamista puede otorgar de 80% a 100% del costo. El prestamista registra un derecho de retención sobre todos los artículos financiados. (Lawrence, 1996, pp.293).

2.3 HIPÓTESIS

2.3.1 Hipótesis general

El Warrant es un instrumento aplicado a empresas que manejan grandes volúmenes de inventario y ayuda a mejorar la liquidez y la eficiencia de sus adquisiciones, por consiguiente mejora también la previsión de ventas, favoreciendo así el mejor manejo financiero.

2.3.2 Hipótesis específicas

H1. El Warrant es una alternativa de financiamiento, que proporciona liquidez inmediata para la reposición de mercaderías de alta rotación, favoreciéndola en el corto plazo a las empresas.

H2. El Warrant es la manera de negociar los sobre abastecimiento de inventarios, a bajos costos financieros, dando mayor liquidez a las empresas.

H3. La eficiencia en el área de compras reduce el sobre abastecimiento de inventarios, favoreciendo mayor liquidez a las empresas.

H4. La Identificación de los activos fijos necesarios, permitirá una gestión eficiente que ayudara a mejorar el funcionamiento de las empresas dándole liquidez.

2.4 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Para definir el tipo de variable que se van a utilizar partimos del objetivo general y específicos.

La operacionalización de las variables está estrechamente vinculada al tipo de técnica o metodología empleadas para la recolección de datos. Estas deben ser compatibles con los objetivos de la investigación, a la vez que responden al enfoque empleado, al tipo de investigación que se realiza. Estas técnicas, en líneas generales, pueden ser cualitativas o cuantitativas.

Para operacionalizar variables es necesario primero definirla conceptualmente, luego operacionalmente y por último encontrar los indicadores.

Definición conceptual. La definición conceptual de las variables constituye una abstracción articulada en palabras para facilitar su comprensión y su adecuación a los requerimientos prácticos de la investigación del presente trabajo.

Definición operacional. Está constituida por una serie de procedimientos o indicaciones para realizar la medición de una variable definida conceptualmente. En la definición operacional se debe tener en cuenta que lo que se intenta es obtener la mayor información posible de la variable seleccionada, de modo que se capte su sentido y se adecue al contexto, y para ello se deberá hacer una cuidadosa revisión de la literatura disponible sobre el tema del Warrant ha investigación.

Tabla N° 11

Variable Independiente e indicadores

Variable Independiente	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores
* Warrant como instrumento financiero de corto plazo.	* Es un titulo valor relacionado con las operaciones de guardar y conservar mercaderías que se practican dentro del régimen correspondiente ha almacenes autorizados.	* Simplicidad en la obtención del warrant ante entidades financieras. * Mayor difusión del warrant.	* Flexibilidad en el otorgamiento de créditos Warrant Virtual. * Pagos y retiros parciales de los stock en Warrant. * Mejora en la prevención de ventas.

Tabla N° 12

Variabes dependientes e indicadores

Variabes Dependiente	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores
* Falta de liquidez.	* Es la falta de liquidez de una empresa que no pueda atender sus obligaciones frente a proveedores o terceros.	* Métodos que desarrolle aspectos sustanciales que incentiven la buena compra.	* Control del activo Circulante. * Cobertura mixta de la inversión del Circulante.
* Sobre abastecimiento de inventarios.	* Es la función logística mediante la cual se provee a una empresa de todo el material necesario para su funcionamiento.	* Mejorar el sobre stock de inventarios y control de entrada y salida de mercaderías.	* Control de saldos, Cadena de valor. * Control de la Cadena de Suministros.
* La eficiencia en el área de compras.	* Es una fusión que tiene como objetivo adquirir aquellos bienes y servicios que la empresa necesita, garantizando el abastecimiento.	* Utilización de una buena categorización de mercaderías cumpliendo con estándares de calidad. * Rapidez y eficiencia en pedidos de importación.	* Medición de la eficiencia de compras. * Cantidad económica a pedir.
* Activos fijos.	* Es un bien de una empresa, ya sea tangibles o intangibles, que no puede convertirse en líquido a corto plazo.	* Utilización de activos fijos como garantía para mayor compras al exterior.	* Activos Fijos. * Fondo de Maniobras.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

3.1.1 Tipo de investigación

De acuerdo a la clasificación propuesta por Hernández Sampieri, Fernández Collado y Pllar Baptista (2014), el presente trabajo de investigación es de tipo explicativo, por cuanto busca responder a las causas del problema de liquidez financiera como también para la reposición de mercaderías de más alta rotación.

Asimismo el trabajo de investigación es eminentemente aplicativo toda vez que en sus conclusiones y recomendaciones intentamos lograr un mayor desarrollo del sistema empresarial permitiendo obtener mayor liquidez mediante este instrumento de financiamiento denominado Warrant, en donde se benefició directamente a la empresa Ostim S.A.

3.1.2 Método de investigación

El método científico que fue aplicado en la presente investigación de tesis es de tipo deductivo, porque se hace referencia a la explicación de los hechos observados, suponiendo de antemano ciertas condiciones especiales en su empleo que servirá para planear de manera sistemática que hechos se manifiestan en el fenómeno.

Además a través de un análisis ordenado, coherente y lógico del problema de investigación se tomó como referencia las hipótesis con el fin de llegar a conclusiones de manera que se pueda resolver el problema a través de la presentación de una alternativa de Warrant evaluando y analizando su solución a la empresa Ostim S.A.

3.1.3 Diseño de la Investigación

El presente diseño de investigación empleado es de tipo cuasi-experimental porque solo se cogió la muestra de la empresa Ostim S.A., aplicado al trabajo de investigación, por considerarse una muestra significativa y poder dar validez frente a esta limitación se escogió la empresa Mitsui S.A., en donde ha realizado la utilización del Warrant. Cumpliendo así con el objetivo de estudio, evaluaremos en qué medida el Warrant contribuye a resolver problemas de liquidez en la empresa, resolviendo simultáneamente el sobre abastecimiento de inventarios debido a una mala política de compras y no pudiendo prever las ventas.

Este diseño de investigación nos ayudara a determinar cómo la empresa Ostim S.A., que pasa por problemas de liquidez, una mala políticas de compras y un sobre abastecimiento de inventarios y como gracias al Warrant a logrando mejora y comienza a proyectar sus ventas consiguiendo así mejor liquidez financiera en el corto plazo, controlando mejor sus inventarios, y pudiendo medir la cantidad económica a pedir, con eficiencia en las compras y analizando constante mente el activo circulante para de esta manera no vuelva a pasar por problemas ya mencionados.

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población de estudio, en el presente trabajo de investigación de tesis está referido aquellas empresas que pasan por un sobre stock de inventaros y una falta de liquidez financiera, como también aquellas empresas dedicadas a la importación, debiendo emplear el Warrant en sus diversas modalidades y cumpliendo con su dispositivos legales.

La muestra en estudio en el presente trabajo de investigación está compuesta por la empresa Ostim S.A., vinculados a la aplicación de Warrant. Como también por la empresa Automotriz Mitsui S.A., de la Toyota del Perú., vinculados a la aplicación de Warrant en sus importaciones de automóviles en el país.

3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

El presente trabajo de investigación utilizo como instrumento de información la entrevista desarrollando una serie de preguntas que fue aplicado a los empleados de la empresa Ostim S.A., que están más involucrado en la aplicación del Warrant, y a los empleados de la empresa Automotriz Mitsui S.A., vinculados en la aplicación del Warrant, sin embargo también se utilizó información estadística como análisis acerca de la utilización del Warrant en las empresas. Una vez finalizado el estudio se procedió a ejecutar el análisis de causa-efecto buscando todas las interacciones posibles entre todas las variables, este análisis se realizó partiendo de lo general hacia lo particular, método deductivo.

3.3.1 Técnicas de procedimiento y análisis de datos

Después de recopilada y consistencia de la información del presente trabajo de investigación, se elaboró cuadros estadísticos y gráficos sobre el devenir histórico de cada una de las variables e indicadores a fin de facilitar el análisis descriptivo de cada una de ellas utilizando el método deductivo.

El procesamiento de la información antes recopilada y consistenciada implica el cálculo de promedios simples y ponderados de las variables e indicadores; asimismo implica la estimación de la tasa de crecimiento y de estructura porcentuales de dichas variables e indicadores a nivel nacional.

Finalmente se inicia el análisis de causalidad entre las principales variables, es decir que se inicia la búsqueda de relaciones de causa-efecto entre ellas con la finalidad de comprobar o rechazar las hipótesis planteadas; este método se complementó con el análisis deductivo, es decir pasando de lo general hacia lo particular la empresa.

3.4 RECOLECCIÓN DE DATOS

El proceso metodológico que aplicamos en la recopilación de datos de la presente investigación se iniciara con la investigación del campo que se va analizar, las principales fuentes de información que son:

Fuentes Primarias se realizó entrevistas a los empleados de la empresa Ostim S.A., y Mitsui S.A., vinculados ambos en la aplicación del Warrant, y como este instrumento financiero ayuda obtener liquidez en el corto plazo a las empresas y le permite tener un control de los sobre stock de inventario.

Por otro lado se utilizó también Fuentes Secundarias, al recurrir a libros relacionados con la investigación, tesis de investigación de otras universidades relacionadas con el tema, Información estadística de la Superintendencia de Banca y Seguro, revistas e internet.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 RESULTADOS

4.1.1 Plan de recopilación de datos

4.1.1.1 Consideraciones Éticas

Tomaremos en cuenta tres etapas:

Aprobación ética: La entrevista y levantamiento de información debe ser autorizada por parte del gerente general de la empresa Ostim S.A., esto se debe solicitar en una etapa temprana para evitar retrasos.

Confidencialidad: Toda la información proporcionada por parte de los entrevistadores se deberá mantener estrictamente confidencial. Los registros de información se almacenaran de forma más segura no incluyendo en la medida posible los nombres de los entrevistados a menos que esto sea estrictamente necesario.

Consentimiento informado: Los entrevistados deberán estar informados sobre el contenido de la entrevista y las mediciones que se van a llevar a cabo. Ellos deben comprender los procedimientos y proporcionar su aprobación total.

4.1.1.2 Políticas de ejecución de formulación del plan

Analizar la utilización de Warrant como alternativa de financiamiento empresarial de corto plazo así como sus ventajas respecto de otros instrumentos de corto plazo.

Analizar los gastos financieros adicionales que se derivan de la falta de liquidez coyuntural en la empresa Ostim S.A.

Evaluar la organización y los objetivos del área de compras con la finalidad de corregir el sobre abastecimiento de inventarios.

Evaluar cuales son los activos fijos que normalmente son necesarios para el mejor funcionamiento de las empresas y no se destinan a la venta.

4.1.2 Cronograma de actividades

Tabla N° 13: Cronograma de actividades para la elaboración de Tesis

Actividades /Tiempo	Cronograma de Actividades																		
	Meses año 2013									Meses año 2014									
	A	M	Jn	Jl	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	Jn	Jl	A	S	O
I. Plan de Tesis																			
1.1. Formulación del problema y Recopilación de Información.	■	■																	
1.2. Planteamiento de aplicación de Warrant por falta de Liquidez.			■																
1.3. Entrevista al Gerente General sobre pobre la aplicación de Warrant.				■															
1.4. Entrevista a los colaboradores del Área de Compras.					■														
1.5. Mejoras en el Sobre Abastecimiento de Inventarios.						■													
1.6. Mejoras en las Políticas de Compras.							■												
1.7. Utilización y Pasos del Warrant en el Corto Plazo.								■											
1.8. Alternativas de Financiamiento en los diversos entes Bancarios.									■	■									
1.9. Ventajas de Financiamiento del Warrant frente a otros instrumentos Financieros.											■								
1.10. Análisis de Gastos Financieros Adicionales.												■							
1.11. Análisis de Falta de Liquidez en la Cuenta Corriente.													■						
1.12. Como actúa el Warrant en los Gastos Financieros adicionales.														■					
1.13. Evaluación de la Organización en sus Diversos Niveles.															■				
1.14. Evaluación del Área de Compras al Exterior.																■			
1.15. Como se Comporta el Warrant con relación al Sobre abastecimiento de inventarios.																	■		
1.16. Evaluación de los Activos Fijos de la Empresa.																		■	
1.17. Análisis de aquellos Activos Fijos que repercuten en el Warrant.																			■

Las actividades han sido tomadas partiendo de los problemas, objetivos e hipótesis del trabajo de investigación de tesis tomando los tiempos que demoran en desarrollar, como realizar las entrevistas a las personas involucradas con el Warrant y procesar dichos resultados, para al final obtener los resultados deseados.

4.1.3 Presupuesto

Tabla N° 14: Presupuesto de la elaboración de Tesis

Ingresos:	
1. Préstamo para la elaboración del trabajo de investigación tesis	S/. 8,340
Total Ingresos	S/. 8,340
Gastos:	
1. Formulación del problema y recopilación de Información	S/. 870
2. Planteamiento de aplicación de Warrant por falta de liquidez	S/. 780
3. Entrevista al Gerente General sobre la aplicación de Warrant	S/. 500
4. Entrevista a los colaboradores del área de compras	S/. 600
5. Mejoras en el sobre abastecimiento de inventarios	S/. 280
6. Mejoras en las políticas de compras	S/. 320
7. Utilización y pasos del Warrant en el corto plazo	S/. 510
8. Alternativas de Financiamiento en los diversos entes Bancarios	S/. 480
9. Ventajas del Warrant frente a otros instrumentos financieros	S/. 310
10. Análisis de gastos financieros adicionales	S/. 780
11. Análisis de falta de liquidez en la cuenta corriente	S/. 370
12. Como actúa el Warrant en los gastos financieros adicionales	S/. 300
13. Evaluación de la organización en sus diversos niveles	S/. 890
14. Evaluación del área de compras al exterior	S/. 380
15. Como se comporta el Warrant con relación al sobre stock de inventarios	S/. 370
16. Evaluación de los activos fijos de la empresa	S/. 320
17. Análisis de aquellos activos fijos que repercuten en el Warrant	S/. 280
Total Gastos	S/. 8,340

El presupuesto ha sido elaborado partiendo de los objetivos trazados en la investigación, siendo cuantificados en base al tiempo y costo que recae elaborarlo y lo que actualmente cuesta poder desarrollar una tesis de investigación como esta.

4.1.4 Procesamiento del protocolo de entrevista

En el presente trabajo de investigación de tesis se realizaron las entrevistas a los empleados involucrados en la aplicación de Warrant de las empresas Ostim S.A., por considerar una muestra muy pequeña se tomó también a los empleados de la empresa Mitsui del Perú, que también ellos viene aplicando el Warrant para la importación de automóviles Toyota y camiones Hino.

Determinación de la muestra:

La muestra es tomada al 100% de todos los empleados involucrados en la aplicación del Warrant de las dos empresas.

Población muestral

Empresa Ostim S.A. 19 Empleados, Hombre 12 y Mujeres 7.

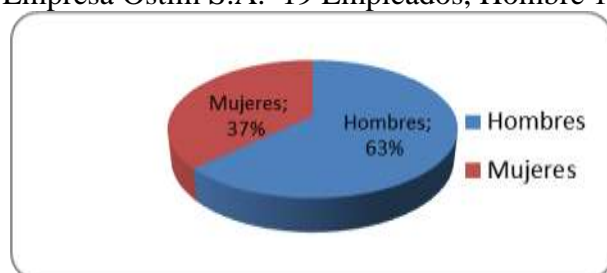


Figura N° 8 :Población Muestral Ostim SA. (Ostim, 2014)

Empleados de la empresa Ostim S.A., involucrados en la aplicación del Warrant son 63% hombres y 37% mujeres de un universo de 19 empleados que representa el 100% están con puestos de diversas áreas de la empresa como finanzas, logística (almacenes, distribución), ventas, área de compras de importaciones, créditos y cobranzas.

Empresa Automotriz Mitsui S.A., 27 Empleados, Hombre 18 y Mujeres 9.

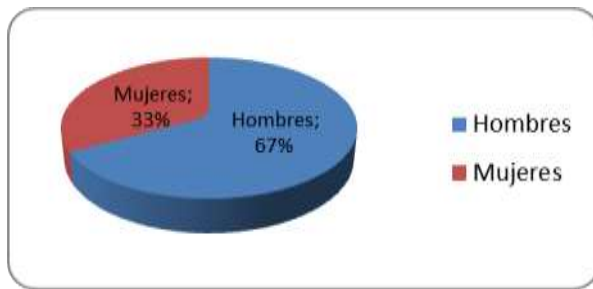


Figura N° 9 Población Muestral Mitsui SA. (Mitsui, 2014)

Empleados de la empresa Mitsui S.A., involucrados en la aplicación de Warrant son 67% hombres y 33% mujeres siendo un total de 27 personas de las áreas de finanzas, compra de importaciones, logística (almacenaje).

Total Empleados 46, Hombres 30 y Mujeres 16.

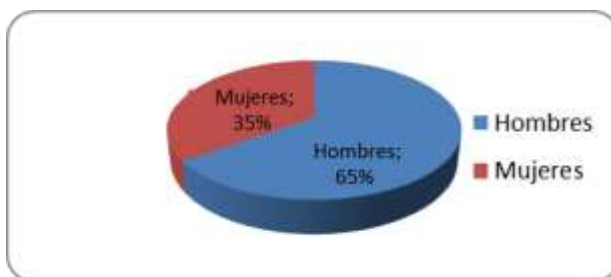


Figura N° 10 Total Empleados (Ostim, Mitsui, 2014)

4.1.5 Protocolo de entrevista

Se utilizó las siguientes preguntas de entrevistas para un mejor desarrollo del tema y poder determinar como el Warrant ayuda a obtener mayor liquidez en el corto plazo y nos da la facilidad de poder comprar mercadería de más alta rotación. (Anexo N° 6)

¿Qué opinión tiene del Warrant como un instrumento financiero de corto plazo?

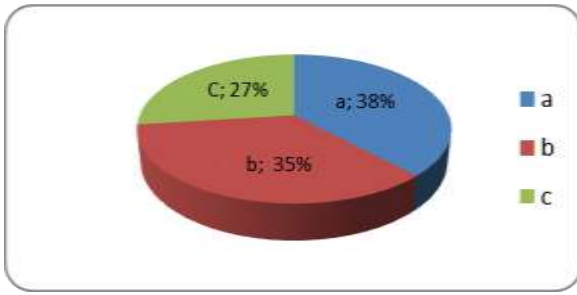


Figura N° 11 : Warrant como instrumento Financiero de corto plazo (Ostim S.A., 2014)

La mayoría de los colaboradores involucrados; consideran que permite obtener liquidez financiera, solo con el sobre stock de inventarios, realizando dicha operación financiera y dándole mayor liquidez a la cuenta corriente; disminuyendo los gastos adicionales con una preferencia del 38%, otros colaboradores consideran que se puede obtener mercaderías en un corto plazo; de esta manera poder satisfacer rápido al mercado con un 35% de preferencia, finalmente otro grupo de colaboradores considera que es viable porque permite realizar retiros parciales en caso de una necesidad mercado con una preferencia del 27%.

¿Cómo contribuye el Warrant en los estados de la cuenta corriente y gastos bancarios?

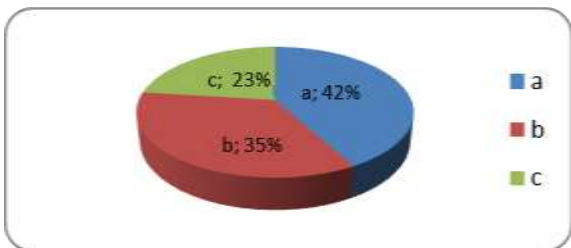


Figura N° 12 : El Warrant en la cuenta corriente (Ostim S.A., 2014)

La mayoría de los colaboradores consideran que el Warrant da una mayor liquidez en la cuenta corriente a un menor costo con un 42% de preferencia, otros colaboradores considera que ayuda a disminuir gastos bancarios adicionales ya que no es necesario un sobre giro en la cuenta corriente con una preferencia del 35%, finalmente otros consideran que se elimina las comisiones adicionales de los entes bancarios con una preferencia del 23%.

¿Cómo es clasificada las mercaderías para objeto de Warrant?

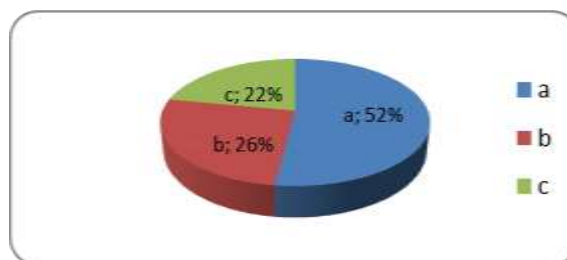


Figura N° 13: Clasificación de Mercaderías para Warrant (Ostim S.A., 2014)

La mayoría de los colaboradores de las empresas consideran que la clasificación de las mercaderías es tomada por las empresas en base a la rotación de ellas genera y será puesto en Warrant las de menor rotación con una preferencia del 52%, otros miembros consideran que es muy importante el costo de la mercadería los más altos costos van para warrant con una preferencia de 26%, finalmente otros colaboradores consideran el espacio físico en el almacén ya que genera un costo para la empresa con una preferencia del 22%.

¿Usted podría comentar como el Warrant incide en el área de logística?

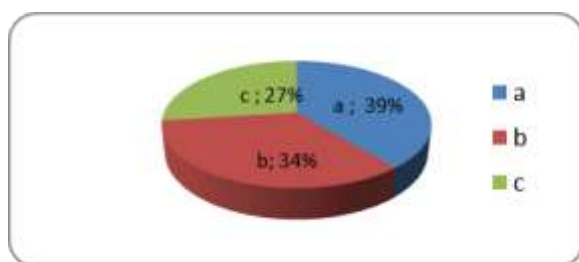


Figura N° 14: El Warrant y la Logística (Ostim S.A., 2014)

Para algunos colaboradros consideran que gracias al Warrant nos permite hacer un análisis de rotación de mercaderias y poder establecer cuales deben estar en custodia de Warrant y cuales no, teniendo una preferencia del 39%, otros colaboradores consideran que se puede llevar mejor el almacenaje ya que gracias al Warrant, nos da la oportunidad de tener poca mercadería en almacenes; originando un menor costo para la empresa, con una preferencia del 34%,

finalmente, para otros nos permite medir mejor el tiempo de venta con el de compras para poder satisfacer el mercado con una preferencia de 27%.

¿Cada cuánto tiempo el personal debería ser capacitado para compras al exterior?

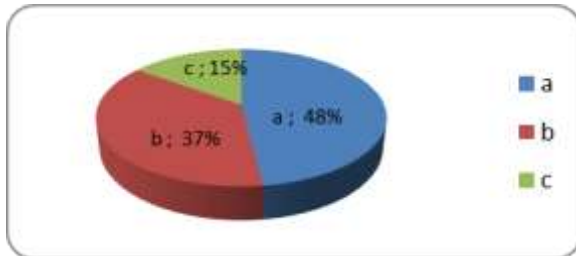


Figura N° 15: Capacitación del Personal (Ostim S.A., 2014)

Hoy en día, la capacitación para la mayoría de los colaboradores es considerada muy importante; donde existe la competitividad entre empresas. El 48% de las personas piensan que debe realizarse 4 veces al año, para otros colaboradores consideran que debe realizarse 3 veces al año con un 37% de preferencia, y finalmente un grupo más pequeño de colaboradores considera que debe ser 2 veces al año con un 15% de preferencia.

¿La empresa pone en práctica el manual de compras a proveedores?

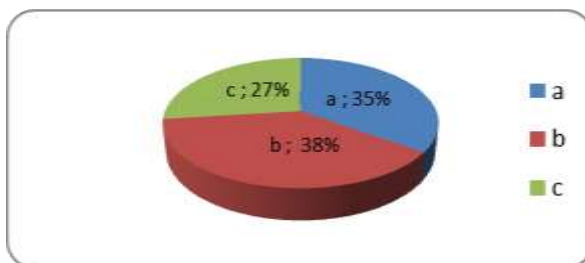


Figura N° 16: Práctica del Manual de compras (Ostim S.A., 2014)

Los colaboradores manifiestan que la empresa casi siempre ponen en práctica el manual de compras, ya que se trata de compras al exterior, con una aplicación del 38%, siempre lo pone en práctica con un frecuencia del 35%, y regularmente lo ponen en práctica con un 27% En el

giro de repuestos automotrices muchas veces se aprovechan de las ofertas del mercado para compras.

¿Cómo se clasifican los proveedores y cada cuanto tiempo son evaluados?

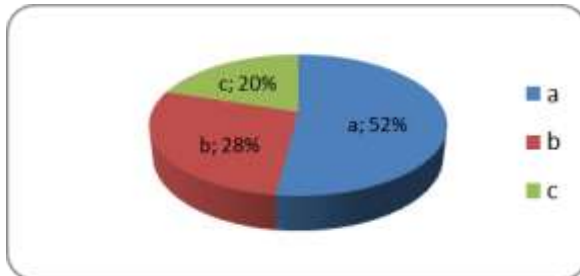


Figura N° 17: Clasificación de proveedores (Ostim S.A., 2014)

Los colaboradores consideran que los proveedores son clasificados por su envergadura, financiera, logística, calidad de producto, promociones, publicidad e infraestructura, las dos empresas tiene una preferencia en trabajar con proveedores de gran envergadura con una evaluación que se le realiza dos veces al año con el 52%, ya que estas empresas son de gran envergadura y tiene una calidad internacional, en segundo lugar son las de mediana envergadura con un 28%, y finalmente la de pequeña envergadura es del 20%.

¿La evaluación de compras al exterior cada cuánto tiempo se presenta?

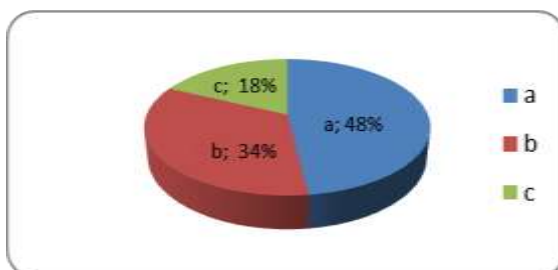


Figura N° 18: Evaluación de Compras (Ostim S.A., 2014)

Los colaboradores de las dos empresas consideran que deben realizar una evaluación para compras al exterior (proveedores), cada 3 meses al año con una preferencia del 48%, dado que estas evaluaciones tienen un costo y se considera que no debe ser muy continuo. Hay un segundo grupo que considera que debe ser cada 2 meses al año con un 34% de preferencia, y finalmente hay un grupo que considera que debe ser cada mes al año con un 18%, tomando en cuenta que los costos son mayores en esta posición.

¿El control de stock de inventarios cada cuánto tiempo se presenta?

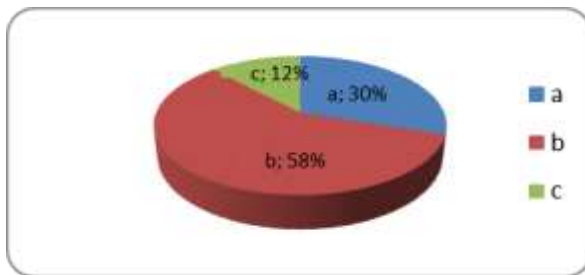


Figura N° 19: Control de Stock de Inventarios (Ostim S.A., 2014)

Los colaboradores consideran que por la modalidad de financiamiento se requiere y por el control de stock de mercadería se lleve a cabo 2 veces al año, tomando en cuenta el costo de los inventarios con un 58% de preferencia, en segundo lugar consideran que debe realizarse 3 veces al año con un 30% de preferencia, y finalmente consideran que debe realizarse 1 vez al año con un 12% de preferencia.

¿Cuáles son los Activos Fijos que son necesarios para un mejor funcionamiento de la empresa?

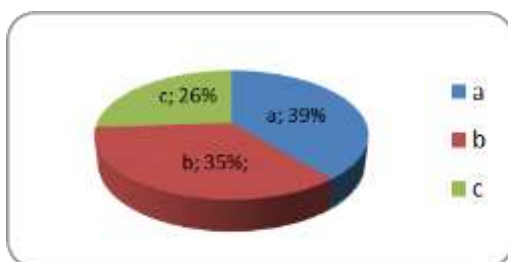


Figura N° 20 : Activos Fijos de la empresa (Ostim S.A., 2014)

Los colaboradores de las dos empresas consideran que los activos fijos son necesarios como locales comerciales propios ya que se puede utilizar como garantías para nuevas líneas de créditos bancarias con un 39% de preferencia, en segundo lugar los almacenes de depósito propio con un 35% de preferencia, y finalmente terrenos para futuras construcciones con un 26% de preferencia.

4.1.6 Análisis de resultados del protocolo de entrevista

A.- Conocimiento de los jefes y colaboradores involucrados en la aplicación del Warrant.

Del protocolo de entrevista realizado a las 49 personas involucradas directamente en la aplicación del warrant en las dos empresas Ostim S.A., con un 41.30%, y Mitsui S.A., con un 58.70%, en el área de compras al exterior y almacenamiento aduanero, pudiéndose observar que del 100% de personas, 30 son hombres y 16 mujeres teniendo solo carreras profesionales el 30%, y carreras técnicas el 70%, podemos deducir que es uno de los factores por la cual muchas empresas no han escuchado hablar de Warrant porque no tiene conocimiento de las ventajas y características de dicho instrumento financiero, los empleados de las dos empresas tienen conocimientos básicos para poder emplear este instrumento financiero denominado Warrant y también tienen todo el empeño y motivación para seguir aumentando conocimientos ya que les viene brindando gran satisfacción financiera y un buen manejo de stock de inventarios, ayudando a mejorar la eficiencia en la adquisición de compras y por consiguiente ayudando a prever las ventas, cumpliendo así con el objetivo del trabajo de investigación, es gracias al Warrant que contribuye a resolver problemas de liquidez y simultáneamente disminuir el sobre abastecimiento de inventarios.

Tabla N° 15

Conocimiento de Jefes y Colaboradores en la

Aplicación del Warrant (Ostim SA, Mitsui SA, 2014)

Empresas: %	Hombres	Mujeres	Empleados
Ostim S.A. 41.30%	12	7	19
Mitsui S.A. 58.70%	18	9	27
Total 100.00%	30	16	46

Para los gerentes y colaboradores, el Warrant es un instrumento financiero muy fácil de obtener, basta poder solicitarlo en los almacenes generales de depósitos autorizados y poder requerir el Warrant certificado virtualmente, realizando retiros parciales de las mercaderías almacenadas de acuerdo a las necesidades de la empresa; por consiguiente incrementar más sus ventas con una preferencia promedio del 36.50%. Ayudando también a la cuenta corriente ya que le da mayor liquidez en el corto plazo y de esta manera puede cumplir sus obligaciones con terceros y poder obtener mercaderías de la más alta rotación con una preferencia promedio del 38.50%.

Tabla N° 16

Jefes y colaboradores involucrados en la aplicación (Ostim SA, 2014)

Protocolo de entrevista:	de	Muy Aceptado Regular	Aceptado
1) ¿Qué opinión tiene del Warrant como un instrumento financiero de corto plazo?	38%	35%	27%
2) ¿Cómo contribuye el Warrant en los estados de la cuenta corriente y gastos bancarios?	42%	35%	23%

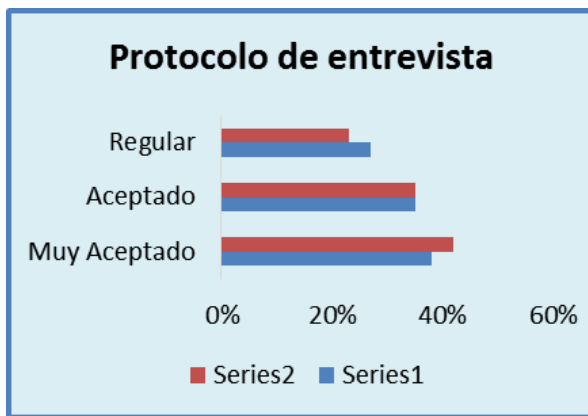


Figura N° 21: Jefes y colaboradores involucrados en la aplicación del Warrant (Ostim SA, 2014)

B.- Manejo de las operaciones de almacenaje para Warrant y capacitación de colaboradores.

Las mercaderías son clasificadas en el caso de la empresa Ostim S.A. en base a la rotación de producto a partir de la aplicación de Warrant con un 39% de preferencia promedio, ya que por su naturaleza hay que depositar en almacenes autorizados las mercaderías de más baja rotación con un 36.50% de referencia promedio, la utilización de este instrumento financiero conlleva a la empresa a tener que capacitar a sus colaboradores con una preferencia promedio del 42.50%, para que ellos sepan cuándo y cómo se debe realizar los retiros parciales de inventarios y un mejor control de stock.

Tabla N° 17: Manejo de las operaciones de almacenaje (Ostim SA, 2014)

Protocolo de entrevista:	de	Muy Aceptado	Aceptado	Regular
3) ¿Cómo es clasificada las mercaderías para objeto de Warrant?	22%	52%		26%
4) ¿Usted podría comentar como el Warrant incide en el área de logística?	27%	39%		34%
5) ¿Cada cuánto tiempo el personal debería ser capacitado para compras al exterior?	37% (3)			48% (4)
	15% (2)			



Figura N° 22: Manejo de las operaciones de almacenaje para Warrant (Ostim SA, 2014)

La empresa Ostim S.A., pone en práctica el manual de compras a proveedores a raíz de que comenzó a emplear el warrant dado la crisis que pasó por falta de liquidez en la cuenta corriente, no pudiendo cumplir con sus obligaciones financieras teniendo una preferencia promedio del 36.50%; los proveedores son clasificados de acuerdo a su envergadura y principalmente la calidad de su producto y la exclusividad que le pueda brindar en el mercado peruano con una preferencia promedio del 40%, obteniendo la exclusividad de Filtros Mann Alemania, Brasil y también filtros Sakura que viene de origen Coreano. Teniendo que evaluar hasta 3 veces al año para poder siempre conservar la exclusividad en el mercado y poder cumplir con los sistemas de calidad que exigen los proveedores con una preferencia promedio del 41%.

Tabla N° 18

Clasificación de proveedores y evaluación de compras (Ostim SA, 2014)

Protocolo de entrevista:	de	Muy Aceptado	Aceptado
6) ¿La empresa pone en práctica el manual de compras a proveedores?		38%	27%
7) ¿Cómo se clasifican los proveedores y cada cuanto tiempo son evaluados?	52% 28%	35%	20%
8) ¿La evaluación de compras al exterior cada cuanto tiempo seda?	34% (2)	48% (3)	18% (1)

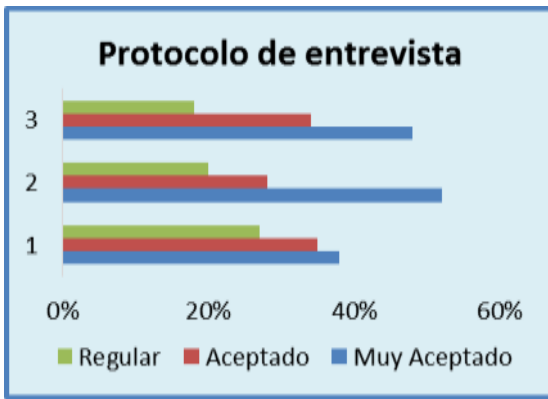


Figura N° 23: Clasificación de proveedores y evaluación de compras empleando Warrant (Ostim SA, 2014)

C.- Importancia del control de inventarios y de activos fijos para mejoras en operaciones Warrant.

Los controles de stock que la empresa emplea para los inventarios, está dado, con un nuevo sistema de cómputo que permite poder llevar un análisis de rotación de productos, siendo inventariados dos veces al año, con una preferencia promedio del 44%, de esta manera le permite poder determinar, cómo se realizarán los retiros parciales en Warrant para la reposición de mercaderías. Se debe considerar también que los activos fijos son importantes ya que nos permitirá estar respaldados en operaciones de importación con entes financieros del exterior con una preferencia promedio de 37%.

Tabla N° 19: Importancia del control de inventarios (Ostim SA, 2014)

Protocolo de entrevista:	Muy Regular	Aceptado	Aceptado
9) ¿El control de stock de inventarios cada cuanto tiempo seda?	58% (2) (1)	30% (3)	12%
10) ¿Cuáles son los Activos Fijos que son necesarios para un mejor funcionamiento de la empresa?	39%	35%	26%



Figura N° 24: Importancia del control de inventarios para el uso de Warrant (Ostim SA, 2014)

De acuerdo con los análisis realizados del protocolo de entrevista, es evidente que gracias al empleo del Warrant, en aquellas empresas como es el caso de la empresa Ostim S.A., que manejan grandes volúmenes de inventarios ayuda a poder obtener liquidez en la cuenta corriente y mejora la eficiencia en las adquisiciones de productos de más alta rotación, pudiendo obtener una prevención en las ventas, por consiguiente obteniendo mejores manejos financieros, cumpliendo así con la hipótesis planteada del presente trabajo de investigación.

4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.2.1 Antecedentes de la empresa Ostim S.A.

Mediante acuerdo de accionistas se concluye la absorción de las dos compañías por efecto de un acuerdo de fusión por absorción. Que mediante escritura pública de fecha 01 de agosto de 1998, se formaliza el acuerdo de fusión de las empresas, bajo la modalidad de fusión por absorción, mediante el cual la compañía, en su calidad de sociedad incorporate, absorbe a las empresas OSTIM DIESEL EIRL Y FILTROS & MUELLES AIVA SRLtda., las cuales serían disueltas sin liquidarse.

Por efecto de la fusión, OSTIM S.A. en su calidad de empresa incorporada asume el íntegro del patrimonio, derechos y obligaciones de las sociedades incorporadas, la participación de la empresa involucradas en la fusión en el patrimonio resultante de dicho acuerdo se determina en función a los valores contables reflejados en los estados financieros de cada una de ellas al día anterior a la fecha del acuerdo.

OSTIM S.A. ha asumido la totalidad de los derechos y obligaciones de las empresas absorbidas o incorporadas, incluyendo de manera expresa a las relacionadas con los derechos de los trabajadores y las deudas tributarias que pudieran haberse generado.

Por efecto de la fusión, el capital de la sociedad se incrementó de S/. 110,578.00 a la suma de S/. 507,580.00, representado por 507,580, acciones nominativas de un valor de S/. 1.00 cada una.

4.2.2 Ejecución de la investigación

A través del contenido desarrollado en los primeros capítulos anteriores se cumplirá con el objetivo general definiendo el sistema de financiamiento óptimo para mejorar el problema de liquidez de la empresa OSTIM S.A., y simultáneamente el sobre abastecimiento de inventarios debido a una inadecuada políticas de compras y poder prever las ventas.

El desarrollo de la presente investigación proponemos la modalidad de financiamiento vía warrant como alternativa para superar el problema de reposición de mercadería o inventarios de más alta rotación y los problemas de liquidez en la cuenta corriente, para la adquisición de dichos productos.

4.2.2.1 Aspectos generales

La empresa de importaciones de repuestos automotrices pertenece al sector repuestero de mediana envergadura cuenta con tres locales propios y tiene en mercaderías aproximadamente \$3.000,000.00 (Tres Millones de Dólares Americanos). La empresa comienza a trabajar a

partir del año 1985 teniendo aproximadamente 28 años en el mercado compitiendo con otras empresas y tratando de seguir creciendo y manteniendo su liderazgo en el mercado. Por la variedad de repuestos que hay en este rubro se tiene una venta aproximadamente en Lima del 40% y en provincia del 60%. Siendo al contado un 30% y al crédito un 70% con letras 30 y 60 días que van en descuento, una parte otra cobranza garantía y por ultimo cobranza libre según previa calificación del sectorista del bancos.

La política de crédito para los clientes de provincia y lima por lo general es con letras. Los clientes están clasificados según categorías, la categoría "A" representa a los clientes grandes, los clientes "B" son medianos y los clientes "C" son los más pequeños. Cada cliente tiene una línea de crédito con previa calificación. Tomando como base las 3 últimas aportaciones a la Sunat, Declaración Jurada del último año, Licencia de funcionamiento, verificación en el sistema de riesgo Infocor y Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

La política que ha venido siguiendo la empresa Ostim S.A. en la reposición de mercaderías que no han sido las adecuadas, teniendo un porcentaje muy alto de mercaderías de rotación muy lenta.

La no investigación de las fuentes para nuevos proveedores no han logrado contribuir de manera significativa al incremento de las utilidades mediante la reducción de costos en las compras y esto básicamente sucede cuando se descubre nuevos proveedores que brindan mejor y más rápida atención del repuesto automotriz a precio más conveniente para la empresa y a una mejor calidad para el proceso de comercialización.

La mejora que realizó la empresa Ostim S.A. es el manejo del ejecutivo de Logística en estos casos, radica en saber diferencias entre una eficiencia inicial que se desprende en forma natural del nuevo proveedor o si esta eficiencia inicial es solo una estrategia que obedece a un esfuerzo limitado para engañar e impresionar al comprador que investiga el mercado y la constante evaluación de proveedores en el exterior, revisando su eficiencia de despacho y calidad del producto.

4.2.2.2 Aspecto de mercado

Mercado de repuestos automotrices en el Perú

La estructura del flujo de repuestos automotrices en Lima Metropolitana concentra el 55% de todo el País. Los demandantes son las empresas de transportes de carga pesada y pasajeros, las combis y carros particulares en Lima Metropolitana y las entidades estatales. El parque automotriz no puede parar porque es vital para el desarrollo del país y por tanto la demanda siempre estará latente.

En segundo lugar es la zona norte del Perú teniendo un parque automotriz después de Lima Metropolitana el más grande. Las principales ciudades son: Piura, Trujillo, Chiclayo y Chiclayo, están concentrados los principales clientes mucho de ellos mayoristas grandes en algunos casos no pudiendo cumplir con sus pedidos por no tener mercaderías y son mandados incompletos ocasionando un malestar a nuestros clientes. Después sigue la zona sur principalmente Arequipa, Cuzco, Tacna y Moquegua, por último lugar la zona del centro como Huancayo, Cerro de Pasco, Tarma.

En cuanto a la investigación del mercado de proveedores no solo radica en estudiar y evaluar a los que ya existen sino que además exige del gerente de logística que demuestre una especial preocupación e interés en detectar, localizar y ayudar a desarrollar a nuevas fuentes de abastecimiento, es decir proveedores potenciales, que de desarrollarse adecuadamente lograrían, establecer un espacio en el mercado para crear la "competencia" que finalmente resultaría nuestra mejor aliada, ya que se convierte en el instrumento de negociación más efectivo con el cual contamos cuando tenemos que evaluar el comportamiento de un proveedor y tomar una decisión de compra.

La evaluación que la empresa Ostim S.A., lleva a los proveedores actuales y potenciales consiste en analizar las capacidades de endeudamiento, de liquidez y de rentabilidad entre otros aspectos importantes resultantes del manejo operativo y administrativo de sus respectivas empresas.

Tabla N° 20

Participación del mercado por sectores (Ostim SA, 2014)

Participación	%
Lima y Callao	55
Norte	21
Sur	18
Centro	6
Total	100



Figura N° 25 : Participación del Mercado (Ostim SA, 2014)

Competencia principales empresas en el mercado peruano

En general se caracteriza fundamentalmente por la participación de empresas privadas, siendo cinco empresas grandes de una buena envergadura las que atienden parte de la demanda.

Siendo la primera Volvo del Perú con una participación aproximada del 26%, la segunda Scania del Perú con una participación del 19%, la tercera Rosales Diesel con una participación del 15%, la cuarta es Renusa con el 12% de participación, la quinta es Ostim S.A. con una participación del 10% del mercado, otras empresas pequeñas con un 12% del mercado.

Teniendo un entorno competitivo muy fuerte dando mayor inversión, investigación y desarrollo dando política de calidad y reducción de costos y asiendo políticas comerciales bien definidas por parte de la competencia.

Además por otra parte tenemos los informales que tiene una parte del mercado del 6% aproximadamente y crecer en forma rápida dado que sus precios son más bajos.

La política de competencia que ha venido siguiendo Ostim S.A., es bajo este entorno de buena calidad, bajos costos y una excelente atención logrando tener un posicionamiento dentro del mercado Peruano.

Hoy en día está surgiendo una competencia desleal por la venta de repuestos de segunda mano siendo muy peligroso para los carros y la vida de los ciudadanos el precio también es mucho más barato pero la calidad es deficiente.

Tabla N° 21

Participación del mercado
Principales empresas competidoras (Ostim SA, 2014)

Empresas competidoras	%
Volvodel Perú	26
Scania del Perú	19
Rosales Diésel	15
Renusa	12
Ostims.a.	10
Repuestos Freddy s.a.	2
Codecentro	3
Autorex Peruana s.a.	2
Autopartes s.a.	2
Moto Import. Canevaro S.R.L.	1
La Casa del Turbo.	1
Lores Diésel S.R.L.	1
Informales	6
Total	100



Figura N° 26: Participación del mercado principales competidores (Ostim SA, 2014)

4.2.2.3 Análisis FODA

En esta matriz analizamos el entorno general del País y en base a este entorno indicaremos la situación de la empresa Ostim S.A., en relación con sus clientes, competencia y proveedores, basándose en seis factores externos e internos que son:

Factores Externos

Ámbito Social

Oportunidades

Es gracias al surgimiento de la clase social media con mayor poder adquisitivo y una tendencia a disminuir la pobreza en nuestro país, que surgiendo la esperanza de un mejor futuro por parte de todos los peruanos. (O1)

Amenazas

Tiene que ver con la situación que el país está atravesando actualmente, influye en este aspecto el desempleo existente la inseguridad que se vive motivo de la alta tasa de delincuencia, estos

dos factores que hemos mencionado, que se consideran los principales problemas sociales del país. (A1)

Ambiente Económico

Oportunidades

Es un sector de vital importancia para el desarrollo de la industria y comercio ya que de él depende en muchos casos la decisión de invertir en un país. Es gracias al crecimiento sostenido de PBI., en un promedio del 5% anual que se viene realizando muchas inversiones privadas y confianza en el país. (O2)

Amenazas

Existe incertidumbre en algunos sectores económicos por cuanto existe elevadas tasa de interés que utiliza el sistema financiero, la rigidez de la administración tributaria y sobre todo una pequeña recesión existente, que ha roto el eje empresa-consumidor, ya que cada vez son más los consumidores que no son sujetos de crédito, y sobre todo no tiene dinero los consumidores para realizar compras al contado. (A2)

Ambiente Político

Oportunidades

Las buenas políticas económicas tomadas desde los últimos dos anteriores gobiernos son el resultado de una disminución de la pobreza y una reactivación económica, también el respeto a los acuerdos internacionales de comercio libre TLC. (O3)

Amenazas

Es el sector que más afecta al país, según la visión de los agentes económicos, ya que la situación actual de incertidumbre política (reelección, violencia social, ideas nacionalistas), ha logrado llamar la atención a los inversionistas. Que tengan temor de apoyar económicamente a

nuestro país, ya que no existe un marco político adecuado, que logre dar confianza a los agentes económicos. Estos problemas han repercutido en el sector de repuestos automotrices. (A3)

Ambiente Tecnológico

Oportunidades

Gracias a los programas de sistemas Informático que se viene desarrollado en nuestro país nos ayuda a poder tener control en los stocks de inventarios y poder tomar decisiones en forma oportuna para compras al exterior. (O4)

Amenazas

La constante innovación tecnológica en el sector Automotriz genera un sobre stock al quedarse los repuestos de los modelos antiguos, por la acelerada tecnología en los países desarrollados. (A4)

Ambiente Ecológico

Oportunidades

Las nuevas inversiones en nuestro país hoy en día se pide certificación de medio ambiente en protección de la ecología se viene realizando grandes campañas del medio ambiente en el mundo y la industria automotriz con la fabricación de autos electrónicos. (O5)

Amenazas

El no respeto del medio ambiente por parte de las empresas informales causando daño ecológico. (A5)

f) Ambiente Legal

Oportunidades

Leyes que permiten la obtención de Warrant para un financiamiento de corto plazo, normativas que autorizan a los depósitos autorizados la custodia y el otorgamiento de los certificados de depósito y Warrant. (O6)

Amenazas

Posibles leyes que permiten la informalidad y proteccionismo por parte del estado, originando una falta de competitividad entre las empresas del país. (A6)

Factores Internos

Gerenciales

Fortalezas

Toma de decisiones para una mayor reinversión en la empresa y estrategias para ingresar a nuevos mercados. (F1)

Debilidades

Poca inversión en publicidad y promoción falta de estrategias de distribución y un mayor crecimiento por parte de la competencia (D1)

Técnicas

Fortalezas

Vendedores de mucha experiencia y conocimiento en repuestos automotrices, orientado a los clientes en forma efectiva, almacenes muy bien distribuidos y organizados. (F2)

Debilidades

Retraso en la entrega de pedidos a provincia por la falta de una evaluación constante a las empresas de servicios de carga. (D2)

Financieras

Fortalezas

Líneas de Crédito para compras al exterior y disponibilidad de efectivo por dos entidades Bancarias locales de gran envergadura. (F3)

Debilidades

Muchos requisitos y trámites burocráticos por parte de los entes bancarios para la obtención de créditos para compras al exterior. (D3)

Logísticas

Fortalezas

Gran variedad de stock de repuestos para todo tipo de automóviles y carros pesados, con líneas de crédito muy flexibles de obtener. (F4)

Debilidades

El retraso en la entrega de mercaderías por parte de los proveedores por compras al exterior siendo la primera causa la distancia o el medio de transporte que utilizan. (D4)

Organizacionales

Fortalezas

Existe mayor flexibilidad en los cambios de funciones y procedimientos por parte de las gerencias que se pudieran dar, contando con una buena comunicación entre empleados para la toma de decisiones. (F5)

Debilidades

Demora entre la orden de compra y la orden de despacho por falta de organización y funciones no bien determinadas por parte de los colaboradores. (D5)

Recursos Humanos

Fortalezas

Empleados debidamente capacitados y contratados de acuerdo a las leyes peruanas, con sueldos competitivos en el mercado local y un buen ambiente de trabajo. (F6)

Debilidades

No existen carreras de ascenso para los colaboradores en la empresa y poca motivación en las funciones que se desempeñan ocasionando en ellos poca efectividad. (D6)

Tabla N° 22

Análisis FODA (Ostim SA, 2014)

FODA		FORTALEZAS					DEBILIDADES					
		F1	F2	F3	F4	F5	F6	D1	D2	D3	D4	D5
O P O R T U N I D A D E S	O1	* Compras al exterior, artículos de mayor rotación contando con buenos vendedores, dirigido a la clase social de					* Estrategia en publicidad, promoción y distribución mejorando					
	O2	mayor poder adquisitivo. (F1-F2-O1-O2)					las entregas a los clientes y contribuyendo con la sociedad con mayor consumo en repuestos automotriz. (D1-D2-O1-O2)					
	O3	* Líneas de crédito bancarias para compras al exterior					* Prevenir trámites bancarios y entregas de mercaderías a clientes contando con un sistema informático de buena calidad,					
	O4	contando con una variedad de stock y políticas claras por el gobierno con sistemas informáticos que ayuden a la venta y control de stock. (F3-F4-O3-O4)					respetando acuerdos de libre comercio. (D3-D4-O3-O4)					
	O5	* Flexibilidad en los cambios por parte de los colaboradores y capacitación constante cumpliendo con las leyes y el medio ambiente. (F5-F6-O5-O6)					* Demoras entre la orden de compra y el despacho por falta					
	O6						de motivación cumpliendo a pesar de todo con las Leyes y el medio ambiente. (D5-D6-O5-O6)					
A M E N A Z A S	A1	* Compras de artículos de mayor rotación contando					* Falta de estrategia de ventas y distribución generando retraso					
	A2	con vendedores de experiencia contribuyendo a disminuir el desempleo. (F1-F2-A1-A2)					en la entrega de pedido, originado también por la alta tasa de Intereses y problemas sociales. (D1-D2-A1-A2)					
	A3	* Líneas de crédito bancarias y eficiencia de stock de inventarios con innovaciones tecnológicas del sector					* Tramites bancarios burocráticos origina retrasos en la entrega de mercaderías de importación por incertidumbres políticas					
	A4	automotriz. (F3-F4-A3-A4)					y aceleración constante de tecnología. (D3-D4-A3-A4)					
	A5	* Flexibilidad para los cambios, empleados capacitados cumpliendo con las leyes laborales y promoviendo					* No existe carreras de ascenso y poca motivación originando demoras en las ordenes de despacho originadas por posibles					
	A6	el medio ambiente. (F5-F6-A5-A6)					leyes que originan la informalidad y el no respeto del medio ambiente. (D5-D6-A5-A6)					

La importancia en la realización de este análisis FODA, consiste en poder determinar de forma objetiva, en que aspectos la empresa Ostim S.A., tiene ventajas respecto de su competencia y en qué aspectos necesita mejorar para poder ser competitivo.

Los objetivos y las estrategias se establecen con la intención de capitalizar las fuerzas internas y de superar las debilidades, es así el Warrant nos ayuda a poder conseguir liquidez en el corto plazo, y poder establecer estrategias para poder obtener un posicionamiento dentro del mercado peruano.

4.2.3 Evaluación de los estados financieros

Procederemos a evaluar la información de los Estados Financieros de los años 2013, 2012, y 2011 de manera comparativa y mediremos la capacidad de generación de beneficios para la empresa OSTIM S.A., que pasa por una falta de liquidez en la cuenta corriente y mayores gastos bancarios debido a una mala política de compras originando un sobre stock de inventarios. La importancia de evaluar los estados financieros radica en facilitar la toma de decisiones por parte de la gerencia para seguir creciendo en el mercado.

4.2.3.1 Análisis del balance general

Se procedió a analizar las cuentas más importantes para este trabajo de investigación.

Para el año 2013

El activo corriente representa el 93.88% del total del activo.

La cuenta mercadería representa el 80.59% del total del activo.

Para el año 2012

El activo corriente representa el 93.28% del total del activo.

La cuenta mercadería representa el 80.11% del total del activo.

Para el año 2011

El activo corriente representa el 96.38% del total del activo.

La cuenta mercadería representa el 83.78% del total del activo.

Análisis comparativo

El activo corriente se incrementa en 0.60% del año 2013 respecto al año 2012, esto debido que surge una pequeña liquidez en el rubro de caja y bancos, cuentas por cobras, por mayores líneas créditos a clientes.

El activo corriente disminuye en un 3.10% del año 2012 respecto al año 2011, surge por falta de liquidez financiera.

La cuenta mercadería se incrementa en un 0.48% del año 2013 respecto al año 2012, originado por malas políticas de compras ocasionando sobre stock de inventarios.

La cuenta mercadería disminuye en un 3.67% del año 2012 respecto al año 2011, por problemas con proveedores en cuanto a la representación en el país en algunos productos repuesteros como filtros Mann Brasil, Alemania y filtro Sakura de Correa.

Análisis de los pasivos

No obstante que el pasivo no refleja la situación de la empresa en término de la problemática que se está estudiando cabe destacar que entre los años 2013, 2012 y 2011 la empresa:

- a) Ha hecho una reestructuración de pasivo de corto y largo plazo.
- b) Además ha realizado una recomposición patrimonial vía capitalización de resultados acumulados y aumento de capital.

Para el año 2013

El pasivo corriente representa el 35.34% del total del pasivo más patrimonio.

La cuenta por pagar a comerciales representa el 17.73% del total del pasivo más patrimonio.

Los sobregiros bancarios representa el 2.19% del total pasivo más patrimonio.

Para el año 2012

El pasivo corriente representa el 32.64% del total del pasivo más patrimonio.

La cuenta por pagar a comerciales representa el 16.74% del total del pasivo más patrimonio.

Los sobregiros bancarios representa el 2.08% del total pasivo más patrimonio.

Para el año 2011

El pasivo corriente representa el 34.04% del total del pasivo más patrimonio.

La cuenta por pagar a comerciales representa el 11.70% del total del pasivo más patrimonio.

Los sobregiros bancarios representa el 2.24% del total pasivo más patrimonio.

Análisis comparativo

El pasivo corriente se incrementa en un 2.70% del año 2013 respecto al año 2012, esto ocasionado por la mala políticas de compras y los sobre stocks de inventarios originando mayores gastos bancarios.

El pasivo corriente disminuye en un 1.40% del año 2012 respecto al año 2011, debido a una disminución en compras al exterior por problemas con proveedores.

La cuenta por pagar a comerciales se incrementa en un 0.99% del año 2013 respecto al año 2012, debido a que no existe una política de compras al exterior surgiendo un aumento de stocks de inventarios.

La cuenta por pagar a comerciales se incrementa en un 5.04% del año 2012 respecto al año 2011, debido a un aumento de compras al exterior sin tomar en cuenta la rotación de los productos ocasionando sobre stocks de inventarios y falta de liquides para los siguientes años.

Los sobregiros bancarios se incrementan en un 0.11% del año 2013 respecto al año 2012, esto debido a que las compras al exterior es con cartas fianzas, siendo los gastos bancarios muy elevados y pagaré vencidos debiendo ser renovados con mayores tasa de interés por falta de liquidez.

Los sobregiros bancarios disminuyen en un 0.16% del año 2012 respecto al año 2011, debido a que se obtuvieron nuevas líneas de créditos en pagaré a mejores tasas de interés no generando sobregiros bancarios en la cuenta corriente.

Tabla N° 23: **Balance General** al 31 de Diciembre de 2013, 2012 y 2011 (Ostim SA, 2014)(Expresado en miles de soles)

	2013	%	2012	%	2011	%
Activo Corriente						
Caja y bancos	191.000	2,15	171.000	2,13	160.000	2,30
Cuentas por Cobrar:						
* Comerciales	817.000	9,19	724.000	9,02	585.000	8,41
* Otras Cuentas por Cobrar	12.000	0,14	9.000	0,11	8.500	0,12
Existencia:		0,00		0,00		
* Existencia por Recibir	5.000	0,06	4.000	0,05	3.000	0,04
* Mercaderías	7.162.000	80,59	6.433.000	80,11	5.830.300	83,78
Gastos Pagados por Anticipados	156.000	1,76	149.000	1,86	120.000	1,72
Total activo corriente	8.343.000	93,88	7.490.000	93,28	6.706.800	96,38
Activo No Corriente						
Inversiones en Valores Inmueble, Maquinarias y Equipos	842.000	9,47	837.000	10,42	333.000	4,79
Depreciación Acumulada	-319.000	-3,59	-315.000	-3,92	-83.000	-1,19
Intangibles	21.000	0,24	18.000	0,22	0,00	0,00
Total Activo No Corriente	544.000	6,12	540.000	6,72	252.000	3,62
Total Activo	8.887.000	100	8.030.000	100	6.958.800	100
Pasivo Corriente						
Sobregiro Bancario	195.000	2,19	167.000	2,08	156.000	2,24
Cuentas Por Pagar:						
* Comerciales	1.576.000	17,73	1.344.000	16,74	814.000	11,70
* Otras Cuentas por Pagar	1.370.000	15,42	1.110.000	13,82	1.399.000	20,10
Total Pasivo Corriente	3.141.000	35,34	2.621.000	32,64	2.369.000	34,04
Pasivo No Corriente						
Deudas a Largo Plazo	2.237.000	25,17	2.123.000	26,44	1.950.000	28,02
Prov. Compens. Por Tiempo de Servicio.	22.000	0,25	19.000	0,24	17.000	0,24
Total Pasivo No Corriente	2.259.000	25,42	2.142.000	26,67	1.967.000	28,27
Patrimonio:						
* Capital	625.000	7,03	594.000	7,40	380.000	5,46
* Reservas	4.000	0,05	3.000	0,04	2.800	0,04
* Resultados Acumulados	1.870.000	21,04	1.760.000	21,92	1.350.000	19,40
* Utilidad del Ejercicio	988.000	11,12	910.000	11,33	890.000	12,79
Total Patrimonio	3.487.000	39,24	3.267.000	40,68	2.622.800	37,69
Total Pasivo y Patrimonio	8.887.000	100	8.030.000	100	6.958.800	100

4.2.3.2 Análisis del estado de ganancias y pérdidas

Se procedemos a analizar y compara las cuentas más importantes para este trabajo de investigación de los años 2013, 2012 y 2011.

Para el año 2013

La ventas neta son de S/. 8,810.000 Nuevos Soles representa el 100% del estado de ganancias y pérdidas.

El costo de venta es de 63.34% del total de las ventas netas.

La utilidad bruta es del 36.66% de las ventas netas.

Los resultados de operación son del 16.00% de las ventas netas.

La utilidad antes de impuesto es de 15.39% de las ventas netas.

La utilidad neta es el 10.77% de las ventas netas.

Para el año 2012

La ventas neta son de S/. 8,180.000 nuevos soles representa el 100% del estado de ganancias y pérdidas.

El costo de venta es de 62.90% del total de las ventas netas.

La utilidad bruta es del 37.10% del total de las ventas netas.

Los resultados de operación son del 15.60% del total de las ventas netas.

La utilidad antes de impuesto es de 15.64% del total de las ventas netas.

La utilidad neta es el 10.94% del total de las ventas netas.

Para el año 2011

La ventas neta son de S/. 5,966.000 nuevos soles representa el 100% del estado de ganancias y pérdidas.

El costo de venta es de 62.92% del total de las ventas netas.

La utilidad Bruta es del 37.08% del total de las ventas netas.

Los resultados de operación son del 13.02% del total de las ventas netas.

La utilidad antes de impuesto 17.00% del total de las ventas netas.

La utilidad neta es el 11.90% del total de las ventas netas.

Análisis comparativo

La Venta Neta, se incrementa del año 2013 respecto al año 2012, en un 7.70% fruto de mayores descuento y promociones en las ventas, en el año 2012 respecto al año 2011, se incrementa en un 37.11% originado por mayores promociones, descuentos y una política más flexible en las líneas de crédito a los clientes a 30 y 60 días en letras, incrementando mayores ventas, también por una mejora en la adquisición en productos del exterior.

El Costo de Ventas, se incrementa del año 2013 respecto al año 2012, en un 8.45% originado por subidas de precios en algunos productos que son adquiridos en el exterior, en el año 2012 respecto al año 2011, se incrementa en un 37.05% esto originado por algunos productos de compra en el exterior por la cual se obtiene la representación en el país con un número determinado de pedidos al año en forma obligatoria.

La Utilidad Bruta, se incrementa del año 2013 respecto al año 2012, en un 6.43% surge por una pequeña mejora en las ventas fruto de promociones y descuentos, en el año 2012 respecto al año 2011, se incrementa en un 37.21% fruto de una pequeña mejora en las políticas de créditos a los clientes de mayor flexibilidad originando mayores vetas.

Los Resultados de Operación, disminuyeron del año 2013 respecto al año 2012, en un 10.50% debido a que la empresa entro en una etapa de austeridad en los gastos administrativos de servicios prestados por terceros y los gastos de ventas en las comisiones a vendedores, y gastos administrativos del personal disminuyendo el número de colaboradores, en el año 2012 respecto al año 2011, se disminuye en un 64.22% y esto debido a que se optó por dejar

algunos gastos de representación en algunos productos del exterior, como también disminuyendo los gastos por ventas en los viáticos para los vendedores de provincia.

La Utilidad antes de Impuesto, se incrementa del año 2013 respecto al año 2012, en un 6.02% generados por menos gastos bancarios en las líneas de crédito para compras al exterior, en el año 2012 respecto al año 2011, se incrementa en un 26.13% fruto de menos sobregiros bancarios en la cuenta corriente, líneas de crédito cubiertas al 100%.

La Utilidad Neta, se incrementa del año 2013 respecto al año 2012, en un 4.03% mejorando la falta de liquidez en la cuenta corriente y cumpliendo con sus obligaciones con terceros, en el año 2012 respecto al año 2011, se incrementa en un 26.13% fruto de mejores políticas crediticias a clientes y mejor adquisición en productos de más alta rotación.

Tabla N° 24: **Estado de ganancias y pérdidas** al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011 (Ostim SA, 2014) (Expresado en miles de soles)

	2013	%	2012	%	2011	%
Venta Neta	8.810.000	100	8.180.000	100	5.966.000	100
Costo de Ventas	5.580.000	-63,34	5.145.000	-62,90	3.754.000	-62,92
Utilidad Bruta	3.230.000	36,66	3.035.000	37,10	2.212.000	37,08
Gastos de Ventas	-500.000	-5,68	-525.000	-6,42	-409.000	-6,86
Gastos Administrativos	1.320.000	-14,98	1.234.000	-15,09	1.026.000	-17,20
Resultados de Operación	1.410.000	16,00	1.276.000	15,60	777.000	13,02
Otros Ingresos y Egresos:						
* Ingresos Financieros	470.000	5,33	450.000	5,50	257.000	4,31
* Otros Ingresos	380.000	4,31	332.000	4,06	340.000	5,70
* Gastos Financieros	-875.000	-9,93	-757.000	-9,25	-296.000	-4,96
* Otros Egresos	-29.000	-0,33	-22.000	-0,27	-64.000	-1,07
Utilidad Antes de Impuesto	1.356.000	15,39	1.279.000	15,64	1.014.000	17,00
Impuesto a la Renta 30%	-406.800	-4,62	-383.700	-4,69	-304.200	-5,10
Utilidad Neta	949.200	10,77	895.300	10,94	709.800	11,90

4.2.3.3 Modelo de cálculo del fondo de maniobra

Activo fijo	=	Pasivo fijo LP
Activo Circulante Año 2013 S/. 1,020.000	F.M.	Pasivo Circulante Año 2013 S/. 3,141.000

Figura N° 27: Fondo de Maniobras empresa Ostim SA. (Ostim S.A., 2014)

a). Ratios de liquidez de la empresa Ostim S.A.

Determinaremos la capacidad de la empresa Ostim. S.A., para cumplir con sus obligaciones a corto plazo

a.1.) Razón del circulante

Para el año 2013

Razón del circulante:	del	Activo circulante	<u>8.343.000</u>	2,66
		Pasivo circulante	<u>3.141.000</u>	

Para el año 2012

Razón del circulante:	del	Activo circulante	<u>7.490.000</u>	2,86
		Pasivo circulante	<u>2.621.000</u>	

Esto quiere decir que el activo circulante es 2.66 veces más grande que el pasivo corriente para el año 2013; o que por cada UM de deuda, la empresa cuenta con UM 2.66 para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa Ostim S.A. de pagar sus deudas, para el año 2012 el activo circulante es de 2.86 veces más grande que el pasivo circulante.

a.2.) Prueba ácida

Para el año 2013

Prueba ácida :	$\frac{\text{Activo circulante- inventarios -gastos pagados por anticipados}}{\text{Pasivo circulante}}$	$\frac{8,343,000-7,162,000-156,000}{3.141.000}$	0,33
----------------	--	---	------

Para el año 2012

Prueba ácida :	$\frac{\text{Activo circulante- inventarios -gastos pagados por anticipados}}{\text{Pasivo circulante}}$	$\frac{7,490,000-6,433,000-149,000}{2,621,000}$	0,35
----------------	--	---	------

En la prueba ácida se excluyen los inventarios y los gastos pagados por anticipado, por ser considerada la parte menos líquida en la empresa. Por esta razón se considera el activo más líquido siendo de 0.33 veces para el año 2013, y 0.35 veces para el año 2012.

b.) Razones de apalancamiento financiero de la empresa Ostim S.A.

b.1.) Razón de deuda a capital

Para el año 2013

Razon de deuda a capital:	$\frac{\text{Deuda total}}{\text{Capital de los accionistas}}$	$\frac{2.237.000}{625.000}$	3,58
----------------------------------	--	-----------------------------	------

Para el año 2012

Razon de deuda a capital:	$\frac{\text{Deuda total}}{\text{Capital de los accionistas}}$	$\frac{2.123.000}{594.000}$	3,57
----------------------------------	--	-----------------------------	------

Esta razón indica la proporción en que los acreedores financian por cada sol de aporte de los accionistas. Por lo general los acreedores desean que esta razón sea la menor posible siendo un 3.58 para el año 2013, y de 3.57 para el año 2012.

b.2.) Razón de deuda activos total

Para el año 2013

Razon de deuda a activo total :	$\frac{\text{Deuda total}}{\text{Activo total}}$	$\frac{2.237.000}{8.887.000}$	0,25
--	--	-------------------------------	------

Para el año 2012

Razon de deuda a activo total :	Deuda total	2.237.000	0,28
	Activo total	8.030.000	

Pone de manifiesto la importancia relativa del financiamiento de deuda de la empresa al mostrar el porcentaje de activos de la empresa sustentados mediante financiamiento de deudas siendo para la empresa un 0.25 para el año 2013, y de 0.28 para el año 2012.

b.3.) Razón de cobertura de interés

Para el año 2013

Razon de cobertura de intereses :	Utilidad antes de intereses e impuestos	1.356.000	6,95
	Intereses pagados	195.000	

Para el año 2012

Razon de cobertura de intereses :	Utilidad antes de intereses e impuestos	1.279.000	7,66
	Intereses pagados	167.000	

Esta razón sirve como parámetro con respecto a la capacidad de la empresa para pagar sus intereses. En general, cuando más elevada sea la razón, mayor serán las probabilidades de que la empresa pueda cubrir el pago de intereses. Siendo un 6.95 para el año 2013, y un 7.66 para el año 2012.

c.) Razones de actividad o eficiencia de la empresa Ostim S.A.

Sirve para determinar la eficiencia de la empresa y el uso de sus activos

c.1.) Razones de rotación de las cuentas por cobrar.

Para el año 2013

Razon de cuentas por cobrar :	Ventas anuales a creditos	6.167.000	7,44
	Cuentas por cobrar	829.000	

Para el año 2012

Razon de cuentas por cobrar :	<u>Ventas anuales a creditos</u>	<u>5.726.000</u>	7,81
	Cuentas por cobrar	733.000	

Esta razón indica el número de veces que se han transformado las cuentas por cobrar en efectivo, durante el año. Cuando más alta sea la razón, menor será el tiempo entre la venta a crédito y el cobro siendo para la empresa un 7.44 para el año 2013, y 7.81 en el periodo 2012.

Para el año 2013

Razon de cuentas por cobrar por días :	<u>365</u>	<u>365</u>	49,06
	Rotacion de cuentas por cobrar	7,44	

Para el año 2012

Razon de cuentas por cobrar por días :	<u>365</u>	<u>365</u>	46,73
	Rotacion de cuentas por cobrar	7,81	

Esta razón indica el numero promedio de días que las cuentas por cobrar están pendientes de pago antes de ser cobradas siendo para la empresa un 49 días para el año 2013 y 47 días para el año 2012.

c.2.) Razón de rotación de las cuentas por pagar.

Para el año 2013

Razon de cuentas por pagar por días:	<u>365 X Cuentas por pagar</u>	<u>365</u>	<u>1.460.000</u>	53,15
	Compras anuales a credito		5.013.400	

Para el año 2012

Razon de cuentas por pagar por días:	<u>365 X Cuentas por pagar</u>	<u>365</u>	<u>1.079.000</u>	43,73
	Compras anuales a credito		4.503.100	

Esta razón indica el número promedio en días que las cuentas por pagar tardan en ser canceladas durante el año. Cuando menor sea la razón, menor será el tiempo entre la compra a crédito y el pago, dándole a la empresa mayor efectivo de caja siendo en 53 días para el año 2013, y 44 días para el año 2012.

c.3.) Razón de rotación de inventarios.

Para el año 2013

Razon de rotacion de inventarios (Veces):	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$	$\frac{5,580,000}{7,162,000}$	0.78
--	---	-------------------------------	-------------

Para el año 2012

Razon de rotacion de inventarios (Veces):	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$	$\frac{5,145,000}{6,433,000}$	0.80
--	---	-------------------------------	-------------

Esta razón permite establecer la eficiencia con que la empresa Ostim S.A., maneja sus inventarios, así como conocer la liquidez de este. Siendo un 0.78 veces para el año 2013, y 0.80 veces para el año 2012.

Para el año 2013

Rotacion de inventarios por días:	$\frac{365}{\text{Rotacion de inventarios}}$	$\frac{365}{0.78}$	468.48
--	--	--------------------	---------------

Para el año 2012

Rotacion de inventarios por días:	$\frac{365}{\text{Rotacion de inventarios}}$	$\frac{365}{0.80}$	456.37
--	--	--------------------	---------------

La portación de inventarios en días indica el número promedio de días que debe transcurrir antes de que el inventario se transforme en efectivo o en cuentas por cobrar siendo 468.48 días para el año 2013 y un 456.37 días para el año 2012.

Como podemos observar uno de los problemas de la empresa Ostim S.A., radica en la rotación de los productos que se convierte en efectivo siendo muy elevado y perdiendo liquidez en la cuenta corriente y no pudiendo cumplir con sus obligaciones con terceros.

Es necesario la aplicación del fondo de maniobras a la empresa Ostim S.A., ya que nos permitirá como estrategia tener un equilibrio financiero en los rubros de caja y bancos, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios. De esta forma debe existir un stock de seguridad para poder cumplir obligaciones frente a terceros.

4.2.3.4 Cobertura mixta de la inversión del circulante

Tabla N° 25: **Cobertura mixta de la inversión del circulante** (Ostim SA. 2014) (Expresado en miles de soles)

Activo circulante	Pasivo a corto plazo
Año 2013	Año 2013
Stocks de seguridad S/. 7,162,000	Necesidad adicionales de financiación S/. 195,000
Clientes y Deudores S/. 829,000	Financiación espontanea
Disponible S/. 191,000	S/. 2,946.000

Podemos observar que el stock de seguridad es de S/. 7,162.000 nuevos soles para el año 2013, en repuestos automotrices siendo muy alto esto debido a la mala política de compras al exterior lo que origina una falta de liquidez, por consiguiente gastos elevados en sobregiros bancarios para poder cumplir con las obligaciones frente a terceros.

La necesidad de un financiamiento espontaneo dependerá en función a las ventas ya que nos permitirá ver cuánto podría ser nuestras compras al exterior en productos de más alta rotación, para este tipo de problema en donde la rotación es lenta y cuenta con un stock muy elevado el mejor sistema de financiamiento es el Warrant ya que nos permite poder obtener liquidez en el corto plazo mejorar las compras siendo S/. 2,946.000 nuevos soles para el año 2013.

La necesidad adicionales de financiación para el caso de la empresa Ostim S.A., dependerá de los créditos otorgados a los clientes y los pagos adicionales por sobre giros bancarios como contingencia siendo S/. 195.000 nuevos soles para el año 2013. Dichos sobregiros disminuirá continuamente a medida que las políticas de compras mejoren y se obtengan productos de repuestos automotriz de mayor rotación.

Es así que el Warrant nos ayudara; en primer lugar a disminuir los gastos bancarios adiciones dándonos liquidez en la cuenta corriente, en segundo lugar nos ayuda a tener control del stock de inventarios, en tercer lugar mejora la eficiencia en las compras en analizar y adquirir productos de alta rotación en el mercado y por ende un aumento en las ventas, cumpliendo así con la hipótesis planteada.

4.2.3.5 Análisis de los inventarios

Procederemos a analizar, la composición de los inventarios de la empresa Ostim S.A. según el número de ítems expresado en miles de nuevos soles; para los años 2013, 2012, 2011.

Tabla N° 26: **Composición de los Inventarios del año 2013** (Ostim SA, 2014) (Expresado en miles de soles)

Descripción	Numero	Ítems	Participación %
<ul style="list-style-type: none"> • Alta Rotación: - Pistones para Motor Autos y Camiones - Filtros para Autos y Camiones - Sistema de inyección - Repuestos para Camiones 	S/. 856,00	276	12
<ul style="list-style-type: none"> • Mediana Rotación: - Platos de Embriague - Camisetas - Cabezales - Repuestos para Autos 	S/. 1.814,00	576	25
<ul style="list-style-type: none"> • Baja Rotación: - Faros para Autos y Camiones - Baterías para Autos y Camiones - Pernos para Autos y Camiones - Aceites para Autos y Camiones - Radiadores 	S/. 4.492,00	1.452	63
Totales	S/. 7.162,00	2.304	100

Tabla N° 27: **Composición de los Inventarios del año 2012** (Ostim SA, 2013) (Expresado en miles de soles)

Descripción	Numero	Ítems	Participación %
• Alta Rotación:	S/. 708,00	219	11
- Pistones para Motor Autos y Camiones			
- Filtros para Autos y Camiones			
- Sistema de inyección			
- Repuestos para Camiones			
• Mediana Rotación:	S/. 2.058,00	635	32
- Platos de Embriague			
- Camisetas			
- Cabezales			
- Repuestos para Autos			
• Baja Rotación:	S/. 3.667,00	1.133	57
- Faros para Autos y Camiones			
- Baterías para Autos y Camiones			
- Pernos para Autos y Camiones			
- Aceites para Autos y Camiones			
- Radiadores			
Totales	S/. 6.433,00	1.987	100

Tabla N° 28 **Composición de los Inventarios del año 2011** (Ostim SA, 2013) (Expresado en miles de soles)

Descripción	Numero	Ítems	Participación %
• Alta Rotación:	S/. 680,00	180	11
- Pistones para Motor Autos y Camiones			
- Filtros para Autos y Camiones			
- Sistema de inyección			
- Repuestos para Camiones			
• Mediana Rotación:	S/. 1.860,00	582	33
- Platos de Embriague			
- Camisetas			
- Cabezales			
- Repuestos para Autos			
• Baja Rotación:	S/. 3.290,30	980	56
- Faros para Autos y Camiones			
- Baterías para Autos y Camiones			
- Pernos para Autos y Camiones			
- Aceites para Autos y Camiones			
- Radiadores			
Totales	S/. 5.830,30	1.742	100

Evaluación de los inventarios

En las tablas N° 26, 27 y 28. Se explica la composición de los inventarios y la rotación de los mismos siendo para la empresa un problema el sobre stock de mercadería de baja rotación.

De allí deducimos:

Los inventarios de baja rotación tiene un crecimiento para el año 2013, con un 63% respecto al año 2012, con un 57% respecto al año 2011, con un 56%. Teniendo una rotación muy lenta, habiendo cumplido ya con la obligación con nuestros proveedores y entidades financieras lo que estaría originando una falta de liquidez en la empresa.

Los inventarios de mediana rotación se mantiene casi en promedio en el año 2013, con un 25% respecto al año 2012, en un 32% y respecto al año 2011, con un 33% teniendo una tendencia estable en los artículos.

Los inventarios de alta rotación para el año 2013, en un 12% respecto los años 2012 y 2011, tiene un promedio de 11% siendo muy bajos y demandando productos de más alta rotación para incrementar las ventas.

Los inventarios tiene una tendencia a subir en el año 2013, es del 38% respecto al año 2012, del 33%, y respecto al año 2011 en un 29%, con una rotación por día para el año 2013 en 468 días, respecto al año 2012 en 456 días, siendo los periodos que el inventario se demora en convertirse en efectivo. Por tal motivo la empresa comienza a perder liquidez cada vez más y aumentan los gastos financieros adicionales para poder cubrir sus obligaciones frente a terceros.

La mejor alternativa de financiamiento en el corto plazo es el Warrant por tener mercaderías de baja rotación en un porcentaje del 59% de promedio en los últimos 3 años, pudiendo ser utilizado como garantía para la adquisición de productos de más alta rotación, generando una disminución en los inventarios y menos costo de almacenaje y dándole una mayor rotación al stock de inventarios cumpliendo así con la hipótesis planteada y favoreciendo así un mejor manejo financiero.

4.2.3.6 Situación del área de compras en la empresa, antes de emplear el Warrant

El área de compras sigue una política de consultas directa a los vendedores que producto tiene más salida lo que estaría ocasionando un stock muy elevado, dado que no hay un análisis logístico sobre la cantidad a pedir, no midiendo sus ventas pasadas ni el tiempo de reposición que estos productos puedan llegar del exterior, todo esto se da porque no existe un departamento de compras y la única persona encargada de las importaciones es el Gerente General, en primer lugar surge esto por la desconfianza y en segundo lugar por temor de que las facturas de importación pueden llegar a la competencia. Esto estaría ocasionando un trabajo muy recargado por parte del gerente y no pudiendo cumplir el con sus funciones de gerente ni de persona encargada en las compras a la vez.

Lo que con lleva como consecuencia a un sobre stock de inventarios. Por no elaborar un análisis de productos que son de más alta rotación, ni saber cuánto rota los producto por año y no sabiendo evaluar bien a sus proveedores en el exterior.

La empresa no cuenta con liquidez porque el 75% de las compras son con cartas de crédito dado por las entidades bancarias después remplazadas por un pagaré lo que ocasiona un gasto bancario muy elevado por la tasa de interés.

Hoy en día los bancos no quieren otorgar cartas de crédito para el exterior por estar las líneas de crédito al tope y la empresa pasa por un desabastecimiento en artículos de más alta rotación, los balances arrojan un buen stock de mercadería, pero de lenta rotación.

El sistema de cómputo que tiene la empresa es deficiente sacándole saldos no exactos, y no pudiendo medir la rotación de los artículos por rubros ni por familias. Lo que con lleva a no poder hacer compras en forma eficiente al exterior.

Por la cantidad de artículos que existe en este rubro de repuestos automotrices, es necesario contar con un sistema informático bueno y un Gerente de Logística que pudiera medir cuanto pedir y un ordenamiento en los almacenes, porque muchas veces el artículo figuran en el almacén pero no figura en el sistema de cómputo, ocasionando un malestar y no pudiendo proyectar ventas por falta de información de stock de inventarios confiable.

4.2.3.7 Cantidad económica a pedir

Desarrollaremos un modelo para la determinación de la compra óptima, aplicando el punto de equilibrio a pedir, según el Modelo Económico explicado para esto pasaremos analizar dos artículos que son de alta rotación, como cuantas veces y que cantidad realiza de pedido la empresa durante el año 2013, y cuantas veces debería de pedir y que cantidad debería pedir la empresa en realidad:

Filtros de Aceite, Aire y Petróleo para autos y camiones marca SAKURA, para autos Japoneses.

Filtros de Aceite, Aire y Petróleo para autos y camiones marca MANN BRASIL, para autos americanos y MANN ALEMAN, para autos Europeos.

Tabla N° 29: **Pedidos de filtros Sakura de la empresa Ostim S.A. año 2013** (Expresado en dólares americanos)

Núm. de Pedidos Anuales	Cantidad pedidos según demanda	Precio Unit. Promedio	Costo orden de compra	Almacenaje 20%	Total costo sin nacionalizar (*)
1	1.600	5,00	700,00	1.740,00	10.440,00
2	1.700	5,00	800,00	1.860,00	11.160,00
3	1.800	5,00	900,00	1.980,00	11.880,00
4	1.700	5,00	730,00	1.846,00	11.076,00
5	1.500	5,00	560,00	1.612,00	9.672,00
6	1.700	5,00	800,00	1.860,00	11.160,00
Total	10.000			10.898,00	65.388,00

(*) La nacionalización de los productos equivale a un 35% e incluye: Flete, Impuesto Aduanero, Comisión al agente aduanero, pago a la naviera, pago al certificado de inspección por S.G.S. o COTECNIA, almacenaje por día en aduanas.

Tabla N° 30: **Pedidos de filtros Sakura según modelo económico de la empresa Ostim S.A., año 2013** (Expresado en dólares americanos)

Núm. de Pedidos Anuales	Cantidad pedidos según demanda	Precio Unit. Promedio	Costo orden de compra	Total costo sin nacionalizar
1	3.868,00	5,00	748,00	20.088,00
2	3.868,00	5,00	748,00	20.088,00
3	3.868,00	5,00	748,00	20.088,00
Total	11.604,00			60.264,00

A = Cantidad pedido promedio 10,000

Pu = \$ 5.00

O = Costo de orden de compra promedio \$ 748.00

% = Costo de almacenamiento 20% (773.56)

Q = Cantidad económica a pedir 3,867.82

n = Número de pedidos 3

$Q = \frac{2AO}{Pu\%}$

Pu%

Análisis de pedidos de filtros SAKURA para el año de 2013

EL gerente realizó 6 pedidos durante el año 2013, por un valor de \$ 65,388.00 dólares americanos en Filtros Sakura para autos y camiones. Según el modelo económico se calcula 3

pedidos al año con un costo de \$ 60,264.00 dólares americanos teniendo un ahorro de \$ 5,124.00 dólares americanos solo en una línea de repuestos, el ahorro está en la reducción de órdenes de pedidos evitando costos innecesarios. La cantidad económica tiene una diferencia de 1,604 unidades lo que hace un soporte de stock y portando no origina un desabastecimiento del artículo.



Tabla N° 31: **Pedidos de filtros Mann Brasil y Alemán de la empresa Ostim S.A., año 2013** (Expresado en dólares americanos)

Núm. de Pedidos Anuales	Cantidad pedidos según demanda	Precio Unit. Promedio	Costo orden de compra	Almacenaje 20%	Total costo sin nacionalizar (*)
1	1.100	12,00	750,00	2.790,00	16.740,00
2	1.200	12,00	860,00	3.052,00	18.312,00
3	1.150	12,00	790,00	2.918,00	17.508,00
4	1.240	12,00	900,00	3.156,00	18.936,00
5	1.310	12,00	930,00	3.330,00	19.980,00
Total	6.000			15.246,00	91.476,00

La Nacionalización de los productos equivale a un 35% e incluye: Flete, Impuesto Aduanero, Comisión al Agente Aduanero, Pago a la naviera, pago al certificado de inspección por S.G.S. o COTECNIA, almacenaje por día en aduanas.



Tabla N° 32: **Pedidos de Filtros Mann Brasil y Alemán según Modelo Económico de la empresa Ostim S.A. 2013** (Expresado en dólares americanos)

Núm. de Pedidos Anuales	Cantidad pedidos según demanda	Precio Unit. Promedio	Costo orden de compra	Total costo sin nacionalizar
1	2.057,00	12,00	846,00	25.530,00
2	2.057,00	12,00	846,00	25.530,00
3	2.057,00	12,00	846,00	25.530,00
Total	6.171,00			76.590,00

A = Cantidad pedido promedio 6,000

Pu = \$ 12.00

O = Costo de orden de compra promedio \$ 846.00

% = Costo de almacenamiento 20% (411.28)

Q = Cantidad económica a pedir 2,057

n = Numero de pedidos 3

Análisis de Pedidos de Filtros MANN BRASIL Y ALEMAM para el año 2013

Se realizaron 5 pedidos por un costo de \$ 91,296.00 dólares americanos en filtros, según el modelo económico se calcula 3 pedidos al año con un costo de \$ 76,590.00 siendo un a diferencia de \$ 14,706.00 dólares americanos que serviría como ahorro para la empresa. La cantidad económica en artículos tiene una diferencia de 171 artículos sirviendo como soporte de Stock y por tanto no origina un desabastecimiento en esta línea de Artículos.

Como podemos apreciar solo en la evaluación de 2 atims el ahorro para la empresa será de \$ 19,830.00 Dólares americanos gracias a la eficiencia en las compras.

De esta manera es gracias al Warrant que podemos analizar mejor la cantidad económica a pedir más favorable para la empresa, por consiguiente mejorar la previsión de ventas, y obtener mejores manejos financieros cumpliendo así con la hipótesis planteada.

4.2.3.8 Análisis del departamento de compras empleando el warrant

Para los gerentes y colaboradores de la empresa Ostim S.A., el departamento de compras es el elemento integrante del área logística que por lo general se constituye en la función técnica-especializada más álgida para la gerencia, no solo por la naturaleza de sus actividades, sino porque es por este departamento por donde se efectuara los desembolsos por concepto de insumos y servicios constituyendo los costos variables más fuertes de la empresa, pudiendo en algunos casos afectar el equilibrio financiero de la misma.

Es así que se ha tomado en cuenta dentro del manual de compras de la empresa los siguientes factores:

a) Factores de operación de compras de la empresa Ostim S.A.

El precio de los repuestos automotrices adquirido.

La calidad internacional del mismo.

La cantidad conveniente midiendo rotación del producto.

Los plazos de entrega de las mercaderías necesarias.

Plazo de pago según previa clasificación por el área de créditos y cobranza.

Garantías y servicios de calidad.

b) Objetivos de compra que emplea la empresa Ostim S.A.

Adquirir la cantidad adecuada, en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno, de los proveedores congruentes, con entrega a tiempo al precio debido.

Calidad, es el conjunto de cualidades que requiere un producto para llevar cabo un propósito, para el que se ha comprado, el nuevo concepto de calidad nos lleva a definir que este debe ser definida por el cliente y en ningún caso de definirá el fabricante o proveedor.

Cantidad, es el volumen necesario para mantener una producción sin interrupciones, o para atender a la demanda, las interrupciones en la producción por falta de materiales resulta altamente costoso.

Fecha de entrega, el plazo de entrega tiene vital importancia, en la compra planificada como en las de urgencias, pues, en la primera, normalmente se requiere un plazo definido para la obtención y uso, como en las compras urgentes, se desea la pronta satisfacción.

Precio, debe siempre guardar justa relación con la calidad y el servicio solicitado, como también debe permitir competir en el mercado.

c) Actividades que cumple el área de compras en la aplicación del Warrant.

Planificación de los objetos del área de compras.

Supervisar actividades del área.

Recepción de solicitudes de requerimiento del área de control de inventarios u otras áreas.

Verificar de cantidad y calidad requerimiento contrastándolo con el catálogo de materiales de la empresa.

Verificar con el área de Control de Inventarios, el nivel de reposición y última cantidad económica adquirida.

Investigación del mercado de proveedores y productos (evaluación de la capacidad productiva, comercial y financiera).

Negociación con proveedores.

Elaboración y colocación de la orden de compra.

Verificación ocular de la recepción del material adquirido y constatación de la conformidad por parte del usuario en caso de servicios contratados.

d) Proceso de compras en la empresa Ostim S.A., empleando el Warrant.

Transmisión del pedido. Es el medio empleado para la comunicación del pedido es por lo general Correo o Fax.

Procesamiento. Abarca las actividades como la documentación, registros de inventarios, aduanas, comprobación de pedido y la comunicación entre las áreas comprometidas como son: clientes, departamentos de ventas, producción, finanzas y contabilidad.

Disponibilidad de stock. Afecta directamente al tiempo total utilizado, debido a que permanentemente, se ve forzada la actividad de flujo de información y los procesos de producción que se adicionan al canal utilizado habitualmente.

Tiempo de entrega. Es el tiempo que se estima necesario para transporte de los requerimientos solicitados desde el origen hasta el destino final.

e) Estudio permanente que realiza la empresa Ostim S.A., para el mercado de proveedores.

Variación de las especificaciones técnicas del material.

Variaciones de precio y tendencia de los mismos.

Tipo de transporte y su oferta en el medio.

Estructura de costos de los productos requeridos.

Variaciones en las capacidades productivas y financieras de los proveedores actuales.

Artículos sustitutos (calidad y precio de los ellos).

Comportamiento del mercado (oferta y demanda de los artículos requeridos en nuestro proceso productivo).

Escasez real o ficticia actual y sus proyecciones.

Nivel de disposición de los artículos en el mercado.

4.2.3.9 Análisis de garantía

La empresa Ostim S.A. cuenta con los siguientes tangibles, inmuebles, maquinarias y equipos muebles y enseres, siendo utilizados como garantías para sus operaciones financieras ante entidades bancarias para poder realizar compras al exterior sumando un total de \$ 1.277,600.00 dólares americanos y es de mucha importancia este monto ya que los bancos hoy en día piden garantías.

a). Inmuebles: \$ 1,220,000.00

Local San Borja	\$ 650,000.00
Local San Luis	\$ 290,000.00
Local Ate Vitarte	\$ 280,000.00

b). Maquinarias: \$ 2,300.00

Montacargas San Luis	\$ 1,200.00
Montacargas de Ate Vitarte	\$ 1,100.00

c). Equipos Muebles y Enseres: \$ 20,300.00

Local San Borja	\$ 8,000.00
Local San Luis	\$ 6,800.00
Local Ate Vitarte	\$ 5,500.00

d). Vehículos: \$ 35,000.00

Camioneta Fíat \$ 8,000.00

Combi Toyota \$ 27,000.00

4.2.3.10 Líneas de créditos en entidades financieras

Las líneas de crédito con las que operan la empresa Ostim S.A. en sus compras al exterior son las siguientes:

a) BANCO DE CRÉDITO DEL PERU: \$ 500,000.00

Cartas de crédito para importación,

Pagaré de importación. \$ 250,000.00

Pagaré de capital de trabajo. \$ 150,000.00

Garantía para letras en descuento,

Cobranza garantía, sobregiros,

Letras. Desc. Proveed. \$ 100,000.00

b) BANCO SCOTIABANK: \$ 330,000.00

Cartas de crédito para importación,

Pagaré de importación. \$ 150,000.00

Pagaré de capital de trabajo. \$ 100,000.00

Garantía para Letras en descuento,

Cobranza garantía, sobregiros,

Letras. Desc. Proveed. \$ 80,000.00

Las garantías existentes están siendo usadas en los Bancos de Crédito y Scotiabank para las operaciones financieras que realiza la empresa. Ha sido cubierto en su totalidad e incluso han excedido y sea dado como fianza solidaria en ambos Bancos en determinadas operaciones de importación en el año 2012 y 2011, en muchos cierre de mes las cuentas corrientes terminan sobregiradas por falta de liquidez financiera.

4.2.3.11 Aplicación del Warrant

La empresa Ostim S.A. aplico el Warrant en un 55% del total del Stock de mercadería de baja rotación. De esta manera poder darle mayor liquidez a la cuenta corriente y adquirir mejores productos de más alta rotación en el mercado, favoreciendo así el mejor manejo financiero.

El almacenaje se realizará en uno de los locales de la empresa bajo suscripción pública ante Aduanas y la Superintendencia de Banca y Seguros y todo lo que estipula la Ley para almacenaje en locales propios.

Tabla N° 33: Importe a pagar para retiros parciales en nueve meses en forma mensual
(Expresado en miles de Nuevos Soles) (Ostim SA., 2014)

Meses	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Importe	274,51	274,51	274,51	274,51	274,51	274,51	274,51	274,51	274,51

Tabla N° 34: **Números de ítems aproximados que se retiraran por Warrant** (Expresado unidades) (Ostim S.A., 2014)

Meses	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Articulos de baja rotacion :									
- Faros para Autos y Camiones	17	16	18	16	16	17	16	16	16
- Baterías para Autos y Camiones	21	22	21	22	22	21	22	22	22
- Pernos para Autos y Camiones	16	15	17	16	15	16	15	15	15
- Aceites para Autos y Camiones	18	18	16	17	18	18	18	18	18
- Radiadores	17	18	17	18	18	17	18	17	16
Ítems totales	89	89	89	89	89	89	89	88	87

Análisis de pagos parciales y número de ítems en retiro vía Warrant

Según el análisis de rotación de inventarios se determinó aplicar el 55% de las mercaderías de baja rotación vía Warrant, realizando retiros parciales según lo demanda el mercado, de esta manera podemos también ofrecer nuestros productos de baja rotación a nuestros clientes, y poder disminuir en forma progresiva aquellos stocks de inventarios de baja rotación.

Los pagos para el retiro de mercaderías se realizaron mensualmente por nueve meses por un importe de 274,510, nuevos soles. De esta manera no afectara a la cuenta corriente ya que podemos ir disminuyendo en forma progresiva el valor del certificado Warrant. Ya que es un instrumento financiero de corto plazo y nos da liquidez en la cuenta corriente ayudando a mejorar los inventarios y poder prever mejor las ventas, favoreciendo así el mejor manejo financiero, de esta manera cumplimos con la hipótesis planteada.

4.2.3.12 Método para medir la eficiencia del área de compras

Procederemos a medir la eficiencia del área de compras proyectadas de la empresa Ostim S.A. si la toma de decisión fue buena o no y poder cumplir con los objetivos de la investigación en una mejora continua con las compras al exterior y poder reducir los costos que ocasionan un sobre stock de inventarios. Gracias a la estrategia definida en el empleo del Warrant, pudiendo obtener una mayor liquidez en la cuenta corriente y cumplir con las obligaciones frente a terceros.

(Expresado en dólares Americanos)

I.- Gastos (G)

1) De funcionamiento administrativo anual	260.00	
2) Pérdidas y devoluciones	172.00	
3) Costo de almacenaje 20%	49,476.00	
4) Inventario promedio valorado	148,672.00	198,580.00

II.- Económico (E)

1) Economía comprobada anual por mejores en métodos y procedimientos negociaciones	350.00	
2) Venta de obsoletos	106.00	456.00

III.- Valor total de las compras anuales efectuadas (V.T.C.) 247,380.00

$$\text{Eficiencia compra} = \frac{(G - E)}{V.T.C} \times 100$$

V.T.C

$$\text{Eficiencia compra} = \frac{(198,580.00 - 456.00)}{247,380.00} \times 100$$

247,380.00

$$\text{Eficiencia compra} = 80.09\%$$

Este cálculo de eficiencia es del 80.09%, lo que nos indica que la empresa aplicando el método. Cantidad económica a pedir, reduce costos en las compras disminuyendo pedidos durante el año y nos da un soporte de stock de inventarios, de tal forma que podemos siempre satisfacer la demanda del mercado, previendo nuestras ventas, favoreciendo así un mejor manejo financiero para le empresa.

4.2.3.13 Previsión de ventas y planificación a corto plazo

Ya habiendo definido los factores externos como sociales, económicos, legales y tecnológicos y los factores internos como financieros, logísticos, recursos humanos y organización. La empresa Ostim S.A. define su estrategia de ventas en base a la necesidad del mercado.

La previsión de ventas facilitara a la empresa todo un programa de compras, gastos y consumo, que permita la necesidad financiera a corto plazo y el financiamiento espontáneo debiendo ser utilizado en forma muy eficiente por el área de compras.

Analizaremos el presupuesto de ventas en dos escenarios no utilizando el Warrant solo con préstamos bancarios de corto plazo y utilizando el Warrant podemos ver cómo influye en las ventas ya que le permite obtener liquidez en la cuenta corriente y poder adquirir productos de alta rotación con mejora en las compras, favoreciéndose así un mejor manejo financiero.

Presupuesto de ventas sin Warrant

Tabla N° 35: **Presupuesto de ventas sin Warrant** (Ostim S.A., 2014) (Expresado en Miles de Nuevos Soles)

	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas	735.000	735.000	735.000	735.000	735.000	735.000	735.000	735.000	735.000	6.615.000
Contado 30%	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500	1.984.500
Credito 70%	514.500	514.500	514.500	514.500	514.500	514.500	514.500	514.500	514.500	4.630.500

Tabla N° 36: **Presupuesto de ingresos por ventas sin Warrant** (Ostim S.A., 2014)
(Expresado en Miles de Nuevos Soles)

	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Contado	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500		
Credito											
30 Dias	253.958	253.958	253.958	253.958	253.958	253.958	253.958	253.958	253.958	253.958	
Credito											
60 Dias	63.490	63.490	63.490	63.490	63.490	63.490	63.490	63.490	63.490	63.490	63.490
Total											
Ingresos	537.948	537.948	537.948	537.948	537.948	537.948	537.948	537.948	537.948	317.448	63.490

Las ventas de la empresa sin Warrant para los primeros nueve meses son de S/. 6.615,000 seis millones seiscientos quince mil nuevos soles. Las ventas al crédito por 30 días para cada mes es de S/. 253,958, doscientos cincuenta y tres mil novecientos cincuenta y ocho nuevos soles, y las ventas a 60 días en cada mes es por S/. 63, 490, nuevos soles (sesenta y tres mil cuatrocientos noventa nuevos soles).

Presupuesto de ventas con Warrant aplicado por la empresa (Ostim S.A. 2014)

Fórmula:

$$B_i = 0.5y_i + 0.3r_i + 0.2p_i$$

$$Se = \sum B_i S$$

Se = Ventas estimadas 8,810 unidades mensual
S = Ventas totales

Datos:

y_i = ingresos
r_i = ventas
p_i = Parque automotriz

Tabla N° 37: **Distribución de ingreso por venta según marque automotriz** (Expresado en porcentaje) (Ostim S.A., 2014)

Region	Parque Automotriz	Ingreso	Ventas de productos
Lima y Callao	55%	63%	61%
Norte	21%	19%	21%
Sur	18%	14%	15%
Centro	6%	4%	3%
Total	100%	100%	100%

Tabla N° 38: **Índice de poder de compras** (Ostim S.A., 2014)

Region	Ingresos %	yi 0,5	Ventas %	ri 0,3	Parque Automotriz %	pi 0,2	Bi	Se=BiS
Lima y Callao	63	31,50	61	18,30	55	11,00	60,80	535.648
Norte	19	9,50	21	6,30	21	4,20	20,00	176.200
Sur	14	7,00	15	4,50	18	3,60	15,10	133.031
Centro	4	2,00	3	0,90	6	1,20	4,10	36.121
Totales	100	50,00	100	30,00	100	20,00	100	881.000

Tabla N° 39: **Presupuesto de ventas con Warrant** (Ostim S.A., 2014) (Expresado en Miles de Nuevos Soles)

	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas	881.000	881.000	881.000	881.000	881.000	881.000	881.000	881.000	881.000	7.929.000
Contado 30%	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300	2.378.700
Credito 70%	616.700	616.700	616.700	616.700	616.700	616.700	616.700	616.700	616.700	5.550.300

Tabla N° 40: **Presupuesto de ingresos por ventas con Warrant** (Ostim S.A., 2014) (Expresado en Miles de Nuevos Soles)

	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Contado	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300		
Credito 30 Dias	305.270	305.270	305.270	305.270	305.270	305.270	305.270	305.270	305.270	305.270	
Credito 60 Dias	75.690	75.690	75.690	75.690	75.690	75.690	75.690	75.690	75.690	75.690	75.690
Total Ingresos	645.260	645.260	645.260	645.260	645.260	645.260	645.260	645.260	645.260	380.960	75.690

La Políticas de ventas que sigue la empresa es contado y crédito a 30 y 60 días, de esta manera podrá siempre tener una presencia en el mercado y satisfacer las necesidades de los clientes mayoristas y minoristas de Lima y Callao, zona Norte, zona Sur y Centro del País. Las ventas empleando el warrant para los primeros nueve meses son de S/. 7.929,000 nuevos soles, (siete millones novecientos veintinueve mil nuevos soles). Las ventas al crédito por 30 días para cada mes es de S/. 305,270 nuevos soles, (trescientos cinco mil dieciocho setenta nuevos soles), y las ventas a 60 días en cada mes es por S/. 75, 690 nuevos soles, (setentaicinco mil seiscientos noventa nuevos soles). Lo que representa un aumento en las ventas de S/. 107,312 nuevos soles, (ciento siete mil trescientos doce nuevos soles). De esta manera podemos ver como gracias al warrant nuestras ventas se incremental tanto al contado como al crédito, gracias a la liquidez en la cuenta corriente y un mejor manejo en los stocks de inventarios, con llevando a una mejor manejo financiero, cumpliendo así con la hipótesis planteada.

Presupuesto de compras según modelo económico

Proyectaremos las compras de la empresa para los primeros nueve meses aplicado el modelo económico cantidad óptima a pedir. El precio incluye la nacionalización.

Tabla N° 41: **Presupuesto de compras según modelo económico** (Ostim S.A., 2014)
(Expresado en Dólares Americanos)

Numero de Pedidos	Cantidad Pedidos según Demanda	Precio Unitario Promedio	Costo Orden de Compra	Total Costo
1	6.062	8	980	49.476
2	6.062	8	980	49.476
3	6.062	8	980	49.476
4	6.062	8	980	49.476
5	6.062	8	980	49.476
Total	30.310			247.380

A= Cantidad Pedidos promedio 30,000

Pu = 8

% = Costo de almacenaje 20% (1.212,47)

O = Costo de compras promedio 980

Q= 6,062

n = Numero de pedidos 5

Tipo de cambio: 2.85

Tabla N° 42: **Presupuesto de compras para los siguientes meses** (Ostim S.A., 2014)
(Expresado en Nuevos Soles)

Abril	Junio	Agosto	Octubre	Diciembre
141.006	141.006	141.006	141.006	141.006

Según el modelo económico de cantidad a pedir, se realizara cinco pedidos durante el año originando una baja en el costo de compras, siendo dichos pagos por S/. 141,006 nuevos soles, (ciento cuarenta uno mil seis nuevos soles), realizando compras por un numero de 30,310 unidades anuales, obteniendo un stock de inventarios muy ágil, ya que se adquiere productos que demanda el mercado. También tenemos una disminución en el costo de almacenaje ya que se ocupa menos espacios físicos.

De esta manera podemos ver como gracias al empleo del Warrant, que cantidad se requiere a pedir de mercadería y analizar mejor el stock de inventarios, para de esta manera poder preveer las ventas y obtener mejores manejos financieros.

4.2.3.14 Análisis del presupuesto de caja proyectado sin / con Warrant

El insumo fundamental en el presupuesto de caja, es el pronóstico de ventas, este es suministrado por el departamento de comercialización de la empresa Ostim S.A., con base en este pronóstico se calculan los flujos de caja mensuales, que resultar de entradas por ventas

proyectadas, y por los desembolsos relacionados por las compras al exterior y pagos de deuda bancaria, así mismo por el monto del financiamiento que se requiera vía Warrant, para sostener el nivel del pronóstico ventas más óptimo. Analizaremos dos escenarios para el presente trabajo de investigación.

Tabla N° 43: **Presupuesto de Caja Proyectado sin Warrant** (Ostim S.A., 2014)
(Expresado en Miles de Nuevos Soles)

	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos									
Venta Contado	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500	220.500
Cobranzas	317.448	317.448	317.448	317.448	317.448	317.448	317.448	317.448	317.448
Total Ingresos	537.948	537.948	537.948	537.948	537.948	537.948	537.948	537.948	537.948
Egresos									
Compras	141.006		141.006		141.006		141.006		141.006
Sueldos y Salarios	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000
Gastos Administrativos	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500
Deudas Bancaria	242.808	242.808	242.808	242.808	242.808	242.808	242.808	242.808	242.808
Pagos de Impuestos	20.385	62.687	20.385	62.687	20.385	62.687	20.385	62.687	20.385
Total Egresos	462.699	363.995	462.699	363.995	462.699	363.995	462.699	363.995	462.699
Flujo de Caja Neto	75.249	173.953	75.249	173.953	75.249	173.953	75.249	173.953	75.249

En el presupuesto de caja proyectado sin Warrant, en el rubro de Deuda Bancaria está compuesto por la amortización de la deuda más el pago de intereses siendo para cada mes de S/. 242,808 nuevos soles. Las compras al exterior seda cada 60 días siendo un importe de S/. 141,006 nuevos soles. Las ventas al contado es de S/. 220,500 nuevos soles y al crédito S/. 317,448 nuevos soles para cada mes.

El presupuesto de caja nos da como resultado para el primer mes de abril S/. 75,249.00 nuevos soles, para el mes de mayo S/. 173,953.00 nuevos soles, incrementándose como consecuencia de que las compras al exterior son realizadas 5 veces al año.

La crisis de la empresa Ostim S.A., radica en la deuda bancaria muy elevada, esto originado por las tasas de interés muy elevado de los pagaré al 17% mensual, para compras al exterior y un stock de inventarios debido a una mala política de compras, esto como ya hemos podido verlo en los primeros capítulos ocasiona una falta de liquidez financiera, no pudiendo cumplir con sus obligaciones con terceros, evaluaremos según el objetivo de estudio de investigación como el Warrant contribuye a resolver dichos problemas y a su prevé las ventas.

Tabla N° 44: **Presupuesto de Caja Proyectado con Warrant** (Ostim S.A., 2014)
(Expresado en Miles de Nuevos Soles)

	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos									
Venta Contado	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300	264.300
Cobranzas	380.960	380.960	380.960	380.960	380.960	380.960	380.960	380.960	380.960
Total Ingresos	645.260	645.260	645.260	645.260	645.260	645.260	645.260	645.260	645.260
Egresos									
Compras	141.006		141.006		141.006		141.006		141.006
Sueldos y Salarios	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000
Gastos Administrativos	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500
Deudas Bancaria	29.000	29.000	29.000	29.000	29.000	29.000	29.000	29.000	29.000
Warrant de Mercadería	274.510	274.510	274.510	274.510	274.510	274.510	274.510	274.510	274.510
Pagos de Impuestos	34.368	76.670	34.368	76.670	34.368	76.670	34.368	76.670	34.368
Total Egresos	537.384	438.680	537.384	438.680	537.384	438.680	537.384	438.680	537.384
Flujo de Caja Neto	107.876	206.580	107.876	206.580	107.876	206.580	107.876	206.580	107.876

En el presupuesto de caja proyectado con Warrant, los pagos para el retiro de mercadería en Warrant es de S/. 274.510 nuevos soles mensuales, por una cantidad aproximada de 89 ítems mensuales, la deuda bancaria amortización más intereses es de S/. 29.000 nuevos soles. Las compras al exterior son de cada 60 días por un importe de S/. 141,006 nuevos soles. Las ventas al contado es S/. 264,300 nuevos soles teniendo un incremento gracias al Warrant del 19.86% y las ventas al crédito es de S/. 380,960 nuevos soles para cada mes.

El presupuesto de caja nos da como resultado para el primer mes de abril es S/. 107,876.00 nuevos soles, respecto al mes de mayo S/. 206,580.00 nuevos soles el incremento se debe

a que las compras al exterior se realiza en forma más eficiente solo 5 pedidos al año y no como antes todos los meses del año.

De esta manera podemos ver como gracias al empleo de Warrant, las ventas se incrementan en S/. 43,800 nuevos soles, (cuarenta tres mil ochocientos nuevos soles), el total ingresos se incrementa en S/. 107,312 nuevos soles, (ciento siete mil trescientos doce nuevos soles), la deuda bancaria disminuye considerablemente en S/. 213,808 nuevos soles, (doscientos trece mil ochocientos ocho nuevos soles), ayudando también a mejorar la eficiencia en la adquisición de productos de más alta rotación en el mercado y por ende mejora también la previsión de venta, favoreciendo así el mejor manejo financiero para la empresa. De esta manera cumplimos con la hipótesis planteada.

4.2.3.15 Control de inventarios en la cadena de suministro

Tabla N° 45: Control de inventarios en la cadena de suministro de la empresa (Ostim S.A., 2014)

Tipo de control Información	Centralizado	Descentralizado
Global	<ul style="list-style-type: none"> * Proveedores de filtros en el exterior Filtros Sakura, Filtros Man Brasil, Filtros Man Alemanis, Bosch Sistemas de Inyeccion y baterias italia. * Distribucion en 3 canales: Fabricante Distribuidor en el pais y Mayoristas en los tres sectores Lima y Callao, Norte, Sur y Centro del Pais. * proyeccion de ventas y sistema de catidad economica a pedir. 	<ul style="list-style-type: none"> * Eficiencia en las compras al exterior con bajos costos y elebados estandares de calidad y seguridad. * Incremento y mejora de los servicios a los clientes. * Disminucion de los inventarios mejora de los costos de almacenamiento. * Retiro parcial de mercaderias en sistema warrant. * Mejor servicio de atencion a clientes en provicia en cuanto a sus pedidos.
Local	<ul style="list-style-type: none"> * Principales competidores locales y participacion del mercado. * Ofertas y promociones de los competidores. 	<ul style="list-style-type: none"> * Siempre tener lo que el mercado requiera para satisfacer demanda. * No perder ninguna venta en mercado final.

Los altos niveles de competencia en el mercados peruano en repuestos automotrices, han llevado a las empresas Ostim S.A., a la conclusión que para sobrevivir y tener éxito en entornos más agresivos, ya no basta mejorar sus operaciones ni integrar sus funciones internas, sino que se hace necesario ir más allá de las fronteras de la empresa e iniciar relaciones de intercambio de información, materiales y recursos con los proveedores y clientes en una forma mucho más integrada, utilizando enfoques innovadores que beneficien conjuntamente a todos.

Como sabemos la gestión de la cadena de suministro es la planificación, organización y control de las actividades de la cadena de suministro. En estas actividades está implicada la gestión de flujos monetarios, de productos o servicios de información, a través de toda la cadena de suministro, con el fin de maximizar, el valor del producto entregado al consumidor final a la vez que disminuimos los costes de la organización.

Será la base para poder mejorar en forma más eficiente y poder resolver en corto plazo los problemas que tiene como falta de liquidez en la cuenta corriente, un sobre stock de inventarios y una mala política de compras. Es gracias al Warrant que podemos resolver estos problemas y tener un mejor manejo financiero, planificando y organizando mejor el área de logística, cumpliendo así con el objetivo y la hipótesis planteada en el presente trabajo de investigación.

4.2.3.16 Cadena de valor: Abastecimiento Análisis y desarrollo

El éxito de la empresa Ostim S.A., depende no solo de cómo se organice cada departamento en sus tareas, sino también de cómo coordine las actividades entre los distintos departamentos como compras, créditos y cobranzas, almacenes, ventas y contabilidad y finanzas. Con demasiada frecuencia los departamentos de la empresa actúan buscando maximizar sus propios intereses. Así, el departamento de créditos, puede tomarse mucho tiempo en valorar el riesgo de un cliente potencial, mientras tanto el cliente espera y el vendedor se frustra; el

departamento de logística, no envía los productos con la rapidez necesaria creando barreras que alargan realmente el tiempo de entrega de los productos a los clientes.

Una empresa competitiva es aquella que, de forma consciente, realiza un esfuerzo constante, con el fin de crear las condiciones que le permitan elevar los niveles de preferencia hacia sus productos o servicios por parte de sus integrantes de su mercado, y elevar barreras que impidan que sus posiciones de mercado sean erosionadas por competidores.



Figura N° 28 “Abastecimiento”

Análisis de Abastecimiento de la empresa: El abastecimiento tiende a esparcirse en toda la empresa debido a las necesidades que tiene cada área de la empresa. El termino abastecimiento se usa en lugar de compras porque la connotación usual de compra es demasiado estrecha entre los administradores, es bajo esta filosofía que la empresa Ostim S.A., comienza analizar y emplear el Warrant determinando que productos de baja rotación deben ser almacenados en custodia.

Actividades que cumple el área de Abastecimiento-compras de empresa Ostim S.A. para su mejora continua.

Planificación de los objetos del área de compras claros y precisos.

Supervisar actividades del área mejorando en forma eficiente.

Recepción de solicitudes de requerimiento del área de control de inventarios.

Verificar de cantidad y calidad requerimiento contrastándolo con el catálogo de repuestos automotriz de la empresa.

Verificar con el área de Control de Inventarios, el nivel de reposición y última cantidad económica adquirida.

Investigación del mercado de proveedores nuevos evaluación de la capacidad de fabricación, calidad del repuesto, buen embalaje y cumplimiento de entrega

Negociación con proveedores.

Proceso de Abastecimientos – Compras que desarrolla la empresa Ostim S.A.

Transmisión del pedido, es el medio empleado para la comunicación del pedido para el caso de las compras al exterior es por correo en el idioma inglés como intermediario el banco local para la respectiva carta fianza.

Procesamiento, abarca las actividades como la documentación, registros de inventarios, aduanas, comprobación de pedido y la comunicación entre las áreas comprometidas como son: clientes, departamentos de ventas, proveedores, finanzas y contabilidad.

Disponibilidad de stock, afecta directamente al tiempo total utilizado, debido a que permanentemente, se ve forzada la actividad de flujo de información y los procesos de producción que se adicionan al canal utilizado habitualmente.

Tiempo de entrega, es el tiempo que se estima necesario para transporte de los requerimientos solicitados desde el origen hasta el destino final.

d) Objetivo estratégico en la cadena de suministros en la empresa Ostim S.A.

Aumentar la capacidad de los participantes para tomar decisiones, tanto como gerentes y colaboradores, formular planes y delinear la implementación de una serie de acciones orientadas:

Al mejoramiento significativo del sistema logístico operacional y control de stock de inventarios.

Al incremento de los niveles de servicio a los clientes.

A la implementación de acciones que conlleven a una mejor administración de las operaciones de compras y a un desarrollo de relaciones duraderas de gran beneficio con los proveedores del exterior y clientes claves de la cadena de suministros.

Es importante que la empresa aprendan a alinear todas sus actividades tanto primarias como de apoyo para poder tener como resultado un cliente satisfecho que apreciara la ventaja competitiva que se ofrece siendo este un congregate de abastecimiento rápida con agilidad y eficiencia en los procedimientos, en los tiempos actuales donde las empresas cada vez se esfuerzan más en ofrecer un valor agregado mayor al de la competencia es mejor apreciada por el público ya que se debe de hacer lo posible por primero captar clientes para luego mantenerlos sus producto de calidad.

Así el Warrant contribuye a resolver problemas de falta de liquides en la cuenta corriente pudiendo planificar mejor. Es aplicado a empresas que manejan grandes volúmenes de inventarios, contribuyendo también a mejorar la eficiencia de adquisición de productos de más alta rotación, por consiguiente poder mejorar la prevención de las ventas. Para que de esta manera la empresa pueda seguir creciendo y posicionarse dentro del mercado, cumpliendo así la hipótesis planteada.

4.3 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

Hipótesis específicas N° 1

Uno de los problemas que enfrentaba la empresa Ostim S.A., era la falta de liquidez, esto originado por una mala política de compras, para esto se realizó un análisis del Activo Circulante, tomando en cuenta que utilizamos un financiamiento de corto plazo denominado Warrant, el financiamiento de corto plazo conocido también como financiación operativa comprende la toma de decisiones sobre la composición, uso y costo de los recursos de corto plazo. El cambio de los activos circulantes están asociados cambios de las ventas, por razones de operaciones propias del negocio de ventas de repuestos automotriz, para esto demostramos en la Tabla N° 44, Flujo de Caja Proyectado con Warrant, un incremento en las ventas tanto al contado como al crédito de S/. 645.260 nuevos soles para cada mes, esto fruto de una mayor liquidez en la cuenta corriente dado por el financiamiento Warrant.

El comportamiento de la inversión del Circulante generalmente son fluctuaciones, es decir, no provocan necesidades fijas o estáticas, sino que varían en función de comportamientos de las

ventas estacionales del mercado, de la política de stock, de la política de cobros es así que. En la Cobertura mixta de la inversión del circulante, el financiamiento espontáneo es de S/. 2,946.00 nuevos soles y la necesidad adicional de financiamiento es de S/. 195,000 nuevos soles, es aquí donde el Warrant nos da liquidez con el hecho de poner en custodia aquellos productos de baja rotación, pudiendo adquirir aquellos productos de alta rotación en el mercado, por lo tanto se acepta la hipótesis específica No1, la cual plantea que el Warrant es una alternativa de financiamiento, que proporciona liquidez inmediata para la reposición de mercaderías de alta rotación, favoreciéndola en el corto plazo a las empresas Ostim S.A.

Hipótesis específicas N° 2

El segundo problema que afectaba a la empresa Ostim S.A., es el sobre abastecimiento de inventarios, teniendo una tendencia a subir en el año 2013, es de 38% respecto al año 2012, del 33% y respecto al año 2011, con un 29%, por tal motivo la empresa comienza a perder liquidez en la cuenta corriente. Analizamos los ítems de más baja rotación para poder ser puesto en custodia en un almacén autorizado y poder obtener el certificado Warrant pudiendo ser retirados parcialmente según en la Tabla N° 34, Números de ítems que se retiraran por Warrant, de esta manera negociamos nuestros sobre stock de inventarios de más baja rotación, y poder obtener un mejor abastecimiento de compras en la Cadena de valor de empresa Ostim S.A., debe tener en cuenta la planificación de los objetivos claros y precisos, supervisando y controlando los inventarios, teniendo en cuenta también los procesos de Abastecimiento que debe desarrollar la empresa.

El control de inventarios en la cadena de suministros de la empresa Ostim S.A., es una actividad que está implicada a la gestión de flujos monetarios, de productos, y servicio de ventas, con el fin de maximizar, el valor del producto entregado al consumidor final a la vez que disminuimos los costos de la organización según en la Tabla N° 45, por tanto se acepta la hipótesis específica N° 2, la cual plantea que el warrant es la manera de negociar los sobre abastecimiento de inventarios, a bajos costos financieros, dando mayor liquidez a las empresas.

Hipótesis específicas N° 3

El tercer problema que enfrentaba la empresa Ostim S.A., es la falta de eficiencia en el área de compras por cuanto se desarrolló el método cantidad económica a pedir, donde reducimos los costos de compras de 6 pedidos de importación que se realizaba durante todo el año por una cantidad de 10.000 unidades por un costo de \$65,388.00 dólares americanos del producto Sakura, empleando el modelo se redujo a 3 pedidos al año por una cantidad de 11.604 unidades teniendo un stock de seguridad, a un costo de \$60.264.00 dólares americanos en el rubro de filtros Sakura según Tabla N° 29 y N° 30 Pedidos de filtros Sakura según modelo económico, teniendo como actividad en el área de compras en la aplicación de Warrant la planificación de los objetivos, supervisión de actividades, verificación de cantidad y calidad requerida.

Medimos las compras de la empresa Ostim S.A., gracias al Método de eficiencia en las compras, tomando en cuenta todos los gastos y costos que se incurre en la adquisición de mercaderías, ingresos e ahorros que generan el departamento de compras y el valor de las compras precio inicial, final o promedio del año, de esta manera se obtiene el 80.09%, de eficiencia lo que indica que se está adquiriendo mercaderías de más alta rotación, por lo tanto se acepta la hipótesis específica N° 3, la cual plantea que la eficiencia en el área de compras, reduce el sobre abastecimiento de inventarios, favoreciendo mayor liquidez a las empresas.

Hipótesis específicas N° 4

Los activos fijos que son muy importantes para poder acceder a operaciones financieras y son respaldos a líneas de créditos la empresa Ostim SA., tiene los siguientes bienes tangibles tres propiedades en San Borja, San Luis, Ate Vitarte por un monto de \$1.220,000.00 dólares americanos, en equipos muebles y enseres es de \$20,300.00 dólares americanos, vehículos por \$35,000.00 dólares americanos.

El Fondo de Maniobras nos ayuda a estructurar mejor el efectivo en caja y banco, los valores negociables, las cuentas por cobrar al crédito y los inventarios en stock de mercaderías. De esta manera la empresa Ostim SA., da como resultado en la razón del circulante para el

año 2013 es de 2.66 veces, respecto al año 2012 de 2.86 veces disminuyendo su liquidez y en la prueba acida para el año 2013 es de 0.33 y para el año 2012 de 0.36, siendo la parte más líquida de la empresa se ve afectada, la razón de apalancamiento financiero de la empresa está determinado en base, deuda capital, deuda activo total, cobertura de interés, es gracias al empleo del Warrant y a los activos fijos propios que posee que ayuda a contribuir a obtener mayor liquidez, por tanto se acepta la hipótesis N° 4, la cual nos plantea la Identificación de los activos fijos necesarios, permitirá una gestión eficiente que ayude a mejorar el funcionamiento de las empresas dándole liquidez.

Hipótesis general

La flexibilidad en el otorgamiento del crédito Warrant virtual gracias a la Resolución N° 935-2005 de la Súper Intendencia de Banca, Seguros y AFP, que se aprueba la emisión de Warrant Virtual, dando una mayor agilidad en las operaciones para los clientes o depositantes como para el banco o endosatario, nos da también seguridad por cuanto es difícil de extraviar el título de valor, reduce costos de impresión.

Los pagos y retiros parciales de los stocks en Warrant de la empresa Ostim SA., son realizados parcialmente en forma mensual según Tabla N° 33, donde por estrategia y análisis de los productos se determinó aplicar Warrant al 55% del stock de mercaderías de más baja rotación, favoreciendo así un mejor manejo financiero en la reposición de mercaderías de más alta rotación. Por tanto ayuda a una mejora en la previsión de ventas ya que permite poder analizar cuáles son los productos de más alta rotación en el mercado según tabla N° 39, dando una mayor liquidez en la cuenta corriente según el flujo de caja proyectado y comparando con y sin Warrant en la tabla N° 43 y 44, por tanto se acepta la Hipótesis General, en la cual se plantea que el warrant es un instrumento aplicado a empresas que manejan grandes volúmenes de inventario y ayuda a mejorar la liquidez y la eficiencia de sus adquisiciones, por consiguiente mejora también, la previsión de ventas, favoreciendo así el mejor manejo financiero.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Es importante poder movilizar el valor de los activos improductivos de la empresa Ostim S.A., sin tener que venderlos. El único requisito que debe cumplir la empresa para obtener el Warrant es demostrar que los bienes depositados sean de su propiedad y de esta manera poder obtener un financiamiento de corto plazo.

Con el Warrant se puede garantizar créditos de diferentes actividades productivas y comerciales, sin garantías hipotecarias de inmuebles poder obtener liquidez en el corto plazo y agilidad al activo circulante.

Lo interesante para la empresa Ostim S.A. y otras empresas es que los almacenes generales de depósitos puede emitir varios Warrant por diversas partidas de mercaderías, con el fin de poder transferirlos a distintos financiadores mediante endoso. Así puede optar por condiciones de financiamiento más favorables.

Permite a la empresa Ostim S.A., que cuando existe una marcada estacionalidad en las ventas, implica una sobre oferta en el mercado en determinados momentos, el Warrant permitirá financiar un periodo de acopio y así enfrentar al mercado, aprovechando los aumentos de precios en épocas de temporada alta.

Permite a la empresa importadora Ostim S.A., que el Warrant sea útil en el manejo de stock en zonas francas o almacenes aduaneros particularmente autorizados, en donde la empresa y producto están exentos del pago del IGV., derechos aduaneros y otros gastos. Al utilizar el Warrant sobre estos productos, se puede acceder a un mayor capital de trabajo, liberando e internando las mercancías según las necesidades reales, parcializando el pago de IGV, y otros derechos aduaneros.

El sistema de financiamiento Warrant contribuye a la empresa Ostim S.A., a mejorar su liquidez en la cuenta corriente como tener un mejor control de los inventarios llevándolo al análisis de que stock tiene mejor rotación en el mercado contribuyendo a poder preveer las ventas y un mejor posicionamiento en el mercado de repuestos automotrices.

El endosatario del Warrant tiene una garantía de pago de su deuda, pues tiene derecho preferencial sobre cualquier otro acreedor. En caso de incumplimiento del obligado, puede sacar a remate las mercaderías, derecho que no se invalida ni siquiera por quiebra, incapacidad o muerte del obligado.

Al vencimiento del plazo de préstamo por parte de la empresa que está respaldado por el Warrant y una vez protestado, la entidad financiera tiene derecho a solicitar al almacén directamente y sin orden judicial, el remate del bien por martillero público.

Los almacenes generales de depósito están supervisados por la Superintendencia de Banca, Seguro y AFP, lo que constituye una garantía para las entidades financieras y también las mismas empresas que solicitan esta modalidad de financiamiento de corto plazo denominado Warrant.

5.2 RECOMENDACIONES

Recomendamos para aquellas empresas que tiene altos sobre stock de inventarios y tiene una falta de liquidez en la cuenta corriente, este sistema de financiamiento de corto plazo denominado warrant. Ya que también ayudara a preveer mayores ventas.

Recomendamos aquellas importadoras que desean importar artículos del exterior y no tiene la suficiente liquidez para poder pagar todos los gastos que implica la nacionalización, pudiendo utilizar el sistema de financiamiento Warrant en depósitos aduaneros autorizados para realizar retiros parciales. De tal manera que siempre pueda tener presencia en el Mercado con stocks de inventarios adecuados.

Se le recomienda a la empresa Ostim S.A., seguir utilizando, el sistema de financiamiento vía Warrant porque responde mejor a la problemática planteada, reduce considerablemente los gastos financieros y no necesita de garantías hipotecarias, dándole mayor liquidez en la cuenta corriente y un mejor manejo de los stocks, pudiendo preveer las ventas.

Recomendamos desarrollar el departamento de compras para evitar que la empresa Ostim S.A., tenga un sobre stock de baja rotación y pueda obtener productos de más alta rotación en el mercado y bajos costos de importación, esto gracias a los modelos económicos plasmados en el marco teórico e implementados por la empresa.

Recomendamos instalar implementar un sistema de cómputo adecuado a la realidad de la empresa para poder sacar saldos de mercaderías y poder hacer un análisis de artículos que más rotan y poder medir la eficiencia de compras y también pueda prevenir las futuras ventas en forma más eficiente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta Bueno V. (1998). Logística Empresarial Moderna, compras, cantidad económica a pedir, evaluación en el departamentos de compras, sistema F.I.F.O., stocks de seguridad, sistema L.I.F.O. (pp 21, 24-33, 48, 87, 119 y 120). Editorial Concytec.
- Besley Scott y Brigham Eugene. F. (2009). Fundamentos de Administración Financiera, análisis financiero pagare. (p. 629). 14 Edición. Editorial. México DF: Cengage Learning.
- Biere, Carlos. (2009). Ley de Warrants Argentina- Comparación con Leyes de Warrants de Países Integrantes del Mercosur-Posibles modificaciones, Universidad del Cema. Argentina. [www.ucema.edu.ar/posgrado/download/tesinas 2009](http://www.ucema.edu.ar/posgrado/download/tesinas%202009).
- Bustamante Caballero, (1998)., Warrant concepto, características, normas y mercancías para objeto de warrant, procedimientos para el retiro de mercaderías almacenadas en warrant. Revista Informativo (pp H1-H2). 2da Quincena Octubre Lima-Perú.
- Bravo Melgar Sidney Alex, (1997). Contratos Modernos Empresariales (p 11). Editorial Fecat.
- Chu Rubio Manuel, (2004). Fundamentos de Finanzas. Un enfoque peruano, créditos reestructurados, garantías preferidas. (pp 83- 84). Tercera edición.
- Court Eduardo, (2009). Aplicaciones para Finanzas Empresariales, estructura y calidad del fondo de maniobra, letras de cambio. (pp 25 y 43-44). Primera Edición. Lima: Editorial Centrum Católica.
- Escribario Ruiz Gabriel, (2009). Gestión Financiera, tipos de factoring. (p. 289). 2da Edición. Editorial: España Paraninfo.

- Gajardo Osorio Rubén Patricio, (2002). Logística Base de la Gestión de Negocios, logística estratégica. (Página 17). Lima: ADEX, 1era Edición.
- Gaceta Jurídica Digital, (2002). Ley de Títulos y Valores N° 27287. Empresas autorizadas a emitir warrant y valor de mercaderías, responsabilidad del almacén, información del endoso del warrant, clases de warrant, derecho que representa el warrant, su ejecución, modalidad de pagos, (pp 1 y 55- 58)
- González Jiménez, Luis, (2009). Derechos de Adquisición de Acciones Incorporados en Warrants y Obligaciones Convertibles y Canjeables Emitidas por Sociedades Cotizadas, (Tesis Doctoral) Universidad Complutense de Madrid, España. Recuperado de www.eprints.ucm.es/tesis/19911996/s/2/s2009201.pdf.
- Montserrat Alejandre Siscart, (2007). Marco Histórico y Situación actual de los Mercados Warrant. Recuperado de www.upcomillas.es/webcorporativo/Servicios.
- Lawrence J. Gitma, (2003). Principios de Administración Financiera, cartas de crédito y transacciones entre subsidiarias, la subcontratación, (pp 288 y 541). Décima Edición. México: Editorial Pearson Educación.
- Lawrence J. Gitma, (1996). Administración Financiera Básica, certificado de depósito, almacenes generales, transferencias de warrant y certificado de depósito, modelo básico de cantidad económica a pedir y punto de reorden, recibo de depósitos, (pp 266 y 292-293). Tercera Edición. Editorial. México D.F.: Harla.
- Linares Breten Samuel, (2005). Factoring nueva forma de financiación, el factoring. (p 310). Editorial Fecat.
- Loaiza Dávila, María Guiliana, (2007). Análisis y evaluación y mejora de procesos logísticos de ingresos de mercaderías bajo el régimen de depósito autorizado en un operador

logístico, Universidad Pontificia Católica del Perú, Recuperado de www.tesis.pucp.edu.pe.

Ortiz Gómez Alberto, (1995). Gerencia Financiera un Enfoque Estratégico, saturación de existencias, necesidades de capital, (pp 202 y 224). Editorial Mc Graw-Hill.

Royce. Diener, (1979). Financiamiento de Empresa en Desarrollo, almacenaje en locales, objeto de warrant, (pp 120 y 123). México Editorial Diana.

Santandreu. Eliseo, (2000). Manual de Finanzas, Inversión y financiamiento del circulante, fondo de maniobra, gestión circulante y financiación espontanea, previsión de ventas y planificación corto plazo, gestión de los stocks, (pp 20, 35, 41,44-45, 52-53 y 57-58). Primera Edición. Editorial. Gestión.

SBS. Superintendencia Banca Seguros, (2012-2013). Memoria. Sistema financiero nacional. Términos financieros. Créditos de Lesae-back, operaciones forward, créditos indirectos, fondos interbancarios, requerimiento patrimonial por riesgo de mercado. (pp 1, 2 y 3). Recuperado de www.sbs.gob.pe.

Van Horne James C., (1993). Administración Financiera, almacenaje en la localidad, recibos de fideicomiso, el riesgo, hipoteca prendaria, (pp 203, 514, 515 y 520). Novena Edición. Editorial Pretice-Hall.

Veiga Tártara, Juan Carlos, (2001). Fideicomiso de Warrants; El warrant como Instrumento de Financiación, (Tesis Doctoral). Universidad Complutense de Madrid, España. Recuperado de www.ucm.es/BUCM/tesis/der/ucm-t25223.pdf.

Vidal Holguín Carlos Julio, (2011). Fundamentos de control y gestión de inventarios, cadena de suministro y control, (p 370). Primera Edición. Universidad del Valle.

West. Alan (1991). Gestión de la Distribución Comercial, fases de almacenaje. (p 160).
Ediciones Dial de Santo. Recuperado de
[www.upcomillas.es/webcorporativo/Servicios/Evolucion del Mercado Warrant](http://www.upcomillas.es/webcorporativo/Servicios/Evolucion%20del%20Mercado%20Warrant).

ANEXOS

ANEXO N° 1: PRENDA DE ARTÍCULOS DEPOSITADOS EN ALMACENES GENERALES SEGÚN LEY N° 2763

Artículo 1.- El Poder Ejecutivo podrá autorizar a sociedades anónimas para establecer almacenes generales destinados al depósito y conservación de mercaderías y productos nacionales e importados.

El Gobierno fijara, en cada caso, las garantías que estime necesarias para asegurar el cumplimiento de las obligaciones de las Compañías con el público y aprobara las tarifas máximas que pueden cobrar por depósitos y operaciones anexas.

Por ahora, dichas compañías solo hará operaciones en almacenes fiscales. El Gobierno podrá suscribir hasta la cuarta parte del capital de las expresadas compañías. La Dirección de Aduanas tendrá a su cargo la supervigilancia de los almacenes.

Artículo 3.- Los recibos y Warrant serán de tipo uniforme según modelo que dará el Poder Ejecutivo; llevaran numeración impresa correlativa y serán retirados de libros talonarios que conservaran el almacén, debiendo consignarse en los talones todas las circunstancias que indican el artículo anterior.

Artículo 4.- Antes de expedirse certificado de depósito por mercaderías afectas a derechos de aduana, se practicara por la aduana respectiva el reconocimiento, aforo y liquidación de los derechos, y se fijara, igualmente, por las autoridades respectivas el adeudo por impuesto de consumo y otros.

Artículo 7.- Es prohibido a las compañías de almacenes generales practicar operaciones de compra-venta de mercadería o productos de la misma naturaleza que reciban en depósito, y hacer préstamos sobre los artículos depositados.

Artículo 10.- Las mercaderías que se depositen serán aseguradas contra incendio, y cuando los interesados no lo hubieren hecho, lo hará por cuenta y riesgo de ellos, la administración de los almacenes.

Artículo 18.- Las ventas se hará en el almacén publicación de anuncios por seis días, por martillero que designara el administrador según orden nombramiento dentro de una nómina que anualmente formara la Corte Superior de la jurisdicción respectiva, y se observara lo dispuesto para ventas al martillo en el artículo 705 del Código de Procedimiento Civiles, pero no será necesaria la tasación de las mercaderías y se adjudicaran al mejor postor, cualquiera que sea el precio ofrecido.

Ampliación de los almacenes de la ley general de almacenes generales de depósito decreto supremo N° 85

Que la Ley N° 2763 faculta al Poder Ejecutivo a autorizar a Sociedades Anónimas para establecer almacenes generales de depósito de mercaderías y productos nacionales e importados.

Artículo 1.- A partir de la fecha, el Poder Ejecutivo autorizara a las Sociedades Anónimas, constitución, para que puedan establecer en la República almacenes generales de depósitos, las que deberán sujetarse a las disposiciones de la Ley N° 2763 y de este Decreto Supremo.

Artículo 2.- Para autorizar a empresas el establecimiento de almacenes generales de depósitos, se requiere que los interesados presenten su solicitud al Ministerio de Economía, acompañada de los siguientes documentos y datos:

Testimonio de la escritura de constitución y estatutos, o en su caso minuta de escritura de constitución social y estatutos, así como también proyecto de su reglamento interno y de los formularios de Certificados de Depósitos y de Warrant.

Compromiso de suscripción y pago de un capital.

Compromiso de satisfacer el sistema de garantía a que se refiere el artículo 20 de este Reglamento.

Relación en que conste los nombres y direcciones de los organizadores y el señalamiento de domicilio.

Compromiso de los interesados de presentar también en su oportunidad, cualquier otra información suplementaria que les sea solicitada por el ministerio de Economía y Comercio y por la Superintendencia de Aduanas y Bancos.

Artículo 5.- Una vez autorizada la empresa de conformidad con lo establecido en el artículo 3 de este reglamento, dicha entidad deberá presentar, en cada oportunidad a la Superintendencia de Aduana, una memoria descriptiva del local o locales en los que vaya a operar, acompañando los planos respectivos y exponiendo las condiciones de seguridad, precaución contra incendio y demás características pertinentes, para los efectos de su verificación y aprobación por dicha Superintendencia.

Artículo 7.- En caso de depósito de productos cuya traslación no sea conveniente desde bodegas u otros locales originarios, a juicio de la empresa almacenadora y del depositante,

es suficiente que la empresa autorizada, conforme este reglamento, se constituya en depositaria asumiendo el control directo de esos locales o bodegas bajo su propia responsabilidad, dando cuenta a la Superintendencia de Aduanas.

Artículo 8.- La compañía autorizada para establecer almacenes generales de depósitos cobrará por los servicios que presente en el depósito y operaciones conexas, según tarifas que aprobara el gobierno por Resolución Suprema, y quedará obligada a asegurar contra incendio las mercaderías que reciba el depósito, en compañías de seguros establecidas en el País.

Artículo 10.- Los almacenes generales de depósito responden ante los depositantes por el deterioro que experimenten las mercaderías o los productos depositados ya sea en su integridad o en parte, siempre que sea imputable a descuido o falta de almacén y deberán entregar los efectos depositados en el mismo estado en que los recibieron salvo las mermas y deterioros derivados de la naturaleza de dichos efectos.

Artículo 11.- El depósito de comestible y otros artículos susceptibles de descomposición solo podrán permitirse por el plazo de 90 días, prorrogables por un período igual. La sociedad depositara podrá reducir por causa justificadas los plazos a que se refiere este artículo, denegar la prórroga o reducir el período de ella, estando facultada para sacar a remate dichos efectos, si los depósitos no los retiran dentro del término que se les haya fijado, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 12 de este Reglamento.

Artículo 12.- Si la Sociedad reduce el plazo primitivamente acordado, tal reducción deberá comunicarla oportunamente por escrito al depositante, a la dirección que este haya señalado en los certificados. En caso de que hubiere un tenedor de Warrant distinto al depositante, se le hará comunicación similar.

Llamados estos requisitos y no retirándose los efectos depositados en el plazo señalado, se procederá al remate de conformidad con lo establecido en el artículo 17 del presente Reglamento.

Artículo 13.- La proporción y forma en que los tenedores de certificados de depósito y de warrants podrán retirar muestras de los efectos depositados, serán fijadas en cada caso por la Sociedad depositaria, de acuerdo con el tenedor del Warrant, según la naturaleza de tales efectos y la finalidad que se declare, todo lo cual se registrara en acta firmada por ambas partes en un libro especial autenticado en la norma prevista en el artículo 36 del código de Comercio.

Artículo 14.- Los certificados de depósitos y los Warrants anexos a ellos contendrán todos los requisitos que señalan los artículos 2 y 3 de la Ley N° 2763, será desglosados de los libros talonarios y tendrán la forma de los modelos adjuntos, que se aprueban por el presente Decreto, debiendo formar el certificado y el Warrant un solo cuerpo pero separable uno de otro.

Artículo 15.- La devolución de los efectos depositados a que se refiere el artículo 15 de la Ley N° 2763 se hará con intervención de quien o quienes administren el almacén, debiéndose recabar en el acto el certificado de depósitos y Warrant correspondiente del tenedor o tenedores de los mismos, quienes los cancelaran.

Artículo 16.- Para los de prenda constituida a favor del Banco de Fomento Agropecuario del Perú, sobre productos depositados en almacenes Generales, rigen las disposiciones de la Ley N° 2763 en todos lo que sea compatible con las disposiciones de la Ley privativa contenida en el Decreto Ley N° 14509.

Artículo 17.- Los avisos para los efectivos depositados en los casos previstos por los artículos 18, 27 y 29 de la Ley N° 2763 y 12 de este Reglamento, se publicaran en el diario en que aparezcan los avisos judiciales de la localidad. En el mismo diario se publicaran todos los avisos para la obtención del duplicado del Certificado de Depósito o Warrant en los casos previstos por el artículo 26 de la Ley N° 2763, se hará también con intervención de quien o quienes administren el almacén, debiéndose recabar en el acto de la entrega, dicho certificado.

Artículo 19.- Los balances de las empresas de almacenes generales de depósito, están sujetos a la revisión de la Superintendencia de Bancos, ante la cual deberán presentar dichas empresas sus balances generales a fin de cada ejercicio anual, sin perjuicio de presentarlos ante la administración fiscal, para los efectivos tributarios correspondientes. La Superintendencia de Bancos examinará dicho documentos y aplicará las disposiciones de la Ley de Bancos en lo que considere pertinente, informando al respecto según lo estime oportuno, al Ministerio de Economía y Finanzas.

Artículo 20.- Como garantía específica por las responsabilidades que asuman las sociedades aquí se refiere el presente Decreto Reglamentario ellas deberán mantener un monto de capital y de reservas libres no menor del 2% del valor promedio de los saldos diarios de existencias depositadas, calculando dicho promedio sobre el período del año inmediato anterior.

Artículo 21.- Los Certificados de Depósito y sus Warrants anexos a que se refiere el artículo 15 de este Reglamento, están afectos al impuesto de timbres que señala el artículo 11 de la Ley N° 9923 sus ampliatorias, para los Certificados de Depósitos en custodia de títulos, alhajas y otros valores.

ANEXO N° 2: NORMAS LEGALES

Lima, miércoles 22 de junio de 2005

NORMAS LEGALES

Pág. 295237

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. SBS.
Modifican la Res. SBS N° 019-2001, que aprobó formularios para la emisión de Certificados de Depósitos y Warrants.

RESOLUCIÓN SBS N° 935-2005 Lima, 20 de junio de 2005 EL SUPERINTENDENTE DE BANCA, SEGUROS Y ADMINISTRADORAS PRIVADAS DE FONDOS DE PENSIONES: CONSIDERANDO: Que, mediante Resolución SBS N° 019-2001 del 16 de enero de 2001, se aprobaron los formularios que deberán ser utilizados para la emisión de los Certificados de Depósitos, Warrants, sus respectivos anexos y el primer endoso del warrant, a fin de adecuarlos a las características establecidas en la sección sexta del libro segundo de la Ley N° 27287; Que, el artículo 2° de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores, dispone que para que los valores desmaterializados tengan la misma naturaleza y efectos que los títulos valores materializados, requieren de su representación por anotación en cuenta y de su registro ante una Institución de Compensación y Liquidación de Valores, y que la creación, emisión, transmisión y registro de los valores con representación por anotación en cuenta, así como su transformación a valores en título y viceversa, se rigen por la ley de la materia y por la mencionada ley, en todo aquello que no resulte incompatible con su naturaleza; Estando a lo opinado por las Superintendencias Adjuntas de Banca y Microfinanzas, Riesgos y Asesoría Jurídica; y, En uso de las atribuciones conferidas en el artículo 349° de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702 y sus modificatorias, y en concordancia con lo dispuesto en la Ley de Títulos Valores, Ley N° 27287.

RESUELVE:

Artículo Primero.- Modificar el artículo segundo de la Resolución SBS N° 019-2001, conforme al siguiente texto: Artículo Segundo.- Los formularios referidos en el artículo anterior deberán presentar los requisitos formales establecidos en los artículos 224° y 232°, según corresponda, de la Ley N° 27287. Adicionalmente, los Almacenes Generales de Depósito deberán procurar las características físicas que consideren necesarias para asegurar su durabilidad y seguridad. Los títulos y sus respectivos anexos establecidos en el artículo primero de la presente Resolución, también podrán ser representados por anotaciones en cuenta de acuerdo a lo señalado en el artículo 2° de la Ley de Títulos Valores, Ley N° 27287.

Artículo Segundo.- La presente Resolución entrará en vigencia al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial El Peruano. Regístrese, comuníquese y publíquese. JUAN JOSÉ MARTHANS LEÓN Superintendente de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones 11260.

ANEXO N° 3: CARTA DE RESOLUCIÓN

Lima, 16 de enero de 2001

Resolución S.B.S. N° 019-2001

El Superintendente de Banca y Seguros

CONSIDERANDO:

Que, el artículo 226° de la Ley de Títulos Valores, Ley N° 27287, dispone que los formularios oficiales en que se emita el Certificado de Depósito y el Warrant serán aprobados por la Superintendencia de Banca y Seguros;

Que, mediante Resolución SBS N° 556-86 del 30 de setiembre de 1986, Oficio Circular N° 655-94 del 08 de febrero de 1994 y Oficio Circular N° 5411-86 del 11 de noviembre de 1986, esta Superintendencia aprobó el texto uniforme de los Certificados de Depósito y Warrants, Talón y Anexos a los mismos, así como el texto del primer endoso del Warrant;

Que, dichos textos uniformes deben adecuarse a las características establecidas en la Sección Sexta del Libro Segundo de la Ley N° 27287;

Estando a lo opinado por las Superintendencias Adjuntas de Banca y de Asesoría Jurídica; y,

En uso de las atribuciones conferidas por el numeral 9 del artículo 349° de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702 y sus modificatorias, y el artículo 226° de la Ley N° 27287.

RESUELVE:

Artículo Primero.- Aprobar los formularios que deberán ser utilizados para la emisión de los Certificados de Depósito, Warrants, sus respectivos anexos y el primer endoso del Warrant, los mismos que forman parte integrante de la presente Resolución. Los referidos formularios tienen carácter obligatorio.

Las modificaciones de los formularios referidos en el párrafo anterior podrán aprobarse mediante Circular de esta Superintendencia.

Artículo Segundo.- Los formularios referidos en el artículo anterior deberán presentar los requisitos formales establecidos en los artículos 224° y 232°, según corresponda, de la Ley N° 27287. Adicionalmente, los Almacenes Generales de Depósito deberán procurar las características físicas que consideren necesarias para asegurar su durabilidad y seguridad.

Los títulos y sus respectivos anexos establecidos en el artículo primero de la presente Resolución, también podrán ser representados por anotaciones en cuenta de acuerdo a lo señalado en el artículo 2° de la Ley de Títulos Valores, Ley N° 27287.

Artículo Tercero.- La matrícula o libros talonarios de los Certificados de Depósito y Warrants que conserve el Almacén General de Depósito deberán contener la misma información consignada en el anverso de éstos. Adicionalmente, deberá presentar en el reverso, espacios para anotar la información contenida en los Anexos que puedan tener los citados títulos, así como para anotar las diferentes incidencias, medidas y otros aspectos relevantes referidos a los mencionados formularios.

Artículo Cuarto.- La presente Resolución regirá a partir del día siguiente de su publicación en el Diario Oficial “El Peruano”, fecha en que quedarán sin efecto la Resolución SBS N° 556-86

del 30 de setiembre de 1986, el Oficio Circular N° 655-94 del 08 de febrero de 1994 y el Oficio Circular N° 5411-86 del 11 de noviembre de 1986.

Artículo Quinto.- Los Certificados de Depósito, Warrants y sus correspondientes anexos y primer endoso de warrant que se encuentren en circulación, pendientes de vencimiento o pago a la entrada en vigencia de la presente Resolución, se sujetarán a lo establecido en la Segunda y Tercera Disposición Transitoria de la referida Ley N° 27287.

Asimismo, los Almacenes Generales de Depósito, previa autorización de esta Superintendencia, podrán adecuar su stock actual de formularios a los requisitos formales esenciales establecidos en la mencionada ley y en la presente Resolución, utilizándolos hasta el 30 de junio del año 2001.

(MODELO DE CERTIFICADO DE DEPÓSITO)

CERTIFICADO DE DEPOSITO (*)

N°.....

Certificado de Depósito con Warrant emitido N°.....

Certificado de Depósito sin Warrant emitido

(DENOMINACION Y DOMICILIO DEL ALMACEN GENERAL)

En..... el día.....de de 2....., se expide el presente título a la orden de.....domiciliado en.....con D.O.I¹:..... N°....., sobre los bienes abajo especificados, asegurados contra el riesgo de.....en la Empresa.....con domicilio en..... por su valor en riesgo correspondiente. El plazo del depósito es de..... y vence el..... de..... de 2..... La tarifa de almacenaje es de.....[®]

Bienes en depósito

Cantidad	Unidad y/o Peso	Descripción de los bienes (clase, especie) y marcas de los bultos ²	Calidad y Estado de conservación	Valor Patrimonial con indicación del criterio de valorización
----------	-----------------	--	----------------------------------	---

(La relación de bienes continúa en el Anexo para detalle adicional de bienes en la página N°.....)

Lugar³ donde están almacenados los bienes.....

Modalidad de depósito: (Almacén Propio o de Campo⁴):

Datos adicionales para operaciones en Depósito Aduanero Autorizado:

D.U.A. No.	Fecha de Vencimiento :
Certificado de Depósito Aduanero No.	

[®] Párrafo modificado por la Resolución SBS N° 926-2007 del 13 de julio de 2007

El valor patrimonial de los bienes depositados al emitir este título es de.....
..... sujeto a las disminuciones correspondientes a los retiros parciales que se detallarán al dorso y que serán anotadas por el Almacén en el correspondiente Certificado de Depósito.

Los bienes amparados por este título están afectos al pago de los derechos de aduana, tributos u otras cargas, y se encuentran gravados con prenda a favor del Fisco hasta por el monto del adeudo que causa su despacho.

SI NO

Adeudos por almacenaje, conservación y operaciones conexas

SI Importe.....
NO

(DENOMINACION DEL ALMACÉN GENERAL)

Firma del Depositante

Firma y Sello del Representante Legal de la Almacenera

(*) Especificar en caso se trate de Certificado de Depósito Aduanero.
Indicar el tipo de Documento Oficial de identidad (D.O.I.) que corresponda. Así por ejemplo:
DNI: Documento Nacional de Identidad o documento que lo sustituya
CI: Carnet de identidad.
CE: Carnet de extranjería.
PAS: Pasaporte.
RUC: Registro Único de Contribuyentes.

Indicar asimismo, si se trata de bienes perecibles o no.
Indicar la dirección y/o referencias que permitan una adecuada ubicación de los bienes.
Cuando se trate de Almacén de Campo, señalar el tipo que corresponde.

TRANSCRIPCIÓN DEL PRIMER ENDOSO

Declaro(amos) en la fecha que endoso(amos) este Warrant que representa los bienes detallados en el anverso, a la orden de.....con domicilio en

.....con

D.O.I¹.....Nº.....para garantizar el cumplimiento de obligación(es) derivada(s) de.....hasta por la suma de.....con vencimiento al, sujeta(s) a las tasas de interés y demás condiciones pactadas en los respectivos contratos de crédito².....

.....

En el caso que el endosatario fuese una empresa del sistema financiero, son aplicables las estipulaciones contenidas en los artículos 132.8º y 172º de la Ley Nº 26702 y sus modificatorias.

Lugar de pago del crédito:			
Cargo en la cuenta del depositante (primer endosante)			
Banco	Oficina	Nº de cuenta	DC

ENDOSOS DEL CERTIFICADO DE DEPÓSITO

.....

Lugar y Fecha

.....

Firma del

Endosante

Nombre del endosante:

.....

DOI¹ _____

Nº.....

.....

Firma del

Endosatario

DOI¹ _____

Nº.....

Certificación: (Razón social del AGD) certifica que el presente primer endoso ha quedado registrado en su matrícula o libro talonario, así como en el respectivo Certificado de Depósito.

.....

.....
 Fecha de Registro del Primer Endoso

 N° de Folio y Tomo

 P. Almacenes Generales de Depósitos
 (Razón Social)
 Firma e identificación del Representante
 Legal

AMORTIZACIONES Y RETIRO DE BIENES ³					
Fecha	Bienes		Obligaciones		Firma del Representante Legal del AGD
	V/Retirado	Saldo	V/Abonado	Saldo	

(*) El presente formato es aplicable a todo tipo de warrants excepto al warrant Insumo-Producto.

Indicar el tipo de Documento Oficial de identidad (D.O.I.) que corresponda. Así por ejemplo:
 DNI: Documento Nacional de Identidad o documento que lo sustituya
 CI: Carnet de identidad.
 CE: Carnet de extranjería.
 PAS: Pasaporte.
 RUC: Registro Único de Contribuyentes.

Indicar el período de capitalización y demás condiciones contractuales relevantes de la obligación garantizada.

Este recuadro deberá ser llenado y firmado por la almacenera con la información debidamente sustentada por los respectivos documentos de liberación y/o retiro parcial.

(MODELO DE ANEXO AL CERTIFICADO DE DEPOSITO para detalle adicional de bienes)
(Para ser llenado por la Almacenera)

ANEXO AL CERTIFICADO DE DEPOSITO (*) N°

Certificado de Depósito con Warrant emitido N°

Certificado de Depósito sin Warrant emitido

PAGINA N°

(DENOMINACION Y DOMICILIO DEL ALMACEN GENERAL)

Viene del título / de la página N°

Bienes en depósito ()**

Cantidad	Unidad y/o Peso	Descripción de los bienes (clase, especie) y marcas de los bultos ¹	Calidad y Estado de conservación	Valor Patrimonial con indicación del criterio de valorización
----------	-----------------	--	----------------------------------	---

El presente detalle adicional de bienes forma parte integrante del Certificado de Depósito N°

_____ de _____ de 2015

(DENOMINACION DEL ALMACÉN GENERAL)

Firma del Depositante

Firma y Sello del Representante Legal de la Almacenera

(*) Precisar el tipo de Certificado de Depósito, en caso se trate de Certificado de Depósito Aduanero o Insumo – Producto.

(**) En el caso de Certificado de Depósito Insumo-Producto, se identificará si se trata de insumos o productos.

Indicar asimismo, si se trata de bienes perecibles o no.

(MODELO DE ANEXO AL CERTIFICADO DE DEPOSITO para Prórroga del Plazo de la Obligación)

(Para ser llenado por el financiador)

(DENOMINACION Y DOMICILIO DEL ALMACEN GENERAL)

ANEXO AL CERTIFICADO DE DEPOSITO (*) N°.....

Certificado de Depósito con Warrant emitido N°.....

Prorrogado el plazo de la obligación a que se refiere el endoso del Warrant, hasta el _____ de _____ de 2_____ por el saldo adeudado a la fecha que es de _____ (S/.) (US\$) _____ y con garantía del saldo actual de los bienes, que tienen un valor de _____

.....de.....de 2015

REGISTRADA LA PRORROGA DEL PLAZO DE LA OBLIGACION

..... de.....de 2015

Almacenajes adeudados desde:

..... Firma del Deudor – Endosante

.....

Importe:

.....

DENOMINACION DEL ALMACÉN GENERAL

..... Firma del Acreedor – Endosatario

..... Firma y Sello del Representante Legal de la Almacenera

(*) Precisar el tipo de Certificado de Depósito, en caso se trate de Certificado de Depósito Aduanero o Insumo - Producto

(MODELO DE WARRANT)

WARRANT (*)

Nº

Warrant con Certificado de Depósito emitido Nº

Warrant sin Certificado de Depósito emitido

(DENOMINACION Y DOMICILIO DEL ALMACEN GENERAL)

En..... el día..... de..... de 2....., se expide el presente título a la orden de..... domiciliado en..... con D.O.I¹ :..... Nº..... sobre los bienes abajo especificados, asegurados contra el riesgo de..... en la Empresa..... con domicilio en..... por su valor en riesgo correspondiente. El plazo del depósito es de..... y vence el..... de..... de 2..... La tarifa de almacenaje es de.....[®]

Bienes en depósito

Cantidad	Unidad y/o Peso	Descripción de los bienes (clase, especie) y marcas de los bultos ²	Calidad y Estado de conservación	Valor Patrimonial con indicación del criterio de valorización
----------	-----------------	--	----------------------------------	---

(La relación de bienes continúa en el Anexo para detalle adicional de bienes en la página Nº.....)

Lugar³ donde están almacenados los bienes.....

Modalidad de depósito: (Almacén Propio o de Campo⁴):.....

Datos adicionales para operaciones en Depósito Aduanero Autorizado:

D.U.A. No.	Fecha de Vencimiento :
Certificado de Depósito Aduanero No.	

[®] Párrafo modificado por la Resolución SBS N° 926-2007 del 13 de julio de 2007

El valor patrimonial de los bienes depositados al emitir este título es de.....

..... sujeto a las disminuciones correspondientes a los retiros parciales que se detallarán al dorso y que serán anotadas por el Almacén en el correspondiente título.

Los bienes amparados por este título están afectos al pago de los derechos de aduana, tributos u otras cargas, y se encuentran gravados con prenda a favor del Fisco hasta por el monto del adeudo que causa su despacho.

SÍ NO

Adeudos por almacenaje, conservación y operaciones conexas

SÍ NO Importe.....

(DENOMINACION DEL ALMACÉN GENERAL)

Firma del Depositante

Firma y Sello del Representante Legal de la Almacenera

(*) Precisar el tipo de Warrant, en caso se trate de Warrant Aduanero

Indicar el tipo de Documento Oficial de identidad (D.O.I.) que corresponda. Así por ejemplo:

DNI: Documento Nacional de Identidad o documento que lo sustituya

CI: Carnet de identidad.

CE: Carnet de extranjería.

PAS: Pasaporte.

RUC: Registro Único de Contribuyentes.

Indicar asimismo, si se trata de bienes perecibles o no.

Indicar la dirección y/o referencias que permitan una adecuada ubicación de los bienes.

Cuando se trate de Almacén de Campo, señalar el tipo que corresponde.

PRIMER ENDOSO

Declaro (amos) en la fecha que endoso(amos) este Warrant que representa los bienes detallados en el anverso, a la orden de..... con domicilio encon D.O.I¹N°.....para garantizar el cumplimiento de obligación(es) derivada(s) de hasta por la suma decon vencimiento al, sujeta(s) a las tasas de interés y demás condiciones pactadas en los respectivos contratos de crédito.....

En el caso que el endosatario fuese una empresa del sistema financiero, son aplicables las estipulaciones contenidas en los artículos 132.8° y 172° de la Ley N° 26702 y sus modificatorias.

Lugar de pago del crédito:			
Cargo en la cuenta del depositante (primer endosante)			
Banco	Oficina	N° de cuenta	DC

SIGUIENTES ENDOSOS DEL WARRANT

.....

Lugar y Fecha

.....

Firma del

Endosante

Nombre del endosante:

.....

DOI¹ _____

N°.....

.....

Firma del

Endosatario

DOI¹ _____

N°.....

Certificación: (Razón social del AGD) certifica que el presente primer endoso ha quedado registrado en su matrícula o libro talonario, así como en el respectivo Certificado de Depósito, en el caso de haber

(MODELO DE ANEXO AL WARRANT para detalle adicional de bienes)
(Para ser llenado por la Almacenera)

ANEXO AL WARRANT (*) N°.....

Warrant con Certificado de Depósito emitido N°.....

Warrant sin Certificado de Depósito emitido

PAGINA N°.....

(DENOMINACION Y DOMICILIO DEL ALMACEN GENERAL)

Viene del título / de la página N°.....

Bienes en depósito ()**

Cantid ad	Unidad y/o Peso	Descripción de los bienes (clase, especie) y marcas de los bultos¹	Calidad y Estado de conservaci ón	Valor Patrimonial con indicación del criterio de valorización
----------------------	----------------------------	--	--	--

El presente detalle adicional de bienes forma parte integrante del Warrant N°.....

_____ de _____ de 2015

(DENOMINACION DEL ALMACÉN GENERAL)

Firma del Depositante

Firma y Sello del Representante Legal de
la Almacenera

(*) Precisar el tipo de Warrant, en caso se trate de Warrant Aduanero o Insumo – Producto.

(**) En el caso de Warrant Insumo-Producto, se identificará si se trata de insumos o productos.

Indicar asimismo, si se trata de bienes perecibles o no.

(MODELO DE ANEXO AL WARRANT para Prórroga del Plazo de la Obligación)
(Para ser llenado por el financiador)

ANEXO AL WARRANT (*) N°

Warrant con Certificado de Depósito emitido N°.....
Warrant sin Certificado de Depósito emitido

(DENOMINACION Y DOMICILIO DEL ALMACEN GENERAL)

Prorrogado el plazo de la obligación a que se refiere el endoso del warrant, hasta el ____ de _____ de 2 ____ por el saldo adeudado a la fecha que es de _____ (S/.) (US\$) _____ y con garantía del saldo actual de los bienes, que tienen un valor de _____

.....de.....de 2015.

REGISTRADA LA PRORROGA DEL PLAZO DE LA OBLIGACION

..... de.....de 2015

Almacenajes adeudados desde:

..... Firma del Deudor – Endosante

.....

Importe:

.....

DENOMINACION DEL ALMACÉN GENERAL

..... Firma del Acreedor – Endosatario

.....
Firma y Sello del Representante Legal de la Almacenera

(*) Precisar el tipo de Warrant, en caso se trate de Warrant Aduanero o Warrant Insumo – Producto

ANEXO N° 4: CANTIDAD ECONÓMICA A PEDIR AL PROVEEDOR

A = Demanda o requerimiento anual del consumo del artículo en estudio.

O = Costo ordenar (costo administrativos del área de compras para emitir una orden de compras u orden de servicio).

n = Número de veces que se emite una orden de compra.

Pu = Precio unitario o valor del artículo demandado (precio fijo sin variación por descuento en función al volumen de compra).

% = Costo de almacenaje expresado en porcentaje (generalmente fluctúa entre 15% y 35% del inventario promedio valorizado, se expresa como:

$$(Q) = \frac{Pu}{2}$$

Q = Cantidad económica a hallar.

Tenemos entonces que el costo de almacenaje es $= Q = \frac{Pu\%}{2}$ mientras que el costo

de reordenar viene a ser $= \frac{A}{Q} (Q)$

Igualando ambas expresiones tenemos:

$$\frac{Q}{2} Pu\% = \frac{A}{Q} (Q)$$

Despejando "Q" tenemos:

$$Q = \frac{2AQ}{Pu\%}$$

ANEXO N° 5: MODELO BÁSICO DE CANTIDAD ECONÓMICA DE PEDIDO (C.E.P.)

La cantidad económica de pedido busca encontrar el monto de pedido que reduzca al mínimo el costo total del inventario de la empresa. Es una de las herramientas que se utilizan para determinar el monto óptimo de pedido para un artículo de inventario es el modelo de la cantidad económica de pedido (CEP). Tiene en cuenta los diferentes costos financieros y de operación y determina el monto de pedido que minimice los costos de inventario de la empresa.

El modelo de la cantidad económica de pedido se basa en tres supuestos fundamentales, el primero es que la empresa conoce cuál es la utilización anual de los artículos que se encuentran en el inventario, segundo que la frecuencia con la cual la empresa utiliza el inventario no varía con el tiempo y por último que los pedidos que se colocan para reemplazar las existencias de inventario se reciben en el momento exacto en que los inventarios se agotan.

Los costos básicos para la implementación de este modelo son

Costos de pedido.- Son los que incluyen los costos fijos de oficina para colocar y recibir un pedido, o sea, el costo de preparación de una orden de compra, procesamiento y la verificación contra entrega. Estos se expresan en términos de gastos o costos por pedido.

Costos de mantenimiento del inventario.- Son los costos variables unitarios de mantener un artículo en el inventario por un periodo determinado. Entre los más comunes se encuentran los costos de almacenamiento, los costos de seguro, los costos de deterioro y obsolescencia y el costo de oportunidad. Estos son expresados en términos de costos por unidad por periodo.

Costos totales.- Es que se determina en la suma del pedido y de los costos de mantenimiento del inventario. Su objetivo es determinar el monto de pedido que los minimice.

U = Uso de unidades por periodo.

P = Costo unidades de pedido.

M = Costo de mantenimiento por unidad por periodo.

$$\text{CEP} = \frac{2 \times U \times P}{M}$$

ANEXO N° 6: PROTOCOLO DE ENTREVISTA

¿Qué opinión tiene del warrant como un instrumento financiero de corto plazo?

Permite obtener liquidez financiera solo con él sobre stock de mercaderías.

Se puede obtener reposición de mercadería en corto plazo.

Permite realizar retiros parciales de warrant.

Otros.

¿Cómo contribuye el warrant en los estados de la cuenta corriente y gastos bancarios?

Nos da mayor liquidez en cuenta corriente con un menor costo.

Nos permite disminuir los gastos bancarios adicionales.

Se elimina las comisiones adicionales por las entidades bancarias.

Otros.

¿Cómo es clasificada las mercaderías para objeto de warrant?

De acuerdo a la rotación de mercadería.

Por el costo de la mercadería.

Por el espacio físico que ocupa.

Otros.

¿Usted podría comentar como el warrant incide en el área de logística?

Permite llevar mejor el stock de rotación de mercadería.

Nos permite llevar mejor el almacenaje.

Nos permite medir tiempo de venta y compra al exterior.

Otros.

¿Cada cuánto tiempo el personal debería ser capacitado para compras al exterior?

Debe ser capacitado 4 veces al año.

Debe ser capacitado 3 veces al año.

Debe ser capacitado 2 veces al año.

Otros.

¿Cree usted que el personal del área de compras es el número suficiente para cumplir con los requerimientos?

El personal de compras debe ser 10% más.

El personal de compras debe ser 15% más.

El Personal de compras debe ser 20% más.

Otros.

¿La empresa pone en práctica el manual de compras a proveedores?

Siempre lo pone en práctica.

Casi siempre lo pone en práctica.

Regularmente lo pone en práctica.
Nunca lo pone en práctica.

¿Cómo se clasifican los proveedores y cada cuanto tiempo son evaluados?

Proveedores de gran envergadura, evaluación 2 veces al año.
Proveedores de mediana envergadura, evaluación 3 veces al año.
Proveedores de pequeña envergadura, evaluación 4 veces al año.
Otros.

¿La evaluación de compras al exterior cada cuanto tiempo seda?

La evaluación de compras seda cada 3 meses.
La evaluación de compras seda cada 2 meses.
La evaluación de compras seda cada 1 meses.
Otros.

¿El control de stock de inventarios cada cuanto tiempo seda?

El control de stock de mercaderías seda 3 veces al año.
El control de stock de mercaderías seda 2 veces al año.
El control de stock de mercaderías seda 1 veces al año.
Otros.

¿Cuáles son los canales de distribución para el mercado objetivo?

Importador-Distribuidores- Mayoristas- Minoristas.
Importador-Mayoristas- Minoristas.
Importador-Minorista.
Otros.

¿Cuáles son los Activos Fijos que son necesarios para un mejor funcionamiento de la empresa?

Los locales comerciales (tiendas y oficinas).
Los Almacenes de depósito.
Los terrenos para futuros almacenes.
Otro.

ANEXO N° 7: MATRIZ DE CONSISTENCIA INVESTIGACIÓN DE TESIS

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Tipo de
Problema Principal	Objetivo General	Hipótesis General	Variable Independiente	Variable Independiente	Investigación
¿Cómo se comporta el Warrant como alternativa de financiamiento a la falta de liquidez originado por el sobre abastecimiento de inventarios debido a una inadecuada política de compras y a la falta de previsión de las ventas?	Evaluar en que medida el Warrant contribuye a resolver problemas de liquidez en la empresa, resolviendo simultáneamente el sobre abastecimiento de inventarios debido a una inadecuada política de compras y pudiendo prever las ventas.	El Warrant es un instrumento aplicado a empresas que manejan grandes volúmenes de inventarios y ayuda mejorar la liquidez y la eficiencia de sus adquisiciones, por consiguiente mejora también la previsión de ventas, favoreciendo así el mejor manejo financiero.	Warrant como instrumento financiero de corto plazo.	a) Flexibilidad en el otorgamiento de crédito Warrant virtual. b) Pagos y retiros parciales de los stock en Warrant. c) Mejora en la prevención de Ventas.	El presente trabajo de investigación es de tipo Explicativo por cuanto busca responder a las causas del problema de liquidez, para la reposición de mercaderías de mas alta rotación.
Problema Secundario	Objetivos Específicos	Hipótesis Especificas	Variables Dependiente	Variable Dependiente	
a) ¿De que manera el Warrant se constituye en un instrumento financiero de corto plazo superior a otras herramientas financieras?	a) Evaluar la utilización del Warrant como alternativa de financiamiento empresarial de corto plazo así como sus ventajas respecto de otros instrumentos de corto plazo.	a) El Warrant es una alternativa de financiamiento, que proporciona liquidez inmediata para la reposición de mercaderías de alta rotación, favoreciéndola en el corto plazo a las empresas.	a) Falta de Liquidez.	a.1.) Control del activo circulante. a.2.) Cobertura mixta de la inversión del circulante.	
b) ¿En que medida la falta de liquidez hace que la empresa Ostim s.a. incida en gastos bancarios adicionales?	b) Analizar los gastos financieros adicionales que se derivan de la falta de liquidez coyuctural en la empresa Ostim s.a.	b) El Warrant es la manera de negociar los sobre abastecimientos de inventarios, a bajos costos financieros, dando mayor liquidez a las empresas.	b) Sobre abastecimiento de Inventarios.	b.1.) Control de saldos, cadena de valor. b.2.) Control de la cadena de Suministro.	
c) ¿Existen políticas de compras adecuadamente definidas que permitan evitar un sobre stock y graves problemas de liquidez a la empresa?	c) Evaluar la organización del área de compras con la finalidad de corregir el sobre abastecimiento de inventarios.	c) La eficiencia en el área de compras reduce el sobre abastecimiento de inventarios, favoreciendo mayor liquidez a las empresas.	c) La eficiencia en el área de Compras.	c.1.) Medición de la eficiencia de compras. c.2.) Cantidad económica a pedir.	
d) ¿De que manera los activos fijos son utilizados en garantía para evitar una falta de liquidez a la empresa?	d) Identificar los activos fijos que normalmente son necesarios para el mejor funcionamiento de la empresa y que no se destine a la venta.	d) La Identificación de los activos fijos necesarios, permitirá una gestión eficiente que ayudara a mejorar el funcionamiento de las empresas dándoles liquidez.	d) Activos Fijos.	d.1.) Activos fijos. d.2.) Fondo de Maniobra.	