

## **1. DATOS GENERALES**

### **1.1 TÍTULO**

**“LA CONTABILIDAD FINANCIERA Y LA TOMA DE DECISIONES EN LAS GRANDES EMPRESAS COMERCIALES DE LIMA METROPOLITANA”**

### **1.2 ÁREA DE INVESTIGACIÓN**

- CONTABILIDAD - GESTIÓN

### **1.3 AUTOR DEL PROYECTO**

- DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS

### **1.4 PERSONAS CON LAS QUE SE COORDINA**

- DR. ROBERTO CUMPEN VIDAURRE

### **1.5 FECHA DE PRESENTACIÓN DEL PROYECTO**

- Lima, 04 de Enero del 2016

## **2. ESTRUCTURA**

### **2.1 FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.1.1 MARCO HISTÓRICO**

Según Anthony (2013), la historia no precisa una fecha exacta del surgimiento de la contabilidad, simplemente se da una aproximación y evidencia que esta tiene sus orígenes en la aparición del comercio. En la organización empresarial y social, donde al aumentar las transacciones comerciales la incapacidad de la memoria humana para registrarlas, hizo que surgiera una metodología para plasmar dichas actividades. La edad antigua, se remonta desde el año 416 donde existía más un hacer contable que una práctica, ya que solo se refería a la necesidad de información que necesitaban los comerciantes de la época. La invención de la escritura y los números generan aunque de manera muy sencilla y rudimentaria los elementos fundamentales de lo que hoy se conoce como "cuenta", donde se tenía un título, cantidades y totales. De aquí se parte la formulación de un paradigma contable inicial, en el cuál la práctica es la base. Después de establecer la "cuenta" como principal regidor de la contabilidad, se crea la necesidad de ejercer un control contable, ya que era necesario verificar la veracidad de la información, desde este momento es en el que se puede hablar de la ciencia contable como un objeto de estudio estructurado.

#### **ESCUELAS DE LA PRÁCTICA CONTABLE:**

Según Anthony (2013), Esta comprende el periodo del 470 al 1458, a partir de este momento se pasa de oficio a profesión, se habla del uso de libros ligados a normas, esto crea un nuevo sentido, ya que se mejoran las prácticas contables, el desarrollo histórico lleva a la introducción de la partida doble. También se debe tener en cuenta que nacen varias escuelas que investigan y contribuyen al desarrollo contable, que buscaban mejorar la práctica y entregar información útil, pero dejaron a un lado la formulación de una teoría contable que le diera fundamento a sus avances. La contabilidad debe permitir conocer en cualquier momento en donde está y a dónde va la empresa, dar informes claros y precisos sobre su situación económica, así es

un poderoso medio de dirección y el principal instrumento administrativo de planeación y control financiero.

Desde 1458 con la invención de la imprenta se dio un giro a la práctica contable, ya que se comienzan a difundir conceptos y procedimientos de algunos autores, que de cierta manera inician un proceso de teorización. A finales del siglo XIX y principios del XX donde se dan a conocer las primeras asociaciones de contadores que buscan orientar la contabilidad bajo unos estándares y reglas generales. El surgimiento de investigadores contables en busca de una teoría, no tiene resultados unánimes, sino por el contrario, se presentan diferentes y variados puntos con respecto a lo que debería ser la práctica contable, entre las más importantes se encuentran:

#### **TEORÍA DE LA PERSONIFICACIÓN CONTABLE:**

Según Anthony (2013), consiste en ver en la cuenta una persona ficticia que recibe y entrega. Se creó porque no todas las personas podían ser responsables por los valores existentes en una organización. Esta teoría se ocupaba solo de la cuenta y de explicarla, pero dejaba a un lado el entorno económico. Sus principales aportes fueron que sirvió de base para construir el plan de cuentas de las empresas, surge el perfeccionamiento del método operativo de la partida doble, y se empezó a hablar de un sistema de contabilidad integral.

#### **TEORÍA JURÍDICA DE LA CONTABILIDAD:**

Según Anthony (2013), esta teoría concede gran importancia a la empresa como sujeto de derecho y su estudio se basa en las implicaciones jurídicas que de la práctica y profesión contable se puedan derivar. Esta teoría dio origen a la normalización internacional y contribuyo a entender y legislar las obligaciones jurídicas que la organización tiene con sus propietarios, con el estado y la sociedad.

#### **TEORÍA ECONÓMICA DE LA CONTABILIDAD:**

Según Anthony (2013), los representantes de esta teoría consideran que la práctica contable debe estar sujeta al momento económico y a los cambios que en este se produzcan. Esta teoría avanzó en el concepto de valor debido a la teoría Marxista,

concepto que se convirtió en uno de los sistemas de medición de la realidad económica de la empresa.

#### **TEORÍA DE LA CONTABILIDAD PURA:**

Según Anthony (2013), su objeto fue la investigación experimental, teniendo en cuenta el dato fundamental de donde partían las cuentas de balance y no de forma contraria y descubre el sistema que permite reportar información sobre el patrimonio de las personas en las organizaciones.

#### **TEORÍA ADMINISTRATIVA DE LA CONTABILIDAD:**

Según Anthony (2013), esta teoría integra los valores humanos a los valores financieros de la empresa, considera a la contabilidad como el principal instrumento administrativo y financiero. También reconoce el carácter predictivo que obtuvo la contabilidad y la importancia para el desarrollo de una organización.

#### **ESCUELA CONTABLE DE LA GANANCIA LÍQUIDA REALIZADA:**

Según Anthony (2013), esta trata de buscar un sistema de contabilidad con el objeto de valorar los recursos económicos de la empresa, utilizando algunos de los métodos que se presentan a continuación: Costo de reposición; Precio de venta y Valor actual. Algunos autores como Patón y Littleton defienden el costo histórico como un buen método de valoración, mientras que otros le dan mayor importancia al ajuste de los estados financieros, con el fin de reflejar la realidad en cuanto a la inflación.

#### **ESCUELA DE LA INFORMACIÓN CONTABLE PARA LA TOMA DE DECISIONES:**

Según Anthony (2013), esta Escuela toma la contabilidad no como una disciplina, sino como una práctica contable, como una fuente de información para un sin número de estudios que el usuario dependiendo de su situación necesite, siempre y cuando toda esta información conserve algunas características de orden obligatorio como: pertinencia; verificabilidad; cuantificabilidad; comparabilidad; comprensibilidad; validez; neutralidad; veracidad. Esta información debe ser útil para

la predicción y posterior análisis, con el fin de permitirle al usuario llegar a una buena decisión.

### **ESCUELA DE LA ÉTICA CONTABLE:**

Según Anthony (2013), esta corriente se basa en conceptos básicos relacionados con las personas que emiten la información refiriéndose principalmente a la adecuada presentación de los estados financieros. Hace énfasis en temas como la moral en el ejercicio de la profesión, la verdad y la claridad queriendo así demostrar la imparcialidad que debe existir en la información que se suministre.

### **ESCUELA SOCIOLÓGICA DE LA CONTABILIDAD:**

Según Anthony (2013), esta escuela da gran importancia a las relaciones sociales que se derivan de la información contable, habla también de la contabilidad social a nivel macro; es decir el impacto de las empresas en el medio económico y social a nivel nacional e internacional.

### **ESCUELA CONTABLE INDUCTIVA Y DEDUCTIVA:**

Según Anthony (2013), esta Escuela básicamente estuvo enfocada en la elaboración de teorías contables mediante dos procesos: i) proceso deductivo: Formulación de objetivos (Estados financieros), Declaración de postulados contables (Del medio social); Definición de metodología. Definición de un marco de referencia para el planteamiento de ideas; Empleo de términos definidos; Enunciación de principios generales para la aplicación del que hacer operativo; ii) proceso inductivo: Rasgos comunes de cada uno de los sistemas contables.

## **2.1.2. MARCO TEÓRICO**

### **2.1.2.1 CONTABILIDAD FINANCIERA EMPRESARIAL**

Según Ferrer (2014); la contabilidad financiera empresarial es el proceso de reconocer, medir, registrar y presentar la información de las empresas en los estados financieros; los mismos que reflejan los efectos de las transacciones y otros sucesos de una empresa, agrupándolos por categorías, según sus características económicas, a los que se les llama elementos. En el caso del balance, los elementos que miden la situación financiera son: el activo, el pasivo y el patrimonio neto. Dentro

del activo destaca el corriente y no corriente; dentro del corriente los rubros del efectivo y equivalentes de efectivo, cuentas por cobrar comerciales, otras cuentas por cobrar, existencias, gastos pagados por anticipado; dentro del activo no corriente se tiene a las cuentas por cobrar comerciales largo plazo; otras cuentas por cobrar largo plazo, inmuebles maquinaria y equipo, y activos intangibles. Dentro de pasivo corriente se tiene rubros como cuentas por pagar comerciales, otras cuentas por pagar; dentro del pasivo no corriente se tiene a las cuentas por pagar comerciales largo plazo, otras cuentas por pagar largo plazo y otras. Dentro del patrimonio neto se tiene rubros como el capital social, reservas, excedente de revaluación, resultados acumulados y otras.

En el estado de ganancias y pérdidas, los elementos son los ingresos y los gastos. Dentro de los ingresos las ventas de mercaderías, prestación de servicios y otros ingresos; costo de ventas; gastos administrativos, gastos de ventas, otros gastos; participaciones de los trabajadores, impuesto a la renta y otras.

El Marco Conceptual no identifica ningún elemento exclusivo del estado de cambios en el patrimonio neto ni del estado de flujos de efectivo, el que más bien combina elementos del balance general y del estado de ganancias y pérdidas. Para efectos del desarrollo del Plan Contable General Empresarial (PCGE), se consideran estos elementos para la clasificación inicial de los códigos contables.

Las características esenciales de cada elemento se discuten a continuación: a) Activo: recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener beneficios económicos; b) Pasivo: obligación presente de la empresa, surgida de eventos pasados, en cuyo vencimiento, y para pagarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos; c) Patrimonio neto: parte residual de los activos de la empresa una vez deducidos los pasivos; d) Ingresos: son incrementos en los beneficios económicos, producidos durante el período contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de las obligaciones que resultan en aumentos del patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio; y, e) Gastos: disminuciones en los beneficios económicos, producidos en el período contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien originados en una obligación o aumento de los

pasivos, que dan como resultado disminuciones en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de ese patrimonio.

Según Anthony (2013), la contabilidad financiera empresarial comprende la valuación, registro y presentación de las transacciones; es una clase especial de contabilidad, cuyo objetivo es producir información dirigida a un grupo específico de interesados, aquéllos que no se encuentran involucrados con la administración de las entidades (restricción de diversos interesados) y que debe ser útil para la toma de sus decisiones en relación a las entidades (préstamos, inversiones y rendición de cuentas; restricción de propósito). Precisamente, la contabilidad financiera surge como una disciplina cuyos objetivos son determinar: a) Quiénes son los usuarios de la información financiera; b) Para qué utilizan la información financiera; c) El tipo de información financiera que les resulte necesaria; d) Los requisitos de calidad de esa información financiera; e) Los principios básicos que deben seguir las reglas particulares de contabilidad, f) Emitir las reglas particulares de contabilidad (o normas). El proceso contable en general requiere precisar qué operaciones de las entidades serán su objeto, cómo deben clasificarse, en qué momento se deben incorporar formalmente en los registros contables, cómo se deben cuantificar, cómo se deben presentar en los estados financieros y, por último, qué revelaciones deben hacerse sobre las operaciones informadas. Las normas de contabilidad financiera deben responder a esas cuestiones subordinando los procedimientos contables a un deber hacer, para lograr información financiera que sea útil para los usuarios. Por lo que se refiere a las operaciones que son objeto de la contabilidad financiera, ésta toma el concepto de transacciones y ciertos eventos identificables y cuantificables que la afectan (restricción de operaciones). De esta manera, la contabilidad financiera define, con toda claridad, que de todas las operaciones que realiza una entidad son objeto de la contabilidad financiera únicamente sus transacciones y los ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan. El principio de realización define puntualmente a las transacciones.

Según Argibay (2013), la contabilidad financiera empresarial es el proceso constructivo de la información empresarial, que permite obtener los estados financieros, que constituyen la base para la clasificación de las transacciones y

provee los supuestos básicos (los nueve principios básicos y el criterio prudencial) como condiciones que deben observar las reglas particulares, para que los procedimientos contables arriben a la información financiera conforme a sus propios objetivos, bajo las condiciones de calidad establecidas. El procedimiento de clasificación, reconocimiento, valuación, presentación y revelación de las transacciones y de ciertos eventos identificables y cuantificables que afectan a la entidad, naturales al procedimiento contable en general —a través de las normas de contabilidad financiera— se encamina a su finalidad última: información financiera útil para la toma de decisiones de ciertos usuarios. De esta forma, la contabilidad general es llevada a los fines claros y específicos determinados por la contabilidad financiera. Por tanto, los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) son el conjunto de criterios que se utilizan en un cierto lugar y en un momento dado, para elaborar y presentar información financiera relevante y confiable de las entidades. Ese conjunto de criterios abarca todo el conocimiento contable teórico, normativo y práctico que resulta necesario aplicar para afirmar que la información financiera presenta de manera razonable la situación financiera de la entidad y los cambios sufridos en la misma. Dichos criterios son innumerables; sin embargo, provienen de fuentes distintas, que al conocerlas, es factible deducir de las mismas, con cierta precisión, cuales son los criterios apropiados para el caso particular en sus circunstancias. Tales fuentes son: Las teorías y desarrollos tecnológicos que conforman el pensamiento contable actual; Las normas jurídicas; Las normas de autoridad experta; Las prácticas acostumbradas. Las teorías y desarrollos tecnológicos que conforman el pensamiento actual se encuentran en libros y revistas técnicas. Incluyen, entre muchas cosas, la teoría de la partida doble y la teneduría de libros; la teoría de los inventarios y las metodologías para la determinación de costos unitarios; teoría de la depreciación y los principios de lo devengado; la contabilidad con base en el costo histórico, el costo de reposición, el valor presente, el valor razonable, el valor de realización, el costo histórico reexpresado, etc. Las prácticas acostumbradas en determinados giros o para la solución de problemas contables no normados. Se entienden como tales, la manera general en cómo se resuelven los problemas por un conjunto significativo de entidades; por ejemplo, en el sector financiero, aseguradoras, industrias extractivas,

fraccionadoras, venta de tiempos compartidos, reportos, préstamos de valores, factoraje, plantas productoras de energía, etc.

Según Horngren (2013), la contabilidad financiera, es la ciencia de la empresa, mediante la cual se recolectan, se clasifican, se registran, se suman y se informa de las operaciones cuantificables en dinero, realizadas por una entidad económica. Es el arte de usar ciertos principios al registrar, clasificar y sumarizar en términos monetarios datos financieros y económicos, para informar en forma oportuna y fehaciente de las operaciones de la vida de una empresa. La función principal de la contabilidad financiera es llevar en forma histórica la vida económica de una empresa, los registros de cifras pasadas sirven para tomar decisiones que beneficien al presente u al futuro. También proporciona estados financieros que son sujetos al análisis e interpretación, informando a los administradores, a terceras personas ya a oficinas gubernamentales del desarrollo de las operaciones de la empresa. Los criterios que deben seguir en los registros de la contabilidad financiera son: Aplicación correcta de conceptos contables clasificando lo que debe quedar incluido dentro del activo y lo que incluirá el pasivo; Presentar la diferencia entre un gasto y un desembolso; Decidir lo que debe constituir un producto o un ingreso, dentro de las cuentas de resultados; Esta contabilidad se concreta en la custodia de los activos confiados a la empresa; Fundamentalmente se ocupa de la preparación de informes y datos para personas distintas de los directivos de la empresa; Incluye la preparación, presentación de información para acciones, acreedores, instituciones bancarias y del Gobierno. Las técnicas, reglas y convencionalismos según las cuales se recolectan y reproducen las cifras de la contabilidad financiera reflejan en gran parte los requisitos de esos interesados. Todos los sistemas contables se expresan en términos monetarios y la administración es responsable, del contenido de los informes proporcionados por la contabilidad financiera. Son características de la Contabilidad Financiera: Rendición de informes a terceras personas sobre el movimiento financiero de la empresa; Cubre la totalidad de las operaciones del negocio en forma sistemática, histórica y cronológica; Debe implantarse necesariamente en la compañía para informar oportunamente de los hechos desarrollados; Se utiliza de lenguaje en los negocios; Se basa en reglas, principios y procedimientos contables para el registro de las operaciones financieras de un

negocio; Describe las operaciones en el engranaje analítico de la teneduría de libros por partida doble

Según Ferrer (2013), la contabilidad financiera, se basa en los Principios Generales de Contabilidad, para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con objeto de facilitar a los diversos interesados la toma de decisiones en relación con dicha entidad económica. La contabilidad financiera es el conjunto de principios, normas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas para el tratamiento de las transacciones de los agentes económicos. Los principios de contabilidad generalmente aceptada, las normas internacionales de contabilidad, las normas de información financiera, las políticas que formulen cada empresa y otras normas sirven para el tratamiento de las transacciones de los agentes económicos. El proceso de inicia con la identificación de los documentos fuente de las transacciones, continua con el registro contable de las transacciones en libros auxiliares y principales y finalmente termina con la formulación, análisis e interpretación de los estados financieros. Los procedimientos, técnicas y prácticas contables están referidos a aquellos que se aplican al abrir libros, registrar todas las transacciones y al cerrar un determinado periodo.

Anthony (2014) está de acuerdo con Meigs (2013), cuando indica que la contabilidad financiera es aquella actividad profesional que consiste en valorar, registrar y presentar las transacciones de compras, ventas, ingresos, egresos, provisiones, apertura y cierre y otras transacciones propias del giro de una empresa. La valuación consiste en determinar un valor para la transacción a nivel de su adquisición, venta o utilización y finalmente saldos según estados financieros. El registro se hace con el plan de cuentas de cada empresa; dicho plan contiene las cuentas a nivel de cinco dígitos o más. El plan de cuentas está dividido en elementos, desde el elemento cero al elemento nueve. La contabilidad financiera se refiere trabaja con el elemento cero al elemento ocho. El elemento nueve está reservado para la contabilidad analítica de explotación.

La contabilidad financiera es una suerte de matriz de los otros tipos de contabilidad. La contabilidad financiera es la única que está normada. Es la contabilidad oficial. Es la contabilidad que tiene principios, normas y procedimientos oficiales. Esta contabilidad está supervisada y controlada. Los libros contables que existen pertenecen a la contabilidad financiera. Los estados financieros oficiales pertenecen a la contabilidad financiera. Las normas internacionales de contabilidad y normas internacionales de información financiera están referidas a la contabilidad financiera. El Sistema Nacional de Contabilidad incluye dentro de sus elementos a la contabilidad financiera. La contabilidad financiera, sin temor a equivocaciones, se aplica en todo el mundo.

Según Flores (2012), los organismos internacionales de contabilidad han desarrollado un conjunto de normas básicas y principios de contabilidad, partiendo del reconocimiento de que el objetivo fundamental de los estados financieros es producir información financiera útil para la toma de decisiones económicas por parte de los distintos usuarios, en especial cuando existen intereses entre dichos usuarios que, en ocasiones, resultan contrarios, por lo cual es menester darle un tratamiento equitativo a tales intereses. A continuación se presentan las opiniones de los diferentes organismos internacionales sobre la materia:

Comisión de Normas Internacionales de Contabilidades (IASC): "El término estados financieros cubre balances generales, estados de resultados o cuentas de pérdidas y ganancias, notas, otros estados y material explicativo, que se identifiquen como parte integral de los estados financieros. Las Normas Internacionales de Contabilidad se aplican a los estados financieros de cualquier empresa comercial, industrial o de negocios. La gerencia de la empresa puede formular estados financieros para su propio uso de varias diferentes maneras que se adapten mejor para fines de administración interna. Cuando los estados financieros se emitan para otras personas tales como accionistas, acreedores, empleados, y al público en general, deberán estar de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad."

Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMPC): "La contabilidad financiera es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables que la afectan,

con el objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica."

Asociación (Norte) Americana de Contabilidad (American Accounting Association AAA): "La contabilidad es un proceso de identificación, medición y comunicación de información económica que permite formular juicios basados en la información y la toma de decisiones por aquellos que se sirven de dicha información".

Instituto (Norte) Americano de Contadores Públicos (AICPA) "El propósito básico de la contabilidad financiera y de los estados financieros es proveer información financiera acerca de las empresas individuales, útil para la toma de decisiones económicas

Según Bellido (2013), señala que los estados financieros forman parte del proceso de presentar información financiera y constituyen el medio principal para comunicarla a las partes que se encuentran fuera de la entidad. Estos estados normalmente incluyen un balance general, un estado de resultados o de ganancias y pérdidas, un estado de movimiento de las cuentas de patrimonio, un estado de flujo de efectivo y las notas a los estados financieros, así como otros estados y material explicativo que son parte integral de dichos estados. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera de una entidad económica a una fecha determinada y los resultados de sus operaciones y los movimientos de su efectivo por los períodos en esa fecha entonces terminados. La situación financiera de una identidad esta en función de los recursos y obligaciones económicas que mantiene, su estructura financiera, liquidez y solvencia. La información acerca de los recursos financieros controlados por la entidad es útil para evaluar su capacidad en el pasado para modificar dichos recursos y para predecir su habilidad y seguridad e generarlos en el futuro. La información relativa a la estructura financiera es útil para predecir futuras necesidades de financiamiento y la capacidad de la entidad para afrontarlos; igualmente es útil para evaluar la posibilidad que tiene de distribuir recursos entre aquellos que tienen un interés en dicha entidad. La información relativa a liquidez y solvencia es útil para determinar la posibilidad de la entidad para cumplir sus compromisos financieros a la fecha de vencimiento de éstos.

Los resultados de las operaciones realizadas por la entidad es una información requerida para conocer la rentabilidad de la misma y predecir la capacidad que tiene

para generar flujos de efectivo a partir de los recursos operativos que utiliza y otros adicionales que potencialmente pudiera obtener. Los movimientos del efectivo utilizado por la entidad son una información útil para conocer su habilidad para generar efectivo y sus equivalentes y las distintas aplicaciones hechas de tal flujo de efectivo mediante sus actividades operativas, de financiamiento e inversión durante un período determinado. Es importante señalar que existen necesidades de información las cuales no pueden ser satisfechas mediante los estados financieros. Estos estados financieros son dirigidos a cubrir necesidades comunes de información a todos los usuarios, algunos de los cuales pueden requerir, si tienen la capacidad y autoridad para obtener información adicional. Sin embargo la mayoría de usuarios externos tienen que confiar en los estados financieros como su fuente principal de información económica sobre una entidad determinada. La responsabilidad de preparar y presentar los estados financieros es de la gerencia de la entidad informante. La gerencia tiene igualmente interés en la información contenida en los estados financieros y adicionalmente tiene acceso a información de naturaleza gerencial y financiera que la ayuda a tomar decisiones en sus actividades de planeación y control de las operaciones de la entidad.

Según Bellido (2013), los ratios de liquidez mide la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente. Una buena imagen y posición frente a los intermediarios financieros, requiere: mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad y que produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo.

Según Bellido (2013), los ratios de gestión o actividad miden la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los

efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos. Expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario), necesita para convertirse en dinero. Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos.

Según Bellido (2013), los ratios de solvencia, endeudamiento o apalancamiento, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Combinan las deudas de corto y largo plazo. Permiten conocer qué tan estable o consolidada es la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio. Miden también el riesgo que corre quién ofrece financiación adicional a una empresa y determinan igualmente, quién ha aportado los fondos invertidos en los activos. Muestra el porcentaje de fondos totales aportados por el dueño(s) o los acreedores ya sea a corto o mediano plazo. Para la entidad financiera, lo importante es establecer estándares con los cuales pueda medir el endeudamiento y poder hablar entonces, de un alto o bajo porcentaje. El analista debe tener claro que el endeudamiento es un problema de flujo de efectivo y que el riesgo de endeudarse consiste en la habilidad que tenga o no la administración de la empresa para generar los fondos necesarios y suficientes para pagar las deudas a medida que se van venciendo.

Según Bellido (2013), los ratios de rentabilidad miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo. Indicadores negativos expresan la etapa de desacumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio. Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas.

Según Bellido (2013), el ratio de Du Pont, relaciona los índices de gestión y los márgenes de utilidad, mostrando la interacción de ello en la rentabilidad del activo. La matriz del Sistema DUPONT expuesta al final, nos permite visualizar en un solo cuadro, las principales cuentas del balance general, así como las principales cuentas del estado de resultados. Así mismo, observamos las principales razones financieras de liquidez, de actividad, de endeudamiento y de rentabilidad.

#### **2.1.2.2 TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES**

Según Robbins y Coulter (2013), la toma de decisiones empresariales es la llave final de todo el proceso administrativo: ningún plan, ningún control, ningún sistema de organización tiene efecto, mientras no sé de una decisión. Tan importante es que, quiere reducir el estudio de la administración al aprendizaje de una técnica para tomar decisiones. Además, la técnica para llegar a una decisión varía con el tipo del problema, con la persona que la toma, y con Las circunstancias que prevalezcan. Los pasos que se deben tomar en cuenta para tomar una decisión son los siguientes: i) Debe de identificarse ante todo con toda claridad el problema sobre el que débenos decidir. Toda decisión implica la elección entre dos o más alternativas; ii) Debemos garantizarnos de que tenemos la información necesaria para poder decidir; iii) Debemos plantear con claridad, las diversas posibilidades de acción y ponderarlas. Si decidir es escoger entre diversas alternativas, necesitamos conocerlas todas ellas, compararlas y ponderar sus ventajas y desventajas. La toma de decisiones estratégicas se presenta a nivel corporativo, a nivel de unidad de

negocio y a nivel funcional. Al término de esta regresión se encuentran los planes operativos para poner en prácticas la estrategia. Esto hace que la administración estratégica sea más especializada. Casi no es posible imaginar un campo de mayor trascendencia para el humano que el de la toma de decisiones. Tenemos un problema cuando no sabemos como seguir. Una vez que tenemos un problema, hay que tomar una decisión (incluyendo la de no hacer nada). Elegimos una alternativa que nos parezca suficientemente racional que nos permita mas o menos maximizar el valor esperado luego de resuelta nuestra acción. Emitimos en silencio un plan de control, que nos suma en la toma de decisiones, incluyendo decisiones relacionadas con modificar ese plan de control. Demostramos nuestra inteligencia en este proceso en funcionamiento. Un tópico bastante poco conocido es el papel de la inteligencia en la resolución de problemas, de la toma de decisiones, del planeamiento de un control. La toma de decisiones es también una ciencia aplicada que ha adquirido notable importancia y es el tema básico de la Investigación Operativa. La buena toma de decisiones permite vivir mejor. Nos otorga algo de control sobre nuestras vidas. De hecho, muchas de las frustraciones que sufrimos con nosotros mismos se deben a no poder usar la propia mente para entender el problema de decisión, y el coraje para actuar en consecuencia. Una mala decisión puede obligarnos a tomar otra mala decisión, como dijo Harry Truman: "Toda mala decisión que tomo va seguida de otra mala decisión".

Según Robbins y Coulter (2013), la toma de decisiones en una organización invade cuatro funciones administrativas que son: planeación, organización, dirección y control. De los procesos existentes para la toma de decisiones, el proceso racional de toma de decisiones es catalogado como "el proceso ideal". En su desarrollo, el administrador debe determinar la necesidad de una decisión: El proceso de toma de decisiones comienza con el reconocimiento de que se necesita tomar una decisión. Ese reconocimiento lo genera la existencia de un problema o una disparidad entre cierto estado deseado y la condición real del momento. 2.- Identificar los criterios de decisión: Una vez determinada la necesidad de tomar una decisión, se deben identificar los criterios que sean importantes para la misma. La persona que debe tomar una decisión tiene que elaborar una lista de todas las alternativas disponibles para la solución de un determinado problema. La evaluación de cada alternativa se

hace analizándola con respecto al criterio ponderado. Una vez identificadas las alternativas, el tomador de decisiones tiene que evaluar de manera crítica cada una de ellas. Las ventajas y desventajas de cada alternativa resultan evidentes cuando son comparadas. Una vez seleccionada la mejor alternativa se llegó al final del proceso de toma de decisiones. En el proceso racional, esta selección es bastante simple. El tomador de decisiones sólo tiene que escoger la alternativa que tuvo la calificación más alta en el paso número cinco. El tomador de decisiones debe ser totalmente objetivo y lógico a la hora de tomarlas. Tiene que tener una meta clara y todas las acciones en el proceso de toma de decisiones llevan de manera consistente a la selección de aquella alternativa que maximizará la meta. Vamos a analizar las tomas de decisiones de una forma totalmente racional: i) Orientada a un objetivo: Cuando se deben tomar decisiones, no deben existir conflictos acerca del objetivo final. El lograr los fines es lo que motiva que tengamos que decidir la solución que más se ajusta a las necesidades concretas; ii) Todas las opciones son conocidas.- El tomador de decisiones tiene que conocer las posibles consecuencias de su determinación. Así mismo tiene claros todos los criterios y puede enumerar todas las alternativas posibles; iii) Las preferencias son claras.- Se supone que se pueden asignar valores numéricos y establecer un orden de preferencia para todos los criterios y alternativas posibles.

Según Terry (2013), en la toma de decisiones la experiencia es un elemento clave puesto que las decisiones deben tomarse sobre una realidad altamente compleja debido al enorme número de variables que entran en juego. La acumulación de experiencia es larga y costosa. Si consideramos que cuando más se aprende es como consecuencia de los propios errores, el alcanzar un elevado nivel de experiencia en el mundo empresarial puede llegar a tener un coste terriblemente alto. La consecuencia inmediata es que toda la experiencia que pueda ganarse sin los efectos que pudieran derivarse de una decisión errónea o, simplemente de una decisión no óptima, será bien recibida y más económica, sea cual sea su coste.

La toma de decisiones, es el proceso durante el cual la persona debe escoger entre dos o más alternativas. Todos y cada uno de nosotros pasamos los días y las horas de nuestra vida teniendo que tomar decisiones. Algunas decisiones tienen una importancia relativa en el desarrollo de nuestra vida, mientras otras son gravitantes

en ella. Para los administradores, el proceso de toma de decisión es sin duda una de las mayores responsabilidades. La toma de decisiones en una organización se circunscribe a una serie de personas que están apoyando el mismo proyecto. Debemos empezar por hacer una selección de decisiones, y esta selección es una de las tareas de gran trascendencia. Con frecuencia se dice que las decisiones son algo así como el motor de los negocios y en efecto, de la adecuada selección de alternativas depende en gran parte el éxito de cualquier organización. Una decisión puede variar en trascendencia y connotación. Los administradores consideran a veces la toma de decisiones como su trabajo principal, porque constantemente tienen que decidir lo que debe hacerse, quién ha de hacerlo, cuándo y dónde, y en ocasiones hasta cómo se hará. Sin embargo, la toma de decisiones sólo es un paso de la planeación, incluso cuando se hace con rapidez y dedicándole poca atención o cuando influye sobre la acción sólo durante unos minutos.

El proceso creativo de decisiones no suele ser simple ni lineal. Por lo general se compone, en cambio, de cuatro fases sobrepuestas e ínter actuantes entre sí: 1) exploración inconsciente, 2) intuición, 3) discernimiento y 4) formulación lógica. La primera fase, exploración inconsciente, es difícil de explicar en razón de que ocurre fuera de los límites de la conciencia. Usualmente implica la abstracción de un problema, cuya determinación mental es probable que sea muy vaga. Sin embargo, los administradores que trabajan bajo intensas presiones de tiempo suelen tomar decisiones prematuras antes que ocuparse detenidamente de problemas ambiguos y escasamente definidos. La segunda fase, intuición, sirve de enlace entre el inconsciente y la conciencia. Esta etapa puede implicar una combinación de factores aparentemente contradictorios a primera vista. En los años veinte, por ejemplo, Donaldson Brown y Alfred Sloan, de General Motors, concibieron la idea de una estructura divisional descentralizada con control centralizado, conceptos que parecerían oponerse entre sí. No obstante, esta idea cobra sentido si se toman en cuenta los principios subyacentes de 1) responsabilizar de las operaciones al gerente general de cada división y 2) mantener en las oficinas generales de la compañía el control centralizado de ciertas funciones. Fue necesaria la intuición de dos grandes líderes empresariales para constatar la posibilidad de interacción entre estos dos principios en el proceso administrativo. La intuición precisa de tiempo para funcionar. Supone para los individuos la detección de nuevas combinaciones y la

integración de conceptos e ideas diversos. Para ello es necesario profundizar en el análisis de un problema. El pensamiento intuitivo puede inducirse mediante técnicas como la lluvia de ideas y la sinéctica, que se expondrán más adelante. El discernimiento, tercera fase del proceso creativo, es resultado sobre todo del trabajo intenso. Para desarrollar un producto útil, un nuevo servicio o un nuevo proceso, por ejemplo, son necesarias muchas ideas. Lo interesante del asunto es que el discernimiento puede resultar de la concentración de ideas en cuestiones distintas al problema de que se trate. Además, la aparición de nuevos discernimientos puede ser momentánea, de manera que los administradores efectivos acostumbran tener siempre a la mano lápiz y papel para tomar nota de sus ideas creativas.

Según Koontz & O'Donnell (2013), la toma de decisiones es importante porque mediante el empleo de un buen juicio, la toma de decisiones nos indica que un problema o situación es valorado y considerado profundamente para elegir el mejor camino a seguir según las diferentes alternativas y operaciones. También es de vital importancia para la administración ya que contribuye a mantener la armonía y coherencia del grupo, y por ende su eficiencia. En la Toma de Decisiones, considerar un problema y llegar a una conclusión válida, significa que se han examinado todas las alternativas y que la elección ha sido correcta. Dicho pensamiento lógico aumentará la confianza en la capacidad para juzgar y controlar situaciones. Uno de los enfoques más competitivos de investigación y análisis para la toma de las decisiones es la investigación de operaciones. Puesto que esta es una herramienta importante para la administración de la producción y las operaciones. La toma de decisiones, se considera como parte importante del proceso de planeación cuando ya se conoce una oportunidad y una meta, el núcleo de la planeación es realmente el proceso de decisión, por lo tanto dentro de este contexto el proceso que conduce a tomar una decisión se podría visualizar de la siguiente manera: Elaboración de premisas; Identificación de alternativas; Evaluación alternativas en términos de la meta deseada; Elección de una alternativa, es decir, tomar una decisión; La toma de decisión y su puesta en práctica. Con frecuencia se pregunta si las organizaciones tienen normas y regulaciones relacionadas con un proceso por medio del cual un gerente puede llegar a alcanzar objetivos, políticas y estrategias. Si bien no existe un conjunto de normas únicas

para cualquiera de estas funciones, todas están relacionadas con diferentes formas de decisiones, por lo cual es posible elaborar una lista de pasos que se aplican a todas las circunstancias en las que se toman decisiones. Existen cinco características de las decisiones: i) Efectos futuros: Tiene que ver con la medida en que los compromisos relacionados con la decisión afectará el futuro. Una decisión que tiene una influencia a largo plazo, puede ser considerada una decisión de alto nivel, mientras que una decisión con efectos a corto plazo puede ser tomada a un nivel muy inferior. Se refiere a la velocidad con que una decisión puede revertirse y la dificultad que implica hacer este cambio. Si revertir es difícil, se recomienda tomar la decisión a un nivel alto; pero si revertir es fácil, se requiere tomar la decisión a un nivel bajo; ii) Reversibilidad: Esta característica se refiere a la medida en que otras áreas o actividades se ven afectadas. Si el impacto es extensivo, es indicado tomar la decisión a un nivel alto; un impacto único se asocia con una decisión tomada a un nivel bajo; Impacto: Este factor se refiere a las relaciones laborales, valores éticos, consideraciones legales, principios básicos de conducta, imagen de la compañía, etc. Si muchos de estos factores están involucrados, se requiere tomar la decisión a un nivel alto; si solo algunos factores son relevantes, se recomienda tomar la decisión a un nivel bajo; iii) Periodicidad: Este elemento responde a la pregunta de si una decisión se toma frecuente o excepcionalmente. Una decisión excepcional es una decisión de alto nivel, mientras que una decisión que se toma frecuentemente es una decisión de nivel bajo.

### **2.1.2.3 GRANDES EMPRESAS COMERCIALES DE LIMA METROPOLITANA**

Según Rodríguez (2013), las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana, son unidades económicas constituidas por una persona jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto la comercialización de bienes. Estas empresas pueden tomar las decisiones más adecuadas si disponen de indicadores proporcionados por la contabilidad financiera. Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana, pueden definirse como entidades que operando en forma organizada utilizan sus conocimientos y recursos para comprar y vender productos mediante lucro o ganancia.

Según Koontz & O'Donnell (2013) el hecho de disponer de un control administrativo adecuado que facilite la toma de decisiones, se concreta en el desarrollo de las grandes empresas de Lima Metropolitana, el mismo que tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente dicho, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

La toma de decisiones pueden conllevar a aplicar mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre este tipo de empresas; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

Según a Pérez (2014), el primer deber del gerente o administrador de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana, consiste en crear, y luego dirigir, toda una serie de relaciones entre su empresa y sus trabajadores, proveedores, bancos y clientes. El primer paso para la creación de las relaciones deseadas consiste en establecer objetivos, tratando esos objetivos que desea establecer con aquellas personas que deberán alcanzarlos. Al fijarse estos objetivos debe ser de tal forma que pueda enfocarse el resultado en términos mensurables. Cualquier modificación en ellos debe contar con los medios apropiados. Finalmente es necesario ponerlos a prueba continuamente ya que su intención en determinado momento, puede no ser factible de alcanzarlo.

La organización de las grandes empresas comerciales se suele establecer en función de las circunstancias. Los dueños son el motor principal. La mayoría de las cosas que hay que hacer o son hechas por ellos mismos o bajo su directo control. Esto es cierto en los primeros años de vida de la empresa. Es de esperar que una persona empeñada en esta tarea tenga que aplicar probados principios de organización a su negocio, cuando sea necesarios debido a la expansión del mismo

y, en este sentido se llega a un punto que exceda las posibilidades de cualquiera para dirigirlo. En cualquier caso, en toda empresa, llega un momento en que el gerente tiene que delegar la responsabilidad de las decisiones en algunos otros gerentes. Es en ese punto cuando empieza a poner en práctica lo que se llama organización.

### **ASPECTO LEGAL DE LAS GRANDES EMPRESAS COMERCIALES DE LIMA METROPOLITANA:**

**Constitución legal:** Según a Ortega y Pacherras (2013); según la Ley 26887, Ley General de Sociedades, quienes constituyen la Sociedad convienen en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas. Toda sociedad debe adoptar alguna de las formas previstas en esta ley. La sociedad anónima se constituye simultáneamente en un solo acto por los socios fundadores o en forma sucesiva mediante oferta a terceros contenida en el programa de fundación otorgado por los fundadores. La sociedad se constituye cuando menos por dos socios, que pueden ser personas naturales o jurídicas. Si la sociedad pierde la pluralidad mínima de socios y ella no se reconstituye en un plazo de seis meses, se disuelve de pleno derecho al término de ese plazo. La sociedad se constituye por escritura pública, en la que está contenido el pacto social, que incluye el estatuto. Para cualquier modificación de éstos se requiere la misma formalidad. En la escritura pública de constitución se nombra a los primeros administradores, de acuerdo con las características de cada forma societaria. La sociedad adquiere personalidad jurídica desde su inscripción en el Registro y la mantiene hasta que se inscribe su extinción.

**Razón social de las empresas:** La sociedad tiene una denominación o una razón social, según corresponda a su forma societaria. En el primer caso puede utilizar, además, un nombre abreviado. No se puede adoptar una denominación completa o abreviada o una razón social igual o semejante a la de otra sociedad preexistente, salvo cuando se demuestre legitimidad para ello. Esta prohibición no tiene en cuenta la forma social. No se puede adoptar una denominación completa o abreviada o una razón social que contenga nombres de organismos o instituciones públicas o signos distintivos protegidos por derechos de propiedad industrial o elementos protegidos por derechos de autor, salvo que se demuestre estar legitimado para ello.

**Actividades de las empresas:** La sociedad circunscribe sus actividades a aquellos negocios u operaciones lícitos cuya descripción detallada constituye su objeto social. Se entienden incluidos en el objeto social los actos relacionados con el mismo que coadyuvan a la realización de sus fines, aunque no estén expresamente indicados en el pacto social o en el estatuto. La sociedad no puede tener por objeto desarrollar actividades que la ley atribuye con carácter exclusivo a otras entidades o personas. La duración de la sociedad puede ser por plazo determinado o indeterminado.

**Domicilio de las empresas:** El domicilio de la sociedad es el lugar, señalado en el estatuto, donde desarrolla alguna de sus actividades principales o donde instala su administración. En caso de discordancia entre el domicilio de la sociedad que aparece en el Registro y el que efectivamente ha fijado, se puede considerar cualquiera de ellos. La sociedad constituida en el Perú tiene su domicilio en territorio peruano, salvo cuando su objeto social se desarrolle en el extranjero y fije su domicilio fuera del país. Cada socio está obligado frente a la sociedad por lo que se haya comprometido a aportar al capital. Contra el socio moroso la sociedad puede exigir el cumplimiento de la obligación mediante el proceso ejecutivo o excluir a dicho socio por el proceso sumarísimo.

**Aportes al capital social de las empresas:** Los aportes en dinero se desembolsan en la oportunidad y condiciones estipuladas en el pacto social. El aporte que figura pagado al constituirse la sociedad o al aumentarse el capital debe estar depositado, a nombre de la sociedad, en una empresa bancaria o financiera del sistema financiero nacional al momento de otorgarse la escritura pública correspondiente. Otorgada la escritura pública de constitución y aun cuando no hubiese culminado el proceso de inscripción de la sociedad en el Registro, el dinero depositado según el artículo anterior puede ser utilizado por los administradores, bajo su responsabilidad personal, para atender gastos necesarios de la sociedad. La entrega de bienes inmuebles aportados a la sociedad se reputa efectuada al otorgarse la escritura pública en la que conste el aporte. La entrega de bienes muebles aportados a la sociedad debe quedar completada a más tardar al otorgarse la escritura pública de constitución o de aumento de capital, según sea el caso.

**Las obligaciones y el patrimonio:** El patrimonio social responde por las obligaciones de la sociedad, sin perjuicio de la responsabilidad personal de los socios en aquellas formas societarias que así lo contemplan.

**Distribución de beneficios:** La distribución de beneficios a los socios se realiza en proporción a sus aportes al capital. Sin embargo, el pacto social o el estatuto pueden fijar otras proporciones o formas distintas de distribución de los beneficios. Todos los socios deben asumir la proporción de las pérdidas de la sociedad que se fije en el pacto social o el estatuto. Sólo puede exceptuarse de esta obligación a los socios que aportan únicamente servicios. A falta de pacto expreso, las pérdidas son asumidas en la misma proporción que los beneficios.

La distribución de utilidades sólo puede hacerse en mérito de los estados financieros preparados al cierre de un periodo determinado o la fecha de corte en circunstancias especiales que acuerde el directorio. Las sumas que se repartan no pueden exceder del monto de las utilidades que se obtengan. Si se ha perdido una parte del capital no se distribuye utilidades hasta que el capital sea reintegrado o sea reducido en la cantidad correspondiente. Tanto la sociedad como sus acreedores pueden repetir por cualquier distribución de utilidades hecha en contravención con este artículo, contra los socios que las hayan recibido, o exigir su reembolso a los administradores que las hubiesen pagado. Estos últimos son solidariamente responsables.

**Denominación de las empresas:** La sociedad anónima puede adoptar cualquier denominación, pero debe figurar necesariamente la indicación "sociedad anónima" o las siglas "S.A.". Cuando se trate de sociedades cuyas actividades sólo pueden desarrollarse, de acuerdo con la ley, por sociedades anónimas, el uso de la indicación o de las siglas es facultativo.

**Las acciones y el capital social de las empresas:** En la sociedad anónima el capital está representado por acciones nominativas y se integra por aportes de los accionistas, quienes no responden personalmente de las deudas sociales. No se admite el aporte de servicios en la sociedad anónima.

Para que se constituya la sociedad es necesario que tenga su capital suscrito totalmente y cada acción suscrita pagada por lo menos en una cuarta parte. Igual regla rige para los aumentos de capital que se acuerden.

**El aumento de capital de las empresas:** El aumento de capital se acuerda por junta general cumpliendo los requisitos establecidos para la modificación del estatuto, consta en escritura pública y se inscribe en el Registro. El aumento de capital puede originarse en: 1. Nuevos aportes; 2. La capitalización de créditos contra la sociedad, incluyendo la conversión de obligaciones en acciones; 3. La capitalización de utilidades, reservas, beneficios, primas de capital, excedentes de revaluación; y, 4. Los demás casos previstos en la ley. El aumento de capital determina la creación de nuevas acciones o el incremento del valor nominal de las existentes. Para el aumento de capital por nuevos aportes o por la capitalización de créditos contra la sociedad es requisito previo que la totalidad de las acciones suscritas, cualquiera sea la clase a la que pertenezcan, estén totalmente pagadas. No será exigible este requisito cuando existan dividendos pasivos a cargo de accionistas morosos contra quienes esté en proceso la sociedad y en los otros casos que prevé esta ley.

Por excepción, cuando por mandato de la ley deba modificarse la cifra del capital, ésta y el valor nominal de las acciones quedarán modificados de pleno derecho con la aprobación por la junta general de los estados financieros que reflejen tal modificación de la cifra del capital sin alterar la participación de cada accionista. La junta general puede resolver que, en lugar de modificar el valor nominal de las acciones, se emitan o cancelen acciones a prorrata por el monto que represente la modificación de la cifra del capital. Para la inscripción de la modificación basta la copia certificada del acta correspondiente.

La junta general puede delegar en el directorio la facultad de: 1. Señalar la oportunidad en que se debe realizar un aumento de capital acordado por la junta general. El acuerdo debe establecer los términos y condiciones del aumento que pueden ser determinados por el directorio; y, 2. Acordar uno o varios aumentos de capital hasta una determinada suma mediante nuevos aportes o capitalización de créditos contra la sociedad, en un plazo máximo de cinco años, en las oportunidades, los montos, condiciones, según el procedimiento que el directorio decida, sin previa consulta a la junta general. La autorización no podrá exceder del monto del capital social pagado vigente en la oportunidad en que se haya acordado la delegación.

Al aumento de capital mediante aportes no dinerarios le son aplicables las disposiciones generales correspondientes a este tipo de aportes y, en cuanto sean pertinentes, las de aumentos de capital por aportes dinerarios. El acuerdo de aumento de capital con aportes no dinerarios debe reconocer el derecho de realizar aportes dinerarios por un monto que permita a todos los accionistas ejercer su derecho de suscripción preferente para mantener la proporción que tienen en el capital. Cuando el acuerdo contemple recibir aportes no dinerarios se deberá indicar el nombre del aportante y el informe de valorización referido en el artículo 27.

Cuando el aumento de capital se realice mediante la capitalización de créditos contra la sociedad se deberá contar con un informe del directorio que sustente la conveniencia de recibir tales aportes. Es de aplicación a este caso lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo anterior. Cuando el aumento de capital se realice por conversión de obligaciones en acciones y ella haya sido prevista se aplican los términos de la emisión. Si la conversión no ha sido prevista el aumento de capital se efectúa en los términos y condiciones convenidos con los obligacionistas.

**La reducción del capital de las empresas:** La reducción del capital se acuerda por junta general, cumpliendo los requisitos establecidos para la modificación del estatuto, consta en escritura pública y se inscribe en el Registro. La reducción del capital determina la amortización de acciones emitidas o la disminución del valor nominal de ellas. Se realiza mediante: 1. La entrega a sus titulares del valor nominal amortizado; 2. La entrega a sus titulares del importe correspondiente a su participación en el patrimonio neto de la sociedad; 3. La condonación de dividendos pasivos; 4. El reestablecimiento del equilibrio entre el capital social y el patrimonio neto disminuidos por consecuencia de pérdidas; u, 5. Otros medios específicamente establecidos al acordar la reducción del capital.

El acuerdo de reducción del capital debe expresar la cifra en que se reduce el capital, la forma cómo se realiza, los recursos con cargo a los cuales se efectúa y el procedimiento mediante el cual se lleva a cabo. La reducción debe afectar a todos los accionistas a prorrata de su participación en el capital sin modificar su porcentaje accionario o por sorteo que se debe aplicar por igual a todos los accionistas. Cuando se acuerde una afectación distinta, ella debe ser decidida por unanimidad de las

acciones suscritas con derecho a voto. El acuerdo de reducción debe publicarse por tres veces con intervalos de cinco días.

**La memoria y el directorio de las empresas:** Finalizado el ejercicio el directorio debe formular la memoria, los estados financieros y la propuesta de aplicación de las utilidades en caso de haberlas. De estos documentos debe resultar, con claridad y precisión, la situación económica y financiera de la sociedad, el estado de sus negocios y los resultados obtenidos en el ejercicio vencido. Los estados financieros deben ser puestos a disposición de los accionistas con la antelación necesaria para ser sometidos, conforme a ley, a consideración de la junta obligatoria anual. En la memoria el directorio da cuenta a la junta general de la marcha y estado de los negocios, los proyectos desarrollados y los principales acontecimientos ocurridos durante el ejercicio, así como de la situación de la sociedad y los resultados obtenidos. La memoria debe contener cuando menos: 1. La indicación de las inversiones de importancia realizadas durante el ejercicio; 2. La existencia de contingencias significativas; 3. Los hechos de importancia ocurridos luego del cierre del ejercicio; 4. Cualquier otra información relevante que la junta general deba conocer; y, 5. Los demás informes y requisitos que señale la ley.

**Los estados financieros y las normas internacionales de información financiera:** Los estados financieros se preparan y presentan de conformidad con las disposiciones legales sobre la materia y con principios de contabilidad generalmente aceptados en el país. A partir del día siguiente de la publicación de la convocatoria a la junta general, cualquier accionista puede obtener en las oficinas de la sociedad, en forma gratuita, copias de los documentos a que se refieren los artículos anteriores. La aprobación por la junta general de los documentos mencionados en los artículos anteriores no importa el descargo de las responsabilidades en que pudiesen haber incurrido los directores o gerentes de la sociedad

## **ASPECTO TRIBUTARIO DE LAS GRANDES EMPRESAS COMERCIALES DE LIMA METROPOLITANA:**

Según lo establecido por el Informativo Caballero Bustamante (2014); las mercaderías son bienes muebles que están gravados con tributos, cuyas normas tributarias inciden de la siguiente manera.

## **CÓDIGO TRIBUTARIO:**

El Código Tributario, establece los principios generales, instituciones, procedimientos y normas del ordenamiento jurídico-tributario. El Código Tributario, rige las relaciones jurídicas originadas por los tributos. Para estos efectos, el término genérico tributo comprende:

- a) **Impuesto:** Es el tributo cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa en favor del contribuyente por parte del Estado.
- b) **Contribución:** Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales.
- c) **Tasa:** Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por el Estado de un servicio público individualizado en el contribuyente. No es tasa el pago que se recibe por un servicio de origen contractual. Las Tasas, entre otras, pueden ser:
  1. **Arbitrios:** son tasas que se pagan por la prestación o mantenimiento de un servicio público.
  2. **Derechos:** son tasas que se pagan por la prestación de un servicio administrativo público o el uso o aprovechamiento de bienes públicos.
  3. **Licencias:** son tasas que gravan la obtención de autorizaciones específicas para la realización de actividades de provecho particular sujetas a control o fiscalización.

El rendimiento de los tributos distintos a los impuestos no debe tener un destino ajeno al de cubrir el costo de las obras o servicios que constituyen los supuestos de la obligación.

Las aportaciones al Seguro Social de Salud - ESSALUD y la Oficina de Normalización Previsional - ONP se rigen por las normas de este Código, salvo en aquellos aspectos que por su naturaleza requieran normas especiales, los mismos que serán señalados por Decreto Supremo.

De acuerdo con el Código Tributario, solo por Ley o por Decreto Legislativo, en caso de delegación, se puede:

- a) Crear, modificar y suprimir tributos; señalar el hecho generador de la obligación tributaria, la base para su cálculo y la alícuota; el acreedor tributario; el deudor tributario y el agente de retención o percepción, sin perjuicio de lo establecido en el Artículo 10º;
- b) Conceder exoneraciones y otros beneficios tributarios;
- c) Normar los procedimientos jurisdiccionales, así como los administrativos en cuanto a derechos o garantías del deudor tributario;
- d) Definir las infracciones y establecer sanciones;
- e) Establecer privilegios, preferencias y garantías para la deuda tributaria; y,
- f) Normar formas de extinción de la obligación tributaria distintas a las establecidas en este Código.

Los Gobiernos Locales, mediante Ordenanza, pueden crear, modificar y suprimir sus contribuciones, arbitrios, derechos y licencias o exonerar de ellos, dentro de su jurisdicción y con los límites que señala la Ley. Mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas se regula las tarifas arancelarias. Por Decreto Supremo refrendado por el Ministro del Sector competente y el Ministro de Economía y Finanzas, se fija la cuantía de las tasas.

### **IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS:**

Según lo establecido por Actualidad empresarial (2014); de acuerdo con la Ley del impuesto general a las ventas, se menciona en el ARTÍCULO 1º.- OPERACIONES GRAVADAS: El Impuesto General a las Ventas grava las siguientes operaciones: La venta en el país de bienes muebles. Las mercaderías de la empresa son bienes muebles; por tanto gravados con el impuesto general a las ventas; pero dicho impuesto no forma parte del costo del inventario de las mercaderías; porque la empresa tiene el derecho como crédito fiscal contra el débito fiscal que le corresponde de las ventas.

Para los efectos de la aplicación del Impuesto se entiende por:

- 1) VENTA:** 1. Todo acto por el que se transfieren bienes a título oneroso, independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen esa transferencia y de las condiciones pactadas por las partes. 2. El retiro de bienes que efectúe el propietario, socio o titular de la empresa o la empresa misma, incluyendo los que se efectúen como descuento o bonificación, con excepción de los señalados por esta Ley y su Reglamento, tales como los siguientes: - El retiro de insumos, materias primas y bienes intermedios utilizados en la elaboración de los bienes que produce la empresa. - La entrega de bienes a un tercero para ser utilizados en la fabricación de otros bienes que la empresa le hubiere encargado. - El retiro de bienes por el constructor para ser incorporados a la construcción de un inmueble. - El retiro de bienes como consecuencia de la desaparición, destrucción o pérdida de bienes, debidamente acreditada conforme lo disponga el Reglamento. - El retiro de bienes para ser consumidos por la propia empresa, siempre que sea necesario para la realización de las operaciones gravadas. - Bienes no consumibles, utilizados por la propia empresa, siempre que sea necesario para la realización de las operaciones gravadas y que dichos bienes no sean retirados a favor de terceros. - El retiro de bienes para ser entregados a los trabajadores como condición de trabajo, siempre que sean indispensables para que el trabajador pueda prestar sus servicios, o cuando dicha entrega se disponga mediante Ley. - El retiro de bienes producto de la transferencia por subrogación a las empresas de seguros de los bienes siniestrados que hayan sido recuperados.
- 2) BIENES MUEBLES:** Los corporales que pueden llevarse de un lugar a otro, los derechos referentes a los mismos, los signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos de llave y similares, las naves y aeronaves, así como los documentos y títulos cuya transferencia implique la de cualquiera de los mencionados bienes.
- 3) SERVICIOS:** 1. Toda prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe una retribución o ingreso que se considere renta de tercera categoría para los efectos del Impuesto a la Renta, aún cuando no esté afecto a este último impuesto; incluidos el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles y el arrendamiento financiero. Entiéndase que el servicio es

prestado en el país cuando el sujeto que lo presta se encuentra domiciliado en él para efecto del Impuesto a la Renta, sea cual fuere el lugar de celebración del contrato o del pago de la retribución. El servicio es utilizado en el país cuando siendo prestado por un sujeto no domiciliado, es consumido o empleado en el territorio nacional, independientemente del lugar en que se pague o se perciba la contraprestación y del lugar donde se celebre el contrato. 2. La entrega a título gratuito que no implique transferencia de propiedad, de bienes que conforman el activo fijo de una empresa vinculada a otra económicamente, salvo en los casos señalados en el Reglamento. Para efecto de establecer la vinculación económica, será de aplicación lo establecido en el Artículo 54º del presente dispositivo. En el caso del servicio de transporte internacional de pasajeros, el Impuesto General a las Ventas se aplica sobre la venta de pasajes que se expidan en el país o de aquellos documentos que aumenten o disminuyan el valor de venta de los pasajes siempre que el servicio se inicie o termine en el país, así como el de los que se adquieran en el extranjero para ser utilizados desde el país.

La obligación tributaria en el Impuesto general a las ventas se origina: a) En la venta de bienes, en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el reglamento o en la fecha en que se entregue el bien, lo que ocurra primero. Tratándose de naves y aeronaves, en la fecha en que se suscribe el correspondiente contrato. Tratándose de la venta de signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos de llave y similares, en la fecha o fechas de pago señaladas en el contrato y por los montos establecidos; en la fecha en que se perciba el ingreso, por el monto que se perciba, sea total o parcial; o cuando se emite el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, lo que ocurra primero. b) En el retiro de bienes, en la fecha del retiro o en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, lo que ocurra primero. c) En la prestación de servicios, en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, o en la fecha en que se percibe la retribución, lo que ocurra primero. En los casos de suministro de energía eléctrica, agua potable, y servicios finales telefónicos, télex y telegráficos, en la fecha de percepción del ingreso o en la fecha de vencimiento del plazo para el pago del servicio, lo que ocurra primero.

## **IMPUESTO A LA RENTA:**

Según a Bernal y Espinoza (2014); el Impuesto a la Renta grava: a) Las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos; b) Las ganancias de capital; c) Otros ingresos que provengan de terceros, establecidos por esta Ley; d) Las rentas imputadas, incluyendo las de goce o disfrute, establecidas por esta Ley. Están incluidas dentro de las rentas previstas en el inciso a), las siguientes: 1) Las regalías; 2) Los resultados de la enajenación de: (i) Terrenos rústicos o urbanos por el sistema de urbanización o lotización; (ii) Inmuebles, comprendidos o no bajo el régimen de propiedad horizontal, cuando hubieren sido adquiridos o edificados, total o parcialmente, para efectos de la enajenación; 3) Los resultados de la venta, cambio o disposición habitual de bienes.

De acuerdo con el Artículo 62º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: Los contribuyentes, empresas o sociedades que, en razón de la actividad que desarrollen, deban practicar inventario, valuarán sus existencias por su costo de adquisición o producción adoptando cualquiera de los siguientes métodos, siempre que se apliquen uniformemente de ejercicio en ejercicio: a) Primeras entradas, primeras salidas (PEPS); b) Promedio diario, mensual o anual (PONDERADO O MOVIL); c) Identificación específica; d) Inventario al detalle o por menor; e) Existencias básicas. El reglamento podrá establecer, para los contribuyentes, empresas o sociedades, en función a sus ingresos anuales o por la naturaleza de sus actividades, obligaciones especiales relativas a la forma en que deben llevar sus inventarios y contabilizar sus costos.

De acuerdo al Artículo 35º del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta en lo referido a inventarios y contabilidad de costos: Los deudores tributarios deberán llevar sus inventarios y contabilizar sus costos de acuerdo a las siguientes normas:

- a) Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido mayores a mil quinientas (1,500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, deberán llevar un sistema de contabilidad de costos, cuya información deberá ser registrada en los siguientes registros: Registro de

Costos, Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas y Registro de Inventario Permanente Valorizado.

- b) Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido mayores o iguales a quinientas (500) Unidades Impositivas Tributarias y menores o iguales a mil quinientas (1,500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, sólo deberán llevar un Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.
- c) Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido inferiores a quinientas (500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, sólo deberán realizar inventarios físicos de sus existencias al final del ejercicio.
- d) Tratándose de los deudores tributarios comprendidos en los incisos precedentes a) y b), adicionalmente deberán realizar, por lo menos, un inventario físico de sus existencias en cada ejercicio.

Deberán contabilizar en un Registro de Costos, en cuentas separadas, los elementos constitutivos del costo de producción por cada etapa del proceso productivo. Dichos elementos son los comprendidos en la Norma Internacional de Contabilidad correspondiente, tales como: materiales directos, mano de obra directa y gastos de producción indirectos.

- e) Aquellos que deben llevar un sistema de contabilidad de costos basado en registros de inventario permanente en unidades físicas o valorizados o los que sin estar obligados opten por llevarlo regularmente, podrán deducir pérdidas por faltantes de inventario, en cualquier fecha dentro del ejercicio, siempre que los inventarios físicos y su valorización hayan sido aprobados por los responsables de su ejecución y además cumplan con lo dispuesto en el segundo párrafo del inciso c) del Artículo 21º del Reglamento.
- f) No podrán variar el método de valuación de existencias sin autorización de la SUNAT y surtirá efectos a partir del ejercicio siguiente a aquél en que se otorgue la aprobación, previa realización de los ajustes que dicha entidad determine.
- g) La SUNAT mediante Resolución de Superintendencia podrá:
  - Establecer los requisitos, características, contenido, forma y condiciones en que deberá llevarse los registros establecidos en el presente Artículo.

- Eximir a los deudores tributarios comprendidos en el inciso a) del presente artículo, de llevar el Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.
- Establecer los procedimientos a seguir para la ejecución de la toma de inventarios físicos en armonía con las normas de contabilidad referidas a tales procedimientos.

En todos los casos en que los deudores tributarios practiquen inventarios físicos de sus existencias, los resultados de dichos inventarios deberán ser refrendados por el contador o persona responsable de su ejecución y aprobados por el representante legal. A fin de mostrar el costo real, los deudores tributarios deberán acreditar, mediante los registros establecidos en el presente Artículo, las unidades producidas durante el ejercicio, así como el costo unitario de los artículos que aparezcan en los inventarios finales. En el transcurso del ejercicio gravable, los deudores tributarios podrán llevar un Sistema de Costo Estándar que se adapte a su giro, pero al formular cualquier balance para efectos del impuesto, deberán necesariamente valorar sus existencias al costo real. Los deudores tributarios deberán proporcionar el informe y los estudios técnicos necesarios que sustenten la aplicación del sistema antes referido, cuando sea requerido por la SUNAT.

De acuerdo con el Artículo 64º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: Para los efectos de esta ley, el valor que el importador asigne a las mercaderías y productos importados no podrá ser mayor que el precio ex-fábrica en el lugar de origen más los gastos hasta puerto peruano, en la forma que establezca el reglamento, teniendo en cuenta la naturaleza de los bienes importados y la modalidad de la operación. Si el importador asignara un valor mayor a las mercaderías y productos, la diferencia se considerará, salvo prueba en contrario, como renta gravable de aquél. Asimismo, para los efectos de esta ley, el valor asignado a las mercaderías o productos que sean exportados, no podrá ser inferior a su valor real, entendiéndose por tal el vigente en el mercado de consumo menos los gastos, en la forma que establezca el reglamento, teniendo en cuenta los productos exportados y la modalidad de la operación. Si el exportador asignara un valor inferior al indicado, la diferencia, salvo prueba en contrario, será tratada como renta gravable de aquél.

De acuerdo al Artículo 37º del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta en lo referido a importación y exportación: A fin de determinar el valor de las importaciones y exportaciones a que se refiere el Artículo 64 de la Ley se tendrá en cuenta las siguientes disposiciones:

- a) El valor de los bienes importados estará conformado por el precio ex-fábrica más los gastos, derechos e impuestos en el país de origen, fletes, seguros, diferencias de cambio, derechos y otros impuestos a la importación, gastos de despacho de Aduana, y demás gastos incurridos hasta el ingreso de los bienes a los almacenes de la empresa.
- b) El valor de venta de los bienes exportados se determinará como sigue:
  1. Valor CIF, por el valor vigente en el mercado de consumo, menos los derechos y otros tributos que graven la internación de dichos bienes en el país de destino, así como los gastos de despacho de Aduana y demás gastos incurridos hasta el ingreso de los bienes a los almacenes del destinatario; y
  2. Valor FOB, por el valor vigente en el mercado de consumo, menos todos los conceptos referidos en el numeral anterior, así como el flete y el seguro.

Por el valor vigente en el mercado de consumo, se entiende el precio de venta al por mayor que rija en dicho mercado. En caso que el referido precio no fuera de público y notorio conocimiento, o que su aplicación sobre bienes de igual o similar naturaleza pudiera generar duda, se tomará los precios obtenidos por otras empresas en la colocación de bienes de igual o similar naturaleza, en el mismo mercado y dentro del ejercicio gravable.

De acuerdo con el Artículo 20º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: La renta bruta está constituida por el conjunto de ingresos afectos al impuesto que se obtenga en el ejercicio gravable. Cuando tales ingresos provengan de la enajenación de bienes, la renta bruta estará dada por la diferencia existente entre el ingreso neto total proveniente de dichas operaciones y el costo computable de los bienes enajenados. Si se trata de bienes depreciables o amortizables, a efectos de la determinación del impuesto, el costo computable se disminuirá en el importe de las depreciaciones o amortizaciones que hubiera correspondido aplicar de acuerdo a

lo dispuesto por la Ley del I.Renta. El ingreso neto total resultante de la enajenación de bienes se establecerá deduciendo del ingreso bruto las devoluciones, bonificaciones, descuentos y conceptos similares que respondan a las costumbres de la plaza.

Por costo computable de los bienes enajenados, se entenderá el costo de adquisición, producción o construcción, o, en su caso, el valor de ingreso al patrimonio o valor en el último inventario determinado conforme a Ley, ajustados de acuerdo a las normas de ajuste por inflación con incidencia tributaria, según corresponda. Entiéndase por:

- a) Costo de adquisición: la contraprestación pagada por el bien adquirido, incrementada en las mejoras incorporadas con carácter permanente y los gastos incurridos con motivo de su compra tales como: fletes, seguros, gastos de despacho, derechos aduaneros, instalación, montaje, comisiones normales, incluyendo las pagadas por el enajenante con motivo de la adquisición o enajenación de bienes, gastos notariales, impuestos y derechos pagados por el enajenante y otros gastos que resulten necesarios para colocar a los bienes en condiciones de ser usados, enajenados o aprovechados económicamente. En ningún caso los intereses formarán parte del costo de adquisición.
- b) Valor de ingreso al patrimonio: el valor que corresponde al valor de mercado de acuerdo a lo establecido en la presente Ley, salvo lo dispuesto en el siguiente artículo.

De acuerdo con el Artículo 31º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: Las mercaderías u otros bienes que el propietario o propietarios de empresas retiren para su uso personal o de su familia o con destino a actividades que no generan resultados alcanzados por el Impuesto, se considerarán transferidos a su valor de mercado. Igual tratamiento se dispensará a las operaciones que las sociedades realicen por cuenta de sus socios o a favor de los mismos.

De acuerdo con el Artículo 32º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: En los casos de ventas, aportes de bienes y demás transferencias de propiedad, de prestación de servicios y cualquier otro tipo de transacción a cualquier título, el valor asignado a los bienes, servicios y demás prestaciones, para efectos

del Impuesto, será el de mercado. Si el valor asignado difiere al de mercado, sea por sobrevaluación o subvaluación, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT procederá a ajustarlo tanto para el adquirente como para el transferente. Para los efectos de la Ley se considera valor de mercado: Para las existencias, el que normalmente se obtiene en las operaciones onerosas que la empresa realiza con terceros. En su defecto, se considerará el valor que se obtenga en una operación entre partes independientes en condiciones iguales o similares. En caso no sea posible, aplicar los criterios anteriores, será el valor de tasación.

### **IMPUESTO TEMPORAL A LOS ACTIVOS NETOS:**

Según a Bernal y Espinoza (2014); el Impuesto Temporal a los Activos Netos - ITAN, es un impuesto al patrimonio, que grava los activos netos como manifestación de capacidad contributiva. Puede utilizarse como crédito contra los pagos a cuenta y de regularización del Impuesto a la Renta.

Para determinar el valor de los activos netos se podrá deducir, de ser el caso, los siguientes conceptos:

- Acciones, participaciones o derechos de capital de otras empresas sujetas al ITAN excepto las exoneradas.
- Maquinarias y equipos que no tengan una antigüedad superior a los tres (3) años.
- Encaje exigible y provisiones específicas por riesgo crediticio establecido por la SBS.
- Saldo de existencias y cuentas por cobrar producto de operaciones de exportación.
- Las acciones así como los derechos y reajustes de dichas acciones de propiedad del Estado en la CAF.
- Activos que respaldan reservas matemáticas sobre seguros de vida en el caso de las empresas de seguros a que se refiere la Ley 26702. Inmuebles, museos y colecciones privadas de objetos culturales calificados como patrimonio cultural por el INC.
- Los bienes entregados en concesión por el Estado que se encuentren afectados a la prestación de servicios públicos así como las construcciones efectuadas por los concesionarios sobre los mismos.

- Las acciones, participaciones o derechos de capital de empresas con Convenio que hubieran estabilizado las normas del Impuesto Mínimo a la Renta, excepto las exoneradas de este impuesto.
- Mayor valor determinado por la reevaluación voluntaria de activos efectuada bajo el régimen de lo establecido en el Inciso 2) del artículo 104° de la Ley de Renta.

### **ASPECTO CONTABLE:**

**Según** lo establecido por el Informativo Caballero Bustamante (2014); el Plan Contable General Empresarial (PCGE) tiene como objetivos: 1) La acumulación de información sobre los hechos económicos que una empresa debe registrar según las actividades que realiza, de acuerdo con una estructura de códigos que cumpla con el modelo contable oficial en el Perú, que es el que corresponde a las Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF1. 2) Proporcionar a las empresas los códigos contables para el registro de sus transacciones, que les permitan, tener un grado de análisis adecuado; y con base en ello, obtener estados financieros que reflejen su situación financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo; 3) Proporcionar a los organismos supervisores y de control, información estandarizada de las transacciones que las empresas efectúan.

Es requisito para la aplicación del PCGE, observar lo que establecen las NIIF. De manera adicional y sin poner en riesgo la aplicación de lo dispuesto por las NIIF, se debe considerar las normas del derecho, la jurisprudencia y los usos y costumbres mercantiles. En general se debe considerar lo siguiente: 1) La contabilidad de las empresas se debe encontrar suficientemente detallada para permitir el reconocimiento contable de los hechos económicos, de acuerdo a lo dispuesto por este PCGE, y así facilitar la elaboración de los estados financieros completos, y otra información financiera; 2) Las operaciones se deben registrar en las cuentas que corresponde a su naturaleza; 3) Las empresas deben establecer en sus planes contables hasta cinco dígitos, los que se han establecido para el registro de la información según este PCGE (véase el numeral 3 Estructura de Cuentas en el Plan Contable General Empresarial, de estas Disposiciones Generales). En algunos casos, y por razones del manejo del detalle de información, las empresas pueden incorporar dígitos adicionales, según les sea necesario, manteniendo la estructura

básica dispuesta por este PCGE. Tales dígitos adicionales pueden ser necesarios para reconocer el uso de diferentes monedas; operaciones en distintas líneas de negocios o áreas geográficas; mayor detalle de información, entre otros; 4) Si las empresas desarrollan más de una actividad económica, se deben establecer las subcuentas y divisionarias que sean necesarias para el registro por separado de las operaciones que corresponden a cada actividad económica; 5) Las empresas pueden utilizar los códigos a nivel de dos dígitos (cuentas) y tres dígitos (subcuentas) que no han sido fijados en este PCGE, siempre que soliciten a la Dirección Nacional de Contabilidad Pública la autorización correspondiente, a fin de lograr un uso homogéneo.

**Los sistemas y registros contables de las empresas:** Según lo establecido por el Informativo Caballero Bustamante (2014); la contabilidad refleja la inversión y el financiamiento de las empresas a través de la técnica de la partida doble. Ésta se refiere a que cada transacción se refleja, al menos, en dos cuentas o códigos contables, una o más de débito y otra (s) de crédito. El total de los valores de débito debe ser igual al total de los valores de crédito, con lo que se mantiene un balance en el registro contable. El registro contable no está supeditado a la existencia de un documento formal. En los casos en que la esencia de la operación se haya efectuado según lo señalado en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros de las NIIF, corresponde efectuar el registro contable correspondiente, así no exista comprobante de sustento. En todos los casos, el registro contable debe sustentarse en documentación suficiente, muchas veces provista por terceros, y en otras ocasiones generada internamente. Las transacciones que realizan las empresas se anotan en los libros y registros contables que sean necesarios, sin perjuicio del cumplimiento de otras disposiciones de ley. Los libros, registros, documentos y demás evidencias del registro contable, serán conservados por el tiempo que resulte necesario para el control y seguimiento de las transacciones, sin perjuicio de lo que prescriben otras disposiciones de ley.

**Procedimiento de actualización y vigencia:** Las cuentas contables se encuentran afectadas por el intensivo proceso de revisión de las normas contables vigentes, y por el desarrollo de nuevas formas y tipos de negocios, o sobre aspectos hasta ahora no discutidos, lo que dará lugar previsiblemente a otras modificaciones a las NIIF, o a la incorporación de nuevas NIIF. Consecuentemente, la actualización del

PCGE debe constituirse en un proceso continuo. La Dirección Nacional de Contabilidad Pública, en uso de sus facultades, dictará los procedimientos que estime necesarios para la actualización permanente del Plan Contable General Empresarial, a través de normativa adicional y la emisión de opiniones sobre aspectos que requieren alguna regulación, previa consulta al Consejo Normativo de Contabilidad. Dentro de este procedimiento se contempla la auscultación periódica con organismos profesionales y con profesionales de la contabilidad.

**Aspectos fundamentales de la contabilidad:** Según Flores (2014); un plan o catálogo de cuentas es una herramienta necesaria para procesar información contable. Esa información contable responde a la aplicación de normas contables para el tratamiento de los efectos financieros de los hechos y estimaciones económicas que las empresas efectúan, normativa que no se sustituye en ninguno de sus extremos, por la emisión de este PCGE. Sin embargo, para el cabal entendimiento de este último, se reproducen diversos conceptos de la normativa mencionada, la que contempla, sin limitarse, las Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF.

Los conceptos que se mencionan a continuación han sido tomados de la edición de las NIIF publicada por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad: 1) Base Teórica vigente internacionalmente. En todos los casos, las prescripciones de las NIIF prevalecen sobre las disposiciones contenidas en este PCGE. Este PCGE es congruente y se encuentra homogenizado con las NIIF oficializadas por el Consejo Normativo de Contabilidad (CNC). En los casos en los que no existe normativa específica sobre ciertos temas, tales como fideicomisos, participación de los trabajadores en sus porciones diferidas, y otros, la parte correspondiente del PCGE se ha desarrollado sobre la base de la experiencia internacional. Además, toma en consideración los estándares contables de vigencia internacional (véase el Anexo II, al final de este PCGE); 2) International Accounting Standards Board (IASB). Organismo responsable de establecer las normas contables a nivel internacional, a partir del año 2003. Esta labor se encontraba a cargo del International Accounting Standards Committee (IASC); 3) Las NIIF y NIC han sido oficializadas con diversas resoluciones emitidas por el CNC.

**Las normas internacionales de información financiera (NIIF):** Según Flores (2014); estas normas establecen los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar, respecto de hechos y estimaciones de carácter económico, los que de forma resumida y estructurada se presentan en los estados financieros con propósito general. Las NIIF se construyen tomando en cuenta el Marco Conceptual, que tiene como objetivo facilitar la formulación coherente y lógica de las NIIF, sobre la base de una estructura teórica única, para resolver los aspectos de tratamiento contable. Las NIIF se encuentran diseñadas para ser aplicadas en todas las entidades con fines de lucro. No obstante ello, las entidades sin fines de lucro pueden encontrarlas apropiadas. Al respecto, la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (JNICSP por sus siglas en idioma castellano), de la Federación Internacional de Contadores (IFAC por sus siglas en inglés)

De acuerdo con el Marco Conceptual, la responsabilidad de la preparación y presentación de estados financieros recae en la gerencia de la empresa. Consecuentemente, la adopción de políticas contables que permitan una presentación razonable de la situación financiera, resultados de gestión y flujos de efectivo, también es parte de esa responsabilidad. En el Perú, la Ley General de Sociedades atribuye al gerente, responsabilidad sobre la existencia, regularidad y veracidad de los sistemas de contabilidad, los libros que la ley ordena llevar, y los demás libros y registros que debe llevar un ordenado comerciante. Por su parte, el Directorio, de acuerdo con la Ley General de Sociedades, debe formular los estados financieros finalizado el ejercicio.

**Base de acumulación o devengo:** Dos hipótesis fundamentales guían el desarrollo, la adopción y la aplicación de políticas contables: Los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren (no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente de efectivo)

**Negocio en marcha:** Asimismo, se registran en los libros contables y se informa sobre ellos en los estados financieros de los períodos con los que se relacionan. Así, se informa a los usuarios no sólo de las transacciones pasadas que suponen cobro o pago de dinero, sino también de las obligaciones de pago en el futuro y de los derechos que representan efectivo a cobrar en el futuro. Los estados financieros se

preparan sobre la base de que la entidad se encuentra en funcionamiento y que continuará sus actividades operativas en el futuro previsible (se estima por lo menos de doce meses hacia adelante). Si existiera la intención o necesidad de liquidar la empresa o disminuir significativamente sus operaciones, los estados financieros deberían prepararse sobre una base distinta, la que debe ser revelada adecuadamente.

**Características cualitativas de los estados financieros:** Según Ferrer (2014); las características cualitativas de los estados financieros son las siguientes:

**Comprensión:** La información de los estados financieros debe ser fácilmente comprensible por usuarios con conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios, así como de su contabilidad, y con voluntad de estudiar la información con razonable diligencia. No obstante ello, la información sobre temas complejos debe ser incluida por razones de su relevancia, a pesar que sea de difícil comprensión para ciertos usuarios.

**Relevancia (importancia relativa o materialidad):** La relevancia de la información se encuentra afectada por su naturaleza e importancia relativa; en algunos casos la naturaleza por sí sola (presentación de un nuevo segmento, celebración de un contrato a futuro, cambio de fórmula de costo, entre otros) puede determinar la relevancia de la información. La información tiene importancia relativa cuando, si se omite o se presenta de manera errónea, puede influir en las decisiones económicas de los usuarios (evaluación de sucesos pasados, actuales o futuros) tomadas a partir de los estados financieros.

**Fiabilidad:** La información debe encontrarse libre de errores materiales, sesgos o prejuicios (debe ser neutral) para que sea útil, y los usuarios puedan confiar en ella.

Además, para que la información sea fiable, debe representar fielmente las transacciones y demás sucesos que se pretenden; presentarse de acuerdo con su esencia y realidad económica, y no solamente según su forma legal. Asimismo, se debe tener en cuenta que en la elaboración de la información financiera surgen una serie de situaciones sujetas a incertidumbre, que requieren de juicios que deben ser realizados ejerciendo prudencia. Esto implica que los activos e ingresos así como las obligaciones y gastos no se sobrevaloren o se subvaloren. Para que la información de los estados financieros se considere fiable, debe ser completa.

**Comparabilidad:** La información debe presentarse en forma comparativa, de manera que permita que los usuarios puedan observar la evolución de la empresa, la tendencia de su negocio, e, inclusive, pueda ser comparada con información de otras empresas. La comparabilidad también se sustenta en la aplicación uniforme de políticas contables en la preparación y presentación de información financiera. Ello no significa que las empresas no deban modificar políticas contables, en tanto existan otras más relevantes y confiables. Los usuarios de la información financiera deben ser informados de las políticas contables empleadas en la preparación de los estados financieros, de cualquier cambio habido en ellas, y de los efectos de dichos cambios. La información relevante y fiable está sujeta a las siguientes restricciones:

**Oportunidad:** Para que pueda ser útil la información financiera debe ser puesta en conocimiento de los usuarios oportunamente, a fin que no pierda su relevancia. Ello, sin perder de vista que en ciertos casos no se conozca cabalmente un hecho o no se haya concluido una transacción; en estos casos debe lograrse un equilibrio entre relevancia y fiabilidad.

**Equilibrio entre costo y beneficio:** Se refiere a una restricción más que a una característica cualitativa. Si bien es cierto la evaluación de beneficios y costos es un proceso de juicios de valor, se debe centrar en que los beneficios derivados de la información deben exceder los costos de suministrarla.

**Equilibrio entre características cualitativas:** Sin perder de vista el objetivo de los estados financieros, se propugna conseguir un equilibrio entre las características cualitativas citadas.

**Imagen fiel / presentación razonable.** La aplicación de las principales características cualitativas y de las normas contables apropiadas debe dar lugar a estados financieros presentados razonablemente.

**Reconocimiento de los elementos de los estados financieros:** Debe reconocerse toda partida que cumpla la definición de elemento siempre que: sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue a, o salga de la empresa; y, la partida tenga un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad.

**Medición de los elementos de los estados financieros:** Según Ferrer (2014); las bases de medición, o determinación de los importes monetarios en los que se reconocen los elementos de los estados financieros son:

- 1) **Costo histórico:** el activo se registra por el importe de efectivo y otras partidas que representan obligaciones, o por el valor razonable de la contrapartida entregada a cambio en el momento de la adquisición; el pasivo, por el valor del producto recibido a cambio de incurrir en una deuda, o, en otras circunstancias, por la cantidad de efectivo y otras partidas equivalentes que se espera pagar para satisfacer la correspondiente deuda, en el curso normal de la operación.
- 2) **Costo corriente:** el activo se lleva contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, que debería pagarse si se adquiriese en la actualidad el mismo activo u otro equivalente; el pasivo, por el importe, sin descontar, de efectivo u otras partidas equivalentes al efectivo, que se requeriría para liquidar el pasivo en el momento presente.
- 3) **Valor realizable (de liquidación):** el activo se lleva contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo que podrían ser obtenidas, en el momento presente por la venta no forzada del mismo. El pasivo se lleva por sus valores de liquidación, es decir, por los importes, sin descontar, de efectivo u otros equivalentes del efectivo, que se espera utilizar en el pago de las deudas.
- 4) **Valor presente:** el activo se lleva contablemente a valor presente, descontando las entradas netas de efectivo que se espera genere la partida en el curso normal de la operación. El pasivo se lleva contablemente al valor presente, descontando las salidas netas de efectivo que se espera necesitar para pagar tales deudas, en el curso normal de operaciones.
- 5) **Valor razonable:** En una serie de normas contables se cita esta forma de medición. El valor razonable es el precio por el que puede ser adquirido un activo o pagado un pasivo, entre partes interesadas, debidamente informadas, en una transacción en condiciones de libre competencia. El valor razonable es preferiblemente calculado por referencia a un valor de mercado fiable; el precio de cotización en un mercado activo es la mejor referencia de valor razonable, entendiendo por mercado activo el que cumple las siguientes condiciones: - los bienes intercambiados son homogéneos; - concurren permanentemente compradores y vendedores; y, - los precios son conocidos

y de fácil acceso al público. Además, estos precios reflejan transacciones de mercado reales, actuales y producidas con regularidad. En otros casos, a falta de la existencia de un mercado de referencia para medir el valor razonable, se aceptan otras formas de medición basadas en valores descontados de flujos de efectivo futuro asociados.

### **2.1.3. INVESTIGACIONES**

Las investigaciones que se han identificado a la fecha son las siguientes:

Rondón Luperdi, José Ángel (2013) Tesis: Utilidad de los estados financieros para la valoración de empresas; aborda el estudio de la contabilidad financiera como ciencia que tiene un proceso que termina presentando los estados financieros y su utilidad como fuentes de información para la valoración de la empresa y la toma de decisiones. Resalta la importancia de la información contenida en la contabilidad financiera para la planeación, toma de decisiones y control empresarial. El trabajo, está estructurado en cinco partes. en la primera parte estudia el marco en el que se realiza la valoración de empresas, a lo largo de dos capítulos, teniendo el primero como objetivo, analizar las distintas situaciones en las que se puede hacer necesario valorar una empresa, y en que medida, condicionan esas situaciones el proceso a seguir en la valoración, mientras que en el segundo se estudian los distintos factores, tanto de carácter externo como interno, que pueden influir en el valor de la entidad, y por lo tanto, se hace necesario su estudio como paso previo al inicio del proceso valorativo. La segunda parte del trabajo se dedica al estudio de los distintos modelos de valoración, propuestos a lo largo del tiempo, Según las ventajas e inconvenientes, que a nuestro modo de ver reporta su utilización. Se ha dividido esta parte en dos capítulos, el tres que dedicamos a los modelos utilizados para valorar participaciones mayoritarias y el cuatro, a los modelos de valoración de participaciones minoritarias. En la tercera parte proponemos la forma en que pueden calcularse las variables que intervienen en los distintos métodos de valoración, asimismo, planteamos las principales deficiencias que, como fuentes de información para la aplicación de los dichos métodos, presentan los estados financieros elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados. Las dos últimas partes del trabajo están dedicadas a comprobar, mediante la aplicación de varios estudios empíricos, los distintos planteamientos teóricos

expuestos hasta este momento. Así, en la cuarta parte, reflejamos los resultados de una encuesta, realizada a los profesionales encargados en España de la valoración de empresas, con el fin de contrastar su opinión sobre la utilidad de los distintos métodos de valoración propuestos por la literatura contable, y sobre la capacidad que los estados financieros tienen como fuentes de información para la aplicación de dichos métodos. En la quinta parte, se realiza dos estudios empíricos, con el objetivo de contrastar el contenido informativo de las cifras contables, en relación a distintos aspectos que condicionan el valor de la empresa. En el primero, el objetivo es determinar la capacidad explicativa de los datos contables, para la determinación del riesgo de la empresa, aspecto este que va a condicionar los resultados futuros, y por lo tanto, el valor de la misma. Para ello, realiza un estudio de la correlación existente entre las betas de mercado de las acciones de la empresa, como indicadores de su riesgo, y determinadas variables contables que a priori consideramos relevantes. El segundo estudio, tiene como objetivo comprobar la utilidad de las variables contables para la valoración de las acciones de la empresa, para lo cual, mediante la aplicación de la metodología de datos de panel, estudia la asociación entre la cotización de las acciones en el mercado bursátil y determinadas variables representativas del patrimonio, los resultados y los flujos de caja de la empresa.

Lucano Tueros, Pablo (2014) Tesis: el proceso inflacionario en la información financiero-contable; se refiere que la contabilidad se ve afectada por indicadores macroeconómicos como la inflación y que por tanto es necesario el planteo general del problema de la inflación en los informes financiero-contables en oposición al principio de costo histórico. La información contenida en la contabilidad financiera debe estar expresada en términos de inflación para que tenga más nivel de realidad. El trabajo analiza la situación actual en el mundo y se desarrollan varios ejemplos al respecto de la utilización de la información obtenida sobre la base de la ponderación de la inflación. La indexación de la contabilidad histórica y la inflación contribuyen a la obtención de información real para la toma de decisiones. En la segunda parte del trabajo, se elabora un esquema nuevo de corrección monetaria con un ejemplo completo que incluye todas las partes de un estado económico-financiero. También se analiza los efectos en la traducción de monedas consolidación y fusión de

empresas así como el caso especial de las instituciones de financiamiento y los efectos fiscales del nuevo modelo de desarrollo.

Martin Lamourcux, Fernando (2013) Tesis: La revelación contable en la salamanca histórica; destaca la gran importancia de la contabilidad financiera en la gestión empresarial y es por ello que investigó las implicaciones contables de los administradores de la universidad de salamanca ss XV Y XVI y en su caso si la partida doble pudo formar parte de su acervo de conocimientos. Las implicancias de la contabilización de las transacciones de entidades como las universidades a través del tiempo facilitan importante data para entender si dicha información fue utilizada en la toma de decisiones de los distintos eventos empresariales. Bajo el imperio de una restricción importantísima: dado que estas instituciones no precisaban necesariamente de este método por el carácter presupuestario de su administración las fuentes consultadas no arrojaran luz sobre el tema. Más aun deberá partirse de la negativa como primera aproximación al mismo. La información contable ha sido, es, y, será de mucha utilidad para los planes universitarios, decisiones sobre endeudamientos, inversiones, ingresos, costos, gastos y resultados institucionales. La aplicación de principios uniformes ayuda a la comparación de la información.

Pereda Siguenza José Manuel (2013) Tesis: teoría unitaria para el tratamiento de la información económica-financiera del grupo de empresas públicas; destaca la importancia de la información financiera y económica que presenta la contabilidad a través de los estados financieros y que permite obtener indicadores financieros que luego de ser analizados e interpretados facilitan la toma de decisiones sobre actividades de operación, inversiones y financiamiento. El autor enmarca su trabajo dentro de una descriptiva contable constando de dos partes: una doctrinal; otra operativa la parte doctrinal desarrolla íntegramente la teoría de la consolidación para la obtención de los estados financieros consolidados de los grupos de sociedades documentada en bibliografía de los mas ilustres y novísimos tratadistas sobre esta clase de materia complementándose con las tendencias legislativas mas actuales de los principales países de Europa que hacen referencia sus leyes a grupos de sociedades. La parte operativa describe un ensayo real de aplicación de la teoría de consolidación al primer grupo de sociedades en España: el grupo INI que es además

el más representativo de la empresa pública en España. El trabajo finaliza mediante un análisis económico financiero de los estados consolidados elaborados del grupo tratado.

Coronado Antúnez, José M. (2014) Tesis: La contabilidad como instrumento de información y decisión empresarial; resalta la trascendencia de la contabilidad financiera como instrumento de información y decisión empresarial. Destaca las decisiones sobre endeudamiento, inversiones, dividendos, rentabilidad y riesgo que pueden tomarse sobre base cierta, lo que resulta de mucha utilidad en el desarrollo empresarial. El trabajo, a través de siete capítulos se analiza sucesivamente y en forma coordinada: la toma de decisiones en el ámbito de la empresa. La información como requisito previo a la decisión. El análisis teórico del sistema de información. El análisis de formas del sistema de información empresarial. Los instrumentos de información contable. El análisis de medicional de la información contable. La valoración en el campo contable y las correspondientes conclusiones. La contabilidad genera información y actualmente la información es uno de los activos más relevantes de las empresas que se tomen las decisiones más óptimas en un contexto de economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad.

Urbano Santa María, Ricardo (2013) Tesis: Optimización presupuestaria a través del balance y la contabilidad matricial; destaca la relevancia de contar con una herramienta como la contabilidad en la generación de información financiera y económica para ser utilizada en la planeación, organización, dirección, coordinación y control empresarial. El autor comienza por un análisis histórico del balance de situación se estudian luego los aspectos formales de los balances en la contabilidad convencional clásica matricial funcional y teoría matemática del balance contable. A continuación se trata la agregación contable objetiva y objetiva productiva y deductiva finalmente se hace un estudio del presupuesto y el balance provisional de los modelos de optimización presupuestaria en los ámbitos externo e interno que se aplica a un caso práctico y se resuelve por programación en ordenador. Se trata luego los posibles casos de optimización presupuestaria en el ámbito interno en los casos en que haya un único objetivo o múltiples objetivos con prioridad ordinal o prioridades subjetivas y objetivos.

Bossi Queiroz, Alexandre (2013) Tesis: Medición del capital intelectual en el sector público para efectos de tomar decisiones; señala que a partir de la década de los 90, las administraciones públicas en todo el mundo comenzaron a incorporar cambios significativos en su sistemática de captación, tratamiento de datos y exteriorización de la información, como consecuencia de la implantación de sistemas informáticos que permiten a los gestores públicos trabajar bajo un entorno de mayor rapidez y seguridad. Esta tesis, dentro del ámbito contable y considerando estos avances tecnológicos, trata de la identificación y de la medición de activos intangibles en el sector público, bajo la perspectiva del Capital Intelectual y la toma de decisiones. La tesis está estructurada en tres partes. En la primera parte, se realiza un estudio del término Capital Intelectual para proceder a una delimitación del mismo en el sector público. En la parte segunda, se presenta un modelo de medición de Capital Intelectual para el sector público, cuya principal característica a la inclusión, además de los tres componentes tradicionales presentes en todos los modelos de Capital Intelectual (Capital Humano, Organización Interna y Relaciones Externas), de otras dos perspectivas intangibles: la Calidad y la Transparencia. Asimismo, se plantea la existencia de un pasivo intelectual en las Administraciones Públicas, representado por la insuficiencia en la gestión de los intangibles. En la tercera parte, se realiza un estudio empírico sobre el Capital Intelectual en los ayuntamientos españoles, en que se utiliza dos procedimientos estadísticos multivariantes: escalas multidimensionales y análisis clúster.

León Ledesma Javier (2013) Tesis: un modelo contable externo integral para las entidades locales; en el presente trabajo de investigación se plantea una propuesta de modelo contable externo para la administración local, la cual, al permitir el control y seguimiento por partida doble del global de acontecimiento de naturaleza presupuestaria generada en la Entidad a lo largo del ejercicio económico, adquiere la condición de integral. A través de la misma, estructurada sobre la base de la necesaria captación de los objetivos informativos cualitativos y cuantitativos vinculados a las operaciones presupuestarias o no, logramos, por un lado, suministrar al usuario de la información los datos que emanan de la propia normativa contable local y, por otro lado, que el mismo pueda efectuar el seguimiento y control

contable, a nivel de programa, mediante estados de liquidación presupuestaria individualizados, de los gastos incluidos en cada proyecto, así como de los créditos y recursos vinculados con cada gasto afectado, desde que se produce la apertura del presupuesto hasta que una determinada obligación o derecho pasa a integrar la agrupación de presupuestos cerrados; también, si se tratase de un gasto cuya realización se extienda a más de un ejercicio presupuestario, ha de informar acerca de las previsibles desviaciones de financiación (por agentes financiadores y globales) que se hayan originado. Además, a través de los oportunos estados informativos, ha de suministrar información en relación a los gastos de proyección plurianual, estén integrados éstos o no en un proyecto; aparte de ello, si existiesen, más allá del ejercicio corriente, ingresos afectados a estos gastos, el modelo tendrá que captar la situación real de los mismos. Hay que resaltar que el planteamiento efectuado en este trabajo de investigación es aplicable no sólo a la futura Adaptación del Plan General de Contabilidad Pública de 1994 a la Administración local, sino también al propio Plan contable general.

Fuentes Perdomo M. Juana (2013) Tesis: Las entidades no lucrativas: su información contable desde el enfoque del marco conceptual; el trabajo de investigación aborda la información contable de las organizaciones sin fines de lucro, desde la perspectiva de su análisis y configuración en el marco conceptual, que se basa en la atención a las necesidades específicas de los usuarios de los estados financieros de este tipo de entidades, y en el desarrollo de un itinerario lógico-deductivo del que se derivan los distintos componentes del entramado conceptual, de modo que la información contable elaborada bajo tales planteamientos ofrezca instrumentos y herramientas de análisis que ayuden a la toma de decisiones, la rendición de cuentas y el control en un sector muy significativo de nuestra sociedad. El enfoque conceptual se contrasta con los desarrollos prácticos que se han producido en lo que respecta a la normativa contable en materia de información contable que se ha dictado para estas organizaciones, en los que no se ha seguido el referido planteamiento conceptual, y en consecuencia, no resultan satisfactorios en tanto que no responden a las peculiaridades del sector y a las necesidades de sus usuarios.

Álvarez Sotomayor, Hernán (2007) Trabajo de investigación docente: La contabilidad financiera y la gestión óptima de las empresas; resalta la relevancia de la contabilidad en la toma de decisiones sobre financiamiento, inversiones; ventas, costos, gastos y resultados. Luego señala que la contabilidad financiera es posible por los principios, normas, proceso y procedimientos que aplica la contabilidad para valorar, registrar y presentar la información financiera, económica y patrimonial de las empresas. Los resultados mostrados son los siguientes: el 96% del personal contable entrevistado acepta que la contabilidad financiera es una herramienta que facilita la gestión óptima de las empresas; el 97% acepta que la contabilidad facilita la planeación empresarial; y, el 94% acepta que la contabilidad facilita la toma de decisiones empresariales.

Fernández Cardoza, Héctor (2009) Trabajo de investigación: La contabilidad financiera como instrumento para la efectividad empresarial; destaca que la contabilidad financiera facilita la efectividad de las empresas y que por tanto resulta adecuado obtener información contable razonable que permite obtener indicadores para las decisiones financieras y de otro tipo. Resalta el proceso contable y el producto final de la contabilidad financiera como son los estados financieros. Los resultados presentados son los siguientes: El 97% de los encuestados acepta que la contabilidad financiera es la herramienta facilitadora de la eficiencia empresarial; el 95% acepta que la contabilidad financiera es la herramienta facilitadora de la efectividad empresarial; y, el 97% acepta que la contabilidad financiera es la herramienta facilitadora de la toma de decisiones efectivas en las empresas.

Rodas Franco, Maritere (2013) Tesis: Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas industriales mexicanas; describe un conjunto de decisiones de financiamiento, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo. Algunos resultados que presenta son los siguientes: El 93% de las personas que toman decisiones acepta que las decisiones financieras inciden en el desarrollo de las industrias; el 95% acepta que las decisiones financieras facilita la economía, eficiencia y efectividad de las empresas industriales; y, un 97% acepta que las decisiones financieras se

relacionan con las fuentes de financiamiento, inversiones, tasa de rentabilidad mínima atractiva, costo promedio ponderado de capital y otras variables.

#### **2.1.4. MARCO CONCEPTUAL**

##### **2.1.4.1. CONCEPTOS DE CONTABILIDAD FINANCIERA EMPRESARIAL**

**Activos disponibles:** Comprende los fondos de caja y bancos que no tienen restricciones en su utilización, así como aquellas inversiones que se adquirieron con la finalidad de convertirlas en efectivo en el corto plazo o, las que a pesar de haber sido adquiridas para ser mantenidas al vencimiento o para tener grado de propiedad en el largo plazo, han sido destinadas para su venta.

**Activos financieros – compromiso de compra:** Se refiere a los activos financieros que una entidad adquiere y cuya transferencia y flujos de efectivo se dará lugar en el futuro, cuando son reconocidos en la fecha de contratación.

**Activos inmovilizados:** Bienes patrimoniales que se espera mantener por un lapso mayor a un ejercicio económico, destinados a ser utilizados en las actividades principales de la entidad, o en actividades que soportan o complementan a esas actividades principales. Se incluye en este Elemento a las Inversiones financieras (a ser mantenidas hasta el vencimiento y los instrumentos financieros representativos de derecho patrimonial) cuyo vencimiento, enajenación o realización se espera que se produzca en un plazo superior a un año, a los bienes de Inmuebles, maquinaria y equipo, adquiridos directamente o mediante operaciones de arrendamiento financiero; a las inversiones inmobiliarias; a los activos biológicos; y otros activos de largo plazo.

**Activos por instrumentos financieros derivados:** Aquellos que conceden al inicio del contrato el derecho a intercambiar activos o pasivos financieros en condiciones potencialmente favorables para la empresa. A medida que evolucione el mercado, dichas condiciones pueden convertirse efectivamente en favorables para la empresa.

**Activos realizables:** Comprende los activos de la empresa que se espera convertir en efectivo o sus equivalentes en el curso normal de las operaciones. Incluye las existencias y los activos no corrientes disponibles para la venta.

**Actualización de valor:** Es todo cambio de valor, que incrementa o disminuye, el valor de un activo o un pasivo, por referencia a un valor externo, por ejemplo el

mercado. Una actualización de valor no supone intercambio, aunque algunas veces, puede establecerse bajo ese supuesto (véase también la definición de valor razonable). Más bien, una actualización de valor resulta de la tenencia (posesión) de bienes y acreencias.

**Asociación en Participación / Negocios conjuntos:** Es un acuerdo contractual por medio del cual dos o más partes emprenden una actividad económica que está sujeta a un control conjunto.

**Castigo:** Eliminación o retiro de la contabilidad de un importe previamente reconocido como activo. Se puede citar como ejemplo una cuenta por cobrar por la que se agotaron los medios de cobro y que previamente fue registrada en una cuenta de valuación (estimación de cobranza dudosa). En ese caso se elimina tanto la cuenta por cobrar como la cuenta de valuación.

**Compensación de cuentas:** Para efecto de su presentación en los estados financieros, es la acumulación de saldos deudores y acreedores, es decir, su presentación de manera compensada o neta.

**Crédito Mercantil (Plusvalía mercantil):** Pago en exceso sobre el valor razonable de activos menos pasivos adquiridos en una combinación de negocios, realizado por la adquirente, y que representa expectativa de beneficio económico futuro.

**Cuenta de orden:** Cuentas que se utilizan para el control contable de compromisos y contingencias que no afectan la situación financiera, resultados y flujos de efectivo hasta la fecha del balance que representan, pero que posteriormente podrían hacerlo. Se divide en cuentas de orden deudoras (contingencias) y cuentas de orden acreedoras (compromisos).

**Cuerpo de los estados financieros:** Es, para efectos de presentación de información financiera, la exposición de cualesquiera partida directamente en los estados financieros.

**Desmedro:** Pérdida de calidad irrecuperable de las existencias, lo que las hace inutilizables para los fines para los que se encontraban destinadas.

**Desvalorización de activos:** Es la pérdida de valor de activos, que se debe reconocer en los estados financieros, en tanto, de manera general, los flujos de entrada de beneficios económicos esperados, asociados a esos activos, son menores que los valores que se arrastran en libros. Los métodos para su

reconocimiento difieren, según se trate de activos disponibles, realizables o inmovilizados.

**Devengado:** Hipótesis fundamental de la contabilidad. Sobre esta base, los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren (y no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente al efectivo), y se informa sobre ellos en los estados financieros. Los estados financieros elaborados sobre la base del devengado informan a los usuarios no solo sobre transacciones pasadas que suponen ingresos o salidas de flujos de efectivo, sino también sobre obligaciones futuras y de los recursos que representan flujos de ingreso de efectivo a recibir en el futuro.

**Diferencias temporales:** Son las diferencias que existen entre el importe en libros de un activo o pasivo y la base fiscal de los mismos. Las diferencias temporales pueden ser gravables (imponibles) o deducibles.

**Empresa, entidad o ente económico:** Este término hace referencia tanto al sujeto contable, como a cualquier persona jurídica, y a otras formas empresariales así como a los patrimonios administrados; los cuales realizan una actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, para la prestación de servicios y otros.

**Entidad relacionada:** Término usado para referirse a una entidad con la que existe un vínculo de control (subsidiaria), de influencia significativa (asociada), de representación (sucursal), o de control conjunto sobre otra entidad (asociaciones en participación).

**Entregas a rendir cuenta:** Dinero entregado a directivos, funcionarios y empleados, principalmente para cubrir gastos por cuenta de la empresa, tales como viajes, alojamiento, entre otros, de acuerdo con la política implementada por aquella. Por su naturaleza, estas entregas se registran en Cuentas por cobrar al personal, a los accionistas y directores. En ciertas circunstancias las empresas también entregan fondos a rendir a terceros, en cuyo caso los registrarán en Cuentas por cobrar diversas - Terceros.

**Existencias calificadas:** Son aquellas existencias que necesariamente requieren de un período de tiempo importante, para estar listas para su venta.

**Fecha de medición:** Fecha en que se determina, el valor de bienes o servicios intercambiados, y obligaciones asumidas; o, fecha en que se estima el valor de un activo o pasivo.

**Fondos fijos:** Efectivo sobre un monto fijo o determinado, también llamado Caja chica. Los desembolsos para los que han sido destinados se liquidan periódicamente, de tal manera que los fondos se mantengan en el tiempo. La empresa determina la forma, moneda y los límites para su utilización.

**Institución financiera:** Comprende a los bancos; financieras; cajas municipales; cajas rurales de ahorro y crédito; empresas de desarrollo de pequeñas y microempresas (EDPYME); y cualquier otra entidad que desarrolle actividades similares a las citadas.

**Instrumento financiero:** Es un contrato que da origen tanto a un activo financiero en una empresa y, simultáneamente, a un pasivo financiero o instrumento de capital en otra empresa, entre los que se considera las cuentas por cobrar, cuentas por pagar, acciones, bonos y derivados (opciones, futuros, forwards, entre otros).

**Instrumentos financieros – cobertura de flujos de efectivo:** Se refieren a instrumentos financieros que son utilizados para disminuir o extinguir el efecto de la exposición (cubrir o coberturar) a la variación de los flujos de efectivo.

Esta exposición puede atribuirse a un riesgo particular asociado con un activo o pasivo reconocido (como en el caso de pagos futuros de intereses de una deuda a tasas variables) y que puede afectar el resultado del período.

**Instrumento de patrimonio neto o patrimonial o de capital:** es una participación residual en los activos de la empresa, luego de la deducción de sus pasivos.

**Investigación:** Se refiere a los estudios, originales y planificados, que se emprenden con la finalidad de obtener nuevos conocimientos científicos o tecnológicos.

**Libros contables:** Son los registros que acumulan información de manera sistemática, sobre los elementos de los estados financieros, a partir de los cuales fluye la información financiera cuantitativa que se expone en el cuerpo de los estados financieros o en notas a los mismos. Dichos libros contables, incluyen al menos un registro de transacciones diarias (libro diario) y un registro de acumulación de saldos (libro mayor).

**Mercadería en consignación:** aquella que se envía a vendedores o distribuidores para su posterior venta. Mientras no se haya trasladado el control del activo y los riesgos y beneficios inherentes al bien, se mantendrá como activo del consignador.

**Merma:** deterioro o pérdida de un producto producida por causas previstas o imprevistas en un proceso industrial o por causas inherentes a su naturaleza.

**Método de la fecha de contratación (negociación):** En una operación de compra o venta de activos financieros, el reconocimiento del activo a recibir y del pasivo a pagar, así como la baja en cuentas del activo que se vende, el reconocimiento de la partida por cobrar relacionada a la operación y del resultado de la venta o disposición por otra vía, se realizarán en la fecha de contratación (negociación).

**Método de la fecha de liquidación:** En una operación de compra o venta de activos financieros, el reconocimiento del activo recibido, así como la baja en cuentas del activo vendido y el reconocimiento del resultado de la venta o disposición por otra vía, se realizarán en la fecha de liquidación.

**Operaciones discontinuadas (actividades interrumpidas):** Es un componente de la empresa (que comprende operaciones y flujos de efectivo que pueden distinguirse del resto de la misma) que ha sido vendido o se ha dispuesto de él por otra vía, o ha sido clasificado como mantenido para la venta.

**Participación en excedente de revaluación.** Se refiere al reconocimiento por acumulación del efecto neto de aumentos y disminuciones en la medición a valor de participación patrimonial, de inversiones en el patrimonio neto de entidades bajo control (subsidiarias) o influencia significativa (asociadas), cuando dicha participación patrimonial se basa en variaciones patrimoniales por actualización de valor de la entidad donde se invirtió.

**Partida:** Término usado para referirse a una cuenta, subcuenta o divisionaria, o a transacciones en ellas contenidas.

**Pasivos por instrumentos financieros derivados:** Aquellos que conceden, al inicio del contrato, la obligación de intercambiar activos o pasivos financieros en condiciones potencialmente desfavorables para la empresa. A medida que se lleve a cabo el desempeño del mercado dichas condiciones pueden convertirse efectivamente en desfavorables para la empresa.

**Políticas contables:** Abarcan los principios, fundamentos, bases, acuerdos, reglas y procedimientos adoptados por una empresa en la preparación y presentación de sus estados financieros.

**Presentación de estados financieros:** Exposición de información cuantitativa o cualitativa, ya sea en el cuerpo de los estados financieros, o en las notas explicativas.

**Mercaderías o Productos inmuebles:** Son los inmuebles adquiridos o construidos por la entidad para su comercialización.

**Reclasificación:** Para efectos de la presentación de estados financieros y notas, comprende a la acumulación de información financiera, en un rubro distinto a aquél que contiene la cuenta o subcuentas en las que la transacción o el saldo de transacciones similares, se reconoce en libros contables. Así por ejemplo, los anticipos a proveedores se reconocen contablemente en una cuenta del pasivo (con saldo acreedor), pero se presentan de acuerdo con el propósito del anticipo. Por lo tanto, si el anticipo corresponde a compras de existencias, su presentación adecuada, luego de su reclasificación, es la de existencias por recibir.

**Recursos naturales:** Recursos que se extraen de la naturaleza y son tratados como existencias; entre ellas tenemos los minerales, el petróleo, el gas, los peces, la madera.

**Reversión de diferencias temporales:** Corresponde a la disminución de diferencias temporales entre bases contables y tributarias, que tienen como consecuencia, la reversión de los activos y pasivos tributarios diferidos reconocidos en períodos anteriores. Las reversiones producen efectos contrarios a los reconocidos previamente. Así por ejemplo, si una diferencia temporal gravable dio lugar al reconocimiento de un gasto contable por impuesto a la renta y un pasivo tributario por el mismo importe, en períodos anteriores, su reversión dará lugar al reconocimiento de un ingreso (ahorro) por impuesto a la renta, y consecuentemente, a un menor pasivo, en el período corriente.

**Rubro:** Es una línea de presentación por separado en el cuerpo de los estados financieros.

**Segmentos de operación:** Componentes identificables de una empresa en donde cada uno de ellos produce un tipo diferente de producto o servicio, o un grupo

diferente de productos o servicios relacionados, por los cuales está expuesto a riesgos y rendimientos distintos a los de otros segmentos de la empresa.

**Segmentos geográficos:** Componentes identificables de una empresa involucrados en operaciones en un país o en grupo de países dentro de un área geográfica en particular, conforme la empresa lo determine de acuerdo a circunstancias específicas. Se encuentran expuestos a riesgos y rendimientos distintos a los de otros segmentos que desarrollan sus actividades en áreas geográficas diferentes.

**Transacciones con pagos basados en acciones:** Aquellas en las que la empresa recibe bienes o servicios a cambio de sus propios instrumentos de patrimonio, o adquiere bienes y servicios incurriendo en obligaciones cuyos importes se basan en el precio de sus acciones o de otros instrumentos patrimoniales propios.

**Transacciones entre partes relacionadas:** Transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre empresas relacionadas, con independencia de que se considere o no un precio asociado al objeto de esa transferencia.

**Transferencia de cuentas (o entre cuentas):** registro contable dentro de una misma cuenta, a través de subcuentas (nivel de tres dígitos) o de cualquier desagregación mayor. Por ejemplo en el caso de canje de letras con facturas, dentro de las Cuentas por cobrar.

**Valor razonable:** Es el valor al que un bien o servicio puede ser intercambiado a la fecha de los estados financieros, entre dos o más agentes económicos, comprador (es) y vendedor (es), conocedores del objeto del intercambio, en una transacción de libre competencia. La forma usual de determinar el valor razonable es por referencia a una medición de mercado comparable. Sin embargo, en algunos casos, otros métodos proporcionan una medida de valor razonable, como es el caso de las tasaciones de inmuebles, maquinaria y equipo, para efectos de determinar su valor revaluado.

**Valor (importe) recuperable:** Es el mayor valor entre el precio de venta neto de un activo (o de una unidad generadora de efectivo) y su valor de uso.

#### **2.1.4.2. CONCEPTOS RELACIONADOS CON INDICADORES FINANCIEROS**

**Análisis de gastos respecto de las ventas:** Análisis de la relación entre los gastos de mercadotecnia y las ventas para mantener éstos en el nivel adecuado.

**Análisis de la cartera:** Instrumento mediante el cual la administración identifica y evalúa los diferentes negocios que constituyen la compañía.

**Análisis de valor:** Enfoque de reducción de costos en el que los componentes se analizan cuidadosamente para determinar si es posible rediseñarlos, estandarizarlos o fabricarlos mediante métodos de producción más baratos.

**Análisis financiero:** Análisis de la proyección de ventas, costos y utilidades de un nuevo producto para determinar si dichos factores cumplen con los objetivos de la compañía.

**Angel investor:** Es una persona física dispuesta a invertir en emprendimientos en las primeras etapas de su desarrollo.

**Bienes de capital:** Bienes industriales que son una parte del producto terminado, incluyendo instalaciones y equipo accesorio.

**Bienes de compra:** Bienes de consumo que el consumidor, en el proceso de selección y compra, compara sobre la base de calidad, precio y modelo.

**Bienes de especialidad:** Bienes de consumo con características únicas o identificación de marca para cuya adquisición un grupo significativo de compradores está dispuesto a hacer un esfuerzo especial.

**Bienes de uso común:** Bienes de consumo que normalmente se adquieren con frecuencia y de inmediato, y con un esfuerzo de comparación y compra mínimo.

**Bienes duraderos:** Bienes tangibles que normalmente sobreviven a varios usos.

**Bienes industriales:** Productos adquiridos por individuos y organizaciones para procesarlos o utilizarlos en algún negocio.

**Bienes no buscados:** Bienes de consumo que el consumidor no conoce, o que conoce pero normalmente no piensa en comprar.

**Bienes no duraderos:** Bienes tangibles que normalmente se acaban después de uno o varios usos.

**Best effort:** Método de colocación por el cual los bancos de inversión únicamente se comprometen a realizar su mejor esfuerzo.

**Book building:** Proceso que determinará el precio final de colocación de la acción. En él se registran todas las ofertas, en cantidad y precio, que realizan los interesados.

**Cartera de negocios:** Conjunto de negocios y productos que conforman la compañía.

**Curva de demanda:** Curva que muestra el número de unidades que el mercado comprará un período determinado a diferentes precios.

**Colocación primaria:** Emisión de acciones cuyo objetivo es producir un aumento de capital.

**Colocación secundaria:** Emisión de acciones que no produce un aumento de capital. Los inversores suelen verla con escasa simpatía porque normalmente el dinero recaudado no puede ingresar en la empresa.

**Colocación combinada:** Integra los dos métodos anteriores.

**Definición de la misión:** Declaración del propósito general de la organización, esto es lo que la misma desea lograr en el contexto global.

**Demanda derivada:** Demanda organizacional que en última instancia proviene (o deriva) de la demanda de bienes de consumo

**Down round:** Financiación buscada cuando la performance de la compañía ha decaído notablemente.

**Estado de cuenta:** Estado financiero que muestra los activos, obligaciones, utilidades netas de una compañía en determinado momento.

**Estado de cuenta operativo:** Informe financiero que muestra las ventas de la compañía, el costo de los productos vendidos y los gastos durante un período terminado.

**Early-stage capital:** Siguiendo fase de financiación luego del capital semilla, se colecta cuando el negocio está en su fase de arranque.

**Expansión capital:** Segunda o tercera etapa de los fondos para el crecimiento de una compañía que está generando ingresos.

**Flat round:** Financiación buscada cuando la performance de la compañía ha sido promedio o mediocre.

**General partner:** Grupo gerenciador de fondos independientes; reciben una porción de las ganancias de los fondos gerenciados.

**Global coordinator:** Banco de inversión encargado de estructurar y coordinar el ipo.

**Green shoe:** Se trata de una cláusula incluida en el contrato de colocación de títulos que establece que el emisor podrá autorizar al consorcio colocador a distribuir una mayor cantidad de acciones al precio original.

**Grey market Mercado gris:** Mercado extraoficial de acciones que tiene lugar entre el cierre de la suscripción y el inicio oficial de su cotización.

**Intermediarios financieros:** Bancos, financieras, aseguradoras y otras instituciones que ayudan a financiar transacciones o aseguran contra los riesgos relacionados con la compra y venta de bienes.

**Ipo initial public offering:** Es el proceso por el cual una compañía coloca por primera vez sus acciones en algún mercado de valores autorizado.

**Incubator:** Empresa que brinda distintas facilidades para concretar una cia (oficinas, management, marketing y otros similares) y ayuda a compañías en formación a cambio de un interés accionario en el negocio.

**Limited partner:** Inversor pasivo en un fondo de inversión, que no cumple un rol activo de gerenciamiento.

**Margen bruto:** Diferencia entre las ventas netas y el costo de los bienes vendidos.

**Private equity:** Grupos de inversión privadas cuyas operaciones se extienden desde el capital de iniciación hasta el capital necesario para las diferentes rondas.

**Quiet period:** Período durante el cual la empresa y los bancos participantes no pueden liberar ningún tipo de información. En los estados unidos, esta etapa se extiende hasta los 25 días posteriores al ipo.

**Rendimiento de inversión (RI):** Medida común de la eficacia administrativa; relación entre las ganancias netas y la inversión.

**Resumen ejecutivo:** Sección introductoria de un plan de mercadotecnia que presenta un resumen conciso de los principales objetivos y recomendaciones presentados en el plan.

**Replacement capital:** Fondos para adquirir acciones de una compañía de otros accionistas de la misma (individuales, financiadores de riesgo o de la bolsa).

**Seed capital:** Primer paso del capital de riesgo, pudiendo trabajar en ocasiones, en forma conjunta con "angels".

**Transacciones:** Negocio entre dos partes que implica cuando menos dos cosas de valor, condiciones acordadas, plazo del acuerdo y sitio del mismo

**Transacción monetaria:** Transacción de mercadotecnia en la que los bienes o servicios se intercambian por dinero

**Transacciones por trueque:** Transacción de mercadotecnia en la que bienes o servicios se intercambian por otros bienes o servicios

**Time to market:** Periodo de tiempo desde el estado de capital semilla de una compañía hasta cuando llega a un ipo.

**Unidad estratégica de negocio (UEN):** Unidad de la compañía cuya misión y objetivos son distintos y pueden planearse independientemente; puede ser una división de la compañía, una línea de productos en una división o, a veces un solo producto o marca

**Up round Financiación:** búsqueda cuando la performance de una compañía ha sido muy buena y su valuación esta en aumento.

**Underwriting:** Método de colocación. Los bancos intervinientes se asumen el compromiso de adquirir a un precio determinado todas las acciones no colocadas.

**Venture capital:** Este es un segmento que realiza inversiones focalizadas en cias de mayor riesgo y pueden llegar también a emprendimientos iniciales que requieren fondos tempranos para desarrollar prototipo y/o llevar a cabo testeos "beta".

#### **2.1.4.3. CONCEPTOS DE TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES**

**Riesgo Estratégico:** Se identifica como una característica, circunstancia de un proyecto o condición del ambiente en el que éste se desarrolla, en la que se

reconoce que puede tener un potencial efecto negativo en el proyecto o en la calidad de los productos. Ejemplo: Aumento en índice de desempleo y comercio informal. Ejemplo: Aumento en la ineficiencia para prestar servicios debido a los Incrementos en las necesidades de servicios ante los procesos de cambio en los modelos de comercio internacional.

**Contingencia:** Por contingencia se entiende toda posibilidad de que una cosa suceda o no, de que una determinada situación se puede dar o no. El concepto, en el ámbito organizacional se refiere a todos aquellos sucesos que impactan en la actividad de la organización hasta el punto de perjudicar su capacidad normal de operaciones. Ejemplos: Cortes prolongados de corriente, agua inundaciones, delitos informáticos, inseguridad incesante.

**Objetivo Global:** Es la finalidad de alcance o desarrollo último o a más largo plazo que los objetivos específicos o estratégicos contribuirán a lograr. Por lo regular está vinculado a la misión de la organización. Ejemplo: Promover el derecho de cada mujer, hombre y niño a disfrutar de una vida sana, con igualdad de oportunidades para todos.

**Objetivo Estratégico:** Es el planteamiento de donde se quiere llegar a largo plazo. Es considerado para facilitar la toma de decisiones con efectos duraderos y que tiene impacto en toda la organización. Son fijados por la alta dirección. Ejemplo: Fortalecer la toma de decisiones en los mandos medios en los próximos doce meses. Ejemplo: Mejorar el clima organizacional en los próximos 2 años.

**Objetivo Táctico:** Se construyen en base al objetivo estratégico de la organización. Son llamados objetivos tácticos porque son los objetivos formales de la empresa y se fijan por áreas para ayudar a lograr su propósito. Ejemplo: Al finalizar el taller de Liderazgo los participantes estarán en condiciones de asumir el papel de líder en diversas situaciones de su vida cotidiana y en los diversos ámbitos en los que se desenvuelven. Ejemplo: Que los participantes adquieran los conocimientos necesarios sobre los modelos de liderazgo más efectivos en la organización de alto desempeño.

**Estrategia:** Constituye la ruta a seguir por las grandes líneas de acción para alcanzar los propósitos, objetivos y metas planteados. Ejemplos: Disciplina presupuestal para lograr la estabilidad económica de un país. Principios y rutas fundamentales que orientarán el proceso administrativo para alcanzar los objetivos a

los que se desea llegar. Una estrategia muestra cómo una institución pretende llegar a esos objetivos. Se pueden distinguir 3 tipos de estrategias: corto, mediano y largo plazo según el horizonte temporal.

**Meta:** Constituye la expresión cuantitativa de los objetivos o los resultados que se pretenden obtener. Es el nivel deseado de rendimiento. Se expresa en cantidades referidas a un espacio y a un periodo determinado. Ejemplos: a) Un Instituto de Vivienda tiene entre sus metas entregar 2,000 casas más en el 2009; b) Un trabajador establece como su meta ahorrar el 15% de salario en el primer semestre del año.

**Objetivo:** Se determina el resultado al que se desea llegar. Que sería ideal y que es posible lograr. El objetivo se debe expresar en términos de resultados, que sea claro, prioritario, coherente. Que sea ambicioso pero alcanzable, que sea limitado en el tiempo, que incluya elementos necesarios como: cantidad, calidad. .Es un enunciado expresado mediante un verbo de acción, que responde a las preguntas: ¿Qué queremos lograr? ¿Cuánto queremos lograr? ¿En dónde se va a realizar? ¿Para cuándo se quiere lograr?

**FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas):** Es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa y organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados. Análisis FODA implica realizar un análisis del entorno de la entidad y clasificar la información para identificar alternativas de acción, dicha clasificación esta basada en las fortalezas con que cuenta una organización, son una defensa contra las posibles amenazas del entorno y las debilidades pueden tomarse como el desperdicio de oportunidades en el medio externo .Las fortalezas y oportunidades refieren a condiciones INTERNAS de la propia organización, mientras que las debilidades y amenazas se refieren a condiciones EXTERNAS a la organización y que le impactan. Ejemplo: Las fortalezas son el trabajo en equipo y el liderazgo. Las debilidades son la falta de motivación y el pesimismo. Las oportunidades son el incrementar la productividad y la efectividad. La amenaza es la excesiva reglamentación del gobierno.

**Misión:** Especifica el rol funcional que la organización va a desempeñar en su entorno e indica con claridad el alcance y dirección de sus actividades. Es la razón de ser de una organización.

**Prioridad:** Elemento cualitativo que determina la máxima preferencia; se utiliza en planeación o programación para señalar lo que tiene mayor importancia y que por consiguiente requiere de mayor atención. Ejemplos: Logros de Objetivos; transparencia.

**Necesidad:** El estado derivado de la falta o carencia de algo en un momento dado y bajo circunstancias determinadas. Ejemplo: Un departamento de atención al público que cuente con 5 empleados. Con el paso del tiempo el número de clientes va aumentando, hasta que llega a un nivel en el que los 5 empleados no pueden atenderlos a todos y surge la necesidad de contratar a otro empleado.

**Plan Estratégico:** Enfoque altamente especializado de la planeación, con perspectiva global, integradora, innovadora y adaptativa, desarrollada por la Alta Dirección de la Organización, que mediante el análisis sistemático de factores e indicadores propios y externos, actuales y futuros, que incidirán en su evolución, proyectan la permanencia competitiva de la empresa en el escenario más lejano posible, acotando la incertidumbre del futuro y preparándola desde hoy para redefinirla en la mañana. Ejemplo de un programa de Oportunidades, contemplado en el Plan Nacional de Desarrollo. Su clasificación fue adaptada a la metodología que aquí se plantea, exclusivamente a manera de ejemplo:

**Plan Táctico:** La planeación táctica es aquella que corresponde desarrollar a las áreas funcionales o departamentales de la organización. La planeación táctica tiene como propósito la progresiva implantación o ejecución de lo estipulado en el plan estratégico. La planeación táctica se lleva a cabo a partir del plan estratégico vigente y corresponde realizarla a los directores funcionales o directivos intermedios. Ejemplo: Modificar los manuales de operación y procedimiento de la organización.

**Plan Operativo:** Los planes operativos se desarrollan a partir de los planes tácticos de cada área funcional o departamento y concretan en detalle los siguientes interrogantes: qué, cómo, quién, cuándo, dónde, con qué. Dichas interrogantes son acerca de las tareas, actividades y procesos a llevar a cabo, con horizontes temporales que pueden ser anuales, trimestrales, mensuales, semanales o incluso

diarios. Los diagramas de flujo o de Gantt son de aplicación habitual en la planeación operativa, puesto que es la que requiere mayor grado de detalle y concreción. Ejemplo: Programa de estudio y análisis de reformas administrativas.

**Vulnerabilidad:** Susceptibilidad de recibir un daño, afectación o lesión ante determinadas circunstancias. Ejemplos: a) El Municipio x del estado de Guarico, ha sufrido constantes pérdidas económicas debido a la sequía, esta situación se ha repetido en los últimos 2 años y es algo que debe ser tomado en cuenta para el presupuesto agrario

**Sincronía:** Interacción coordinada. De acuerdo a la teoría general de Sistemas, las interacciones entre las partes o componentes de un sistema generan un valor agregado mayor al que se lograría si cada componente funcionara por separado. Se refiere a la acción de una o más substancias que tienen efectos diferentes cuando se juntan, a los que pueden tener individualmente. Ejemplo: Una línea de producción en una empresa manufacturera. Cada persona en la línea realiza una acción definida para obtener el producto final.

**Facilitador:** Miembro-Líder de un equipo cuya principal responsabilidad estriba en proporcionar los medios y/o recursos necesarios para la simplificación de la tarea y logro de objetivos de un equipo. Ejemplos: El instructor que imparte cursos en las organizaciones; el jefe de oficina y/o compañero de trabajo que comparte sus ideas y técnicas de trabajo.

**Interactividad:** Es el intercambio de información entre diversos entes o sistemas que genera efectos entre estos (de acuerdo al paradigma de Schneiderman) La interactividad entre los miembros de un equipo es un elemento que depende del grado de integración que se haya desarrollado entre ellos. Ejemplos: a) Cuando se trata de modificar actualizar o reformar las políticas empresariales de salarios o días de descanso, en un contexto interactivo la dirección y los empleados aportarán ideas y todas serán tomadas en cuenta a la hora de llegar a una decisión final. b) No solo consiste en que todos los miembros del equipo hablen entre sí. Esto es sólo una parte, cuando se habla de interactividad se habla de que todas las opiniones de los miembros de un equipo son escuchadas, valoradas y aceptadas o rechazadas de acuerdo con el bienestar común.

**Influencia Situacional:** Toda acción o ejemplo de conducta que propicien otras personas o grupo cambien de actitud y de conducta. Ejemplo: Cuando un colaborador acude con su jefe para despejar alguna duda o cuestionamiento sobre un proyecto determinado y no recibe retroalimentación o no logra despejar sus dudas, se rompe con la comunicación generándose una influencia negativa sobre la situación.

**Insumo:** Los insumos son productos, servicios o información necesarios para realizar un proceso. Los insumos son proporcionados por los proveedores del proceso, y para evitar la variabilidad en el proceso deben ser claramente especificados. Ejemplos: En la fabricación de zapatos los insumos principales son la piel, el pegamento, los accesorios y la energía utilizada en la fabricación, que a fin de cuentas permiten construirlos y ofertarlos. Cuando se trata de atención al público o de ofrecer un servicio, el insumo será la propia atención por parte del empleado y los recursos o habilidades que tenga para atender al cliente.

**Estándar:** Es la parte medible de las metas de trabajo: cantidad, tiempo y costo y puede clasificarse en tres tipos: a) estándar de resultados de cantidad de una meta de trabajo; b) estándar de resultados de tiempo de una meta de trabajo y c) estándar de resultados de costo de una meta de trabajo. Ejemplos: Un número mínimo de ventas conseguidas por los comerciales de una empresa; un número de pedidos procesados en determinado periodo...

**Indicador:** Medida explícita utilizada para determinar el progreso de los objetivos y lo que realmente sucede en comparación con lo que se ha planificado en términos de calidad, cantidad y puntualidad.

**Calidad Total:** Proceso envolvente que involucra a todos los miembros de una organización en la identificación y mejora continua de cada aspecto del servicio y la mejora continua de los sistemas y procesos de cada producto o servicio. "Hacer las cosas bien y a la primera". Ejemplos: La atención en el servicio a usuarios, clientes y beneficiarios como razón de ser de cualquier institución pública; certificación ISO 9000 y 9001.

**Presupuesto:** Cálculo anticipado de un gasto o de un servicio en un documento contable que muestra la estimación anticipada desde los ingresos y gastos relativos a una determinada actividad u organismo por cierto periodo de tiempo.

## **2.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El problema se ha identificado en la toma de decisiones de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.

### **2.2.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA**

#### **SÍNTOMAS:**

- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana, pese al esfuerzo que realizan sus directivos y funcionarios, no disponen de una adecuada estructura de financiamiento o endeudamiento. En algunos casos disponen de deudas muy onerosas, en otros casos tienen mucha deuda corriente, otros casos disponen de un patrimonio mínimo lo que no les da la solvencia necesaria.
- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana, no disponen de un eficiente capital de trabajo, así como de una eficiente estructura de bienes de capital
- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana tienen ingresos que no son suficientes para los costos, gastos y tributos que genera su actividad.
- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana no vienen siendo lo suficientemente eficientes, debido a una inadecuada racionalización de recursos.
- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana, no vienen logrando efectividad, debido a la falta de cumplimiento de metas y objetivos.
- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana, no tienen programas de mejoramiento de procesos y procedimientos empresariales.
- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana no vienen logrando niveles adecuados de competitividad, por cuanto las empresas no sobresalen dentro de la economía regional ni nacional.

#### **CAUSAS:**

Las causas que han dado lugar a los síntomas o efectos, son las siguientes:

- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana no disponen de departamentos, secciones o divisiones de contabilidad adecuadamente

implementadas para que formulen periódicamente información financiera, económica y patrimonial para que los directivos puedan tomar decisiones informadas sobre endeudamiento, inversiones, ingresos, costos, gastos, tributos; y otros aspectos empresariales.

- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana no disponen de presupuestos financieros que les permitan medir a priori la liquidez que necesitan para entregar a los accionistas como dividendos o poder reinvertirla en las actividades de la empresa. En tanto cualquier resultado que obtengan no puede ser medido, porque no hay un instrumento de comparación; asimismo los resultados obtenidos tampoco se comparan con las empresas del mismo nivel y giro.
- Tampoco las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana no hacen comparaciones con la rentabilidad obtenida en ejercicios anteriores. Todo esto se configura como deficiencia en la decisión de dividendos o rentabilidad.
- Otra causa de la situación problemática de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana, es la deficiente identificación de riesgos en las actividades, procesos y procedimientos empresariales.
- No disponen de políticas tendentes a la eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad empresarial.

### **PRONOSTICO:**

De continuar esta situación:

- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana continuarán teniendo una deficiente estructura de deudas lo que no les permitirá sacarle el máximo provecho a dicho endeudamiento.
- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana continuarán teniendo una deficiente estructura de inversiones, lo que no les facilitará el máximo aprovechamiento de sus activos corrientes y no corrientes.
- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana continuarán teniendo una deficiente estructura de ingresos, costos, gastos y tributos, con lo cual los niveles de rentabilidad serán mínimos e incluso obtendrían pérdida.
- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana no podrán sacarle el máximo provecho a los recursos que explotan

- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana continuarán no cumpliendo metas y objetivos.
- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana continuarán sin procesos de mejoramiento continuo.
- Las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana continuarán siendo incompetentes en el sector donde se desarrollan.

### **CONTROL DE PRONÓSTICO:**

Para solucionar la problemática presentada, debe tenerse en cuenta lo siguiente:

- Utilizar la contabilidad financiera, como herramienta de información para la planeación de actividades, procesos y procedimientos empresariales.
- Utilizar la contabilidad financiera, como herramienta para la toma de decisiones sobre endeudamiento e inversiones; ingresos, costos, gastos, tributos y resultados; actividades de operación, inversión y endeudamiento; cambios patrimoniales; etc.
- Utilizar la contabilidad financiera, junto a otras herramientas, para facilitar la eficiencia empresarial
- Utilizar la contabilidad financiera, junto a otras herramientas, para facilitar la efectividad empresarial
- Utilizar la contabilidad financiera, junto a otras herramientas, para facilitar la mejora continua empresarial
- Utilizar la contabilidad financiera, junto a otras herramientas, para facilitar la competitividad empresarial

## **2.2.2 ANTECEDENTES TEÓRICOS**

### **2.2.2.1 TEORÍAS DE LA ADMINISTRACIÓN**

#### **ENFOQUE CLÁSICO DE LA ADMINISTRACIÓN:**

Según Chiavenato (2013), al inicio del siglo XX, dos ingenieros desarrollaron los primeros trabajos pioneros respecto a la administración. Uno era americano, Frederick Winlow Taylor, y desarrolló la llamada escuela de administración científica, preocupada por aumentar la eficiencia de la industria a través, inicialmente, de la racionalización del trabajo operario. El otro era europeo, Henri Fayol, y desarrolló la llamada teoría clásica preocupada por aumentar la eficiencia de su empresa a través

de su organización y de la aplicación de principios generales de la administración con bases científicas. A pesar de que ellos no se hayan comunicado entre sí y haya partidos de puntos de vista diferentes y aun opuestos, lo cierto es que sus ideas constituyen las bases del llamado enfoque clásico tradicional de la administración, cuyos postulados dominaron aproximadamente las cuatro primeras décadas de este siglo el panorama administrativo de las organizaciones.

Así de un modo general, el enfoque clásico de la administración puede desdoblarse en dos orientaciones bastante diferentes y hasta cierto punto opuesta entre sí, pero que se complementan con relativa coherencia: 1.- De un lado, la escuela de la administración científica, desarrollada en los Estados Unidos, a partir de los trabajos de Taylor. Esa escuela era formada principalmente por ingenieros, como Frederick Winslow (1856-1915), Henry Lawrence Gantt (1.861-1931), Frank Bunker Gilbreth (1868-1924), Harrington Emerson (1853-1931) y otros Henry Ford (1863-1947), suele ser incluido entre ellos, por haber aplicado sus principios. La preocupación básica era aumentar la productividad de la empresa mediante el aumento de la eficiencia en el nivel operacional, esto es, en el nivel de los operarios. De allí el énfasis en el análisis y en la división del trabajo operario, toda vez que las tareas del cargo y el ocupante constituyen la unidad fundamental de la organización. En este sentido, el enfoque de la administración científica es un enfoque de abajo hacia arriba (del operario hacia el supervisor y gerente) y de las partes (operarios y sus cargos) para el todo (organización empresarial). Predominaba la atención en el trabajo, en los movimientos necesarios para la ejecución de una tarea, en el tiempo-patrón determinado para su ejecución: ese cuidado analítico y detallado permitía la especialización del operario y la reagrupación de los movimientos, operaciones, tareas, cargos, etc., que constituyen la llamada "organización racional del trabajo" (ORT). Fue además de esto, una corriente de ideas desarrollada por ingenieros, que buscaban elaborar una verdadera ingeniería industrial dentro de una concepción eminentemente pragmática. El énfasis en las tareas es la principal característica de la administración científica. 2.-De otro lado, la corriente de los anatomistas y fisiologistas de la organización, desarrollada en Francia, con los trabajos pioneros de Fayol. Esa escuela estaba formada principalmente por ejecutivos de las empresas de la época. Entre ellos Henri Fayol (1841-1925), James D. Mooney, Lyndall F. Urwick (n.1891), Luther Gulick y otros. Esta es la corriente llamada Teoría Clásica.

La preocupación básica era aumentar la eficiencia de la empresa a través de la forma y disposición de los órganos componentes de la organización (departamentos) y de sus interrelaciones estructurales. De allí el énfasis en la anatomía (estructura) y en la fisiología (funcionamiento) de la organización. En este sentido, el enfoque de la corriente anatómica y fisiologista es un enfoque inverso al de la administración científica: de arriba hacia abajo (de la dirección hacia la ejecución) del todo (organización) hacia sus partes componentes (departamentos). Predominaba la atención en la estructura organizacional, con los elementos de la administración, con los principios generales de la administración, con la departamentalización. Ese cuidado con la síntesis y con la visión global permitía una manera mejor de subdividir la empresa bajo la centralización de un jefe principal. Fue una corriente eminentemente teórica y "administrativamente orientada". El énfasis en la estructura es su principal característica.

Los orígenes del enfoque clásico de la administración remontan las consecuencias generadas por la revolución industrial. Podrían resumirse en dos hechos genéricos: 1. El crecimiento acelerado y desorganizado de las empresas, que ocasionó una complejidad creciente en su administración exigió un enfoque científico purificado que sustituyese el empirismo y la improvisación hasta entonces dominante. Con la empresa de dimensiones más amplias surgen las condiciones iniciales de planeamiento a largo plazo de la producción, reduciendo la inestabilidad y la improvisación. 2. La necesidad de aumentar la eficiencia y la competencia de las organizaciones en el sentido de obtener el mejor rendimiento posible de sus recursos y hacer frente a la competencia que se incrementaba entre las empresas. Surge el sentido de la división del trabajo entre quienes piensan y quienes ejecutan. Los primeros fijan patrones de producción, describen los cargos, fijan funciones, estudian métodos de administración y normas de trabajo, creando las condiciones económicas y técnicas para el surgimiento del taylorismo en los Estados Unidos y fayolismo en Europa. El panorama industrial en el inicio de este siglo tenía todas las características y elementos para poder inspirar una ciencia de la administración: una variedad inmensa de empresas, con tamaños altamente diferenciados, problemas de bajo rendimiento de la maquinaria utilizada, desperdicio, insatisfacción generalizada entre los operarios, competencia intensa pero con tendencias poco definidas, elevado volumen de pérdidas cuando las decisiones eran mal tomadas, etc.

Inicialmente los autores clásicos pretendieron desarrollar una ciencia de la administración cuyos principios en sustitución a las leyes científicas, pudiesen ser aplicados para resolver los problemas de la organización.

### **ADMINISTRACIÓN CIENTÍFICA:**

Según Chiavenato (2013), el enfoque típico de la escuela de la administración científica es el énfasis en las tareas. El nombre administración científica se debe al intento de aplicar los métodos de la ciencia a los problemas de la administración, con el fin de alcanzar elevada eficiencia industrial. Los principales métodos científicos aplicables a los problemas de la administración son la observación y la medición. La escuela de la administración científica fue iniciada en el comienzo de este siglo por el ingeniero mecánico americano Frederick W. Taylor, considerado el fundador de la moderna TGA. La racionalización del trabajo productivo debería estar acompañada por una estructura general de la empresa que hiciera coherente la aplicación de sus principios. Como entre los diferentes métodos e instrumentos utilizados en cada trabajo hay siempre un método más rápido y un instrumento más adecuado que los demás, estos métodos e instrumentos pueden encontrarse y perfeccionarse mediante un análisis científico y depurado estudio de tiempos y movimientos, en lugar de dejarlos a criterio personal de cada operario. Ese intento de sustituir métodos empíricos y rudimentarios por los métodos científicos en todos los oficios recibió el nombre de organización racional del trabajo (ORT).

Para Taylor, la gerencia adquirió nuevas atribuciones y responsabilidades descritas por los cuatro principios siguientes: 1. Principio de planeamiento: sustituir en el trabajo el criterio individual del operario, la improvisación y la actuación empírico-práctica por los métodos basados en procedimientos científicos. Sustituir la improvisación por la ciencia, mediante la planeación del método. 2. Principio de la preparación/planeación: seleccionar científicamente a los trabajadores de acuerdo con sus aptitudes y prepararlos, entrenarlos para producir más y mejor, de acuerdo con el método planeado. 3. Principio del control: controlar el trabajo para certificar que el mismo está siendo ejecutado de acuerdo con las normas establecidas y según el plan previsto. 4. Principio de la ejecución: distribuir distintamente las atribuciones y las responsabilidades, para que la ejecución del trabajo sea disciplinada.

Otros principios implícitos de administración científica según Taylor: 1. Estudiar el trabajo de los operarios, descomponerlo en sus movimientos elementales y cronometrarlo para después de un análisis cuidadoso, eliminar o reducir los movimientos inútiles y perfeccionar y racionalizar los movimientos útiles. 2. Estudiar cada trabajo antes de fijar el modo como deberá ser ejecutado. 3. Seleccionar científicamente a los trabajadores de acuerdo con las tareas que le sean atribuidas. 4. Dar a los trabajadores instrucciones técnicas sobre el modo de trabajar, o sea, entrenarlos adecuadamente. 5. Separar las funciones de planeación de las de ejecución, dándoles atribuciones precisas y delimitadas. 6. Especializar y entrenar a los trabajadores, tanto en la planeación y control del trabajo como en su ejecución. 7. Preparar la producción, o sea, planearla y establecer premios e incentivos para cuando fueren alcanzados los estándares establecidos, también como otros premios e incentivos mayores para cuando los patrones fueren superados. 8. Estandarizar los utensilios, materiales, maquinaria, equipo, métodos y procesos de trabajo a ser utilizados. 9. Dividir proporcionalmente entre la empresa, los accionistas, los trabajadores y los consumidores las ventajas que resultan del aumento de la producción proporcionado por la racionalización. 10. Controlar la ejecución del trabajo, para mantenerlos en niveles deseados, perfeccionarlo, corregirlo y premiarlo. 11. Clasificar de forma práctica y simple los equipos, procesos y materiales a ser empleados o producidos, de forma que sea fácil su manejo y uso.

Emerson, buscó simplificar los métodos de estudios y de trabajo de su maestro (Taylor), creyendo que aun perjudicando la perfección de la organización, sería más razonable realizar menores gastos en el análisis del trabajo. Fue el hombre que popularizó la administración científica y desarrolló los primeros trabajos sobre selección y entrenamiento de los empleados. Los principios de rendimiento pregonados por Emerson son: 1. Trazar un plan objetivo y bien definido, de acuerdo con los ideales; 2. Establecer el predominio del sentido común; 3. Mantener orientación y supervisión competentes; 4. Mantener disciplina; 5. Mantener honestidad en los acuerdos, o sea, justicia social en el trabajo; 6. Mantener registros precisos, inmediatos y adecuados; 7. Fijar remuneración proporcional al trabajo; 8. Fijar normas estandarizadas para las condiciones de trabajo; 9. Fijar normas estandarizadas para el trabajo; 10. Fijar normas estandarizadas para las

operaciones; 11. Establecer instrucciones precisas; 12. Fijar incentivos eficientes al mayor rendimiento y a la eficiencia.

Ford, utilizó un sistema de integración vertical y horizontal, produciendo desde la materia prima inicial hasta el producto final, además de una cadena de distribución comercial a través de agencias propias. Hizo una de las mayores fortunas del mundo gracias al constante perfeccionamiento de sus métodos, procesos y productos. A través de la racionalización de la producción creó la línea de montaje, lo que le permitió la producción en serie, esto es, el moderno método que permite fabricar grandes cantidades de un determinado producto estandarizado. Ford adoptó tres principios básicos: 1. Principio de intensificación: consiste en disminuir el tiempo de producción con el empleo inmediato de los equipos y de la materia prima y la rápida colocación del producto en el mercado. 2. Principio de la economicidad: consiste en reducir al mínimo el volumen de materia prima en transformación. 3. Principio de la productividad: consiste en aumentar la capacidad de producción del hombre en el mismo período (productividad) mediante la especialización y la línea de montaje. Se caracteriza por la aceleración de la producción por medio de un trabajo rítmico, coordinado y económico. Fue también uno de los primeros hombres de empresa en utilizar incentivos no salariales para sus empleados. En el área de mercadeo implantó la asistencia técnica, el sistema de concesionarios y una inteligente política de precios.

Taylor adoptó un sistema de control operacional bastante simple que se basaba no en el desempeño medio sino en la verificación de las excepciones o desvío de los patrones normales; todo lo que ocurre dentro de los patrones normales no deben ocupar demasiada atención del administrador. Según este principio, las decisiones más frecuentes deben reducirse a la rutina y delegadas a los subordinados, dejando los problemas más serios e importantes para los superiores; este principio es un sistema de información que presenta sus datos solamente cuando los resultados, efectivamente verificados en la práctica, presentan divergencias o se distancian de los resultados previstos en algún problema. Se fundamenta en informes condensados y resumidos que muestran apenas los desvíos, omitiendo los hechos normales, volviéndolos comparativos y de fácil utilización y visualización.

La teoría de la administración científica fue duramente criticada, aunque estas críticas no les disminuyen el mérito y el galardón. No obstante, se considera que en

esta época existan una serie de deficiencias en cuanto a: La mentalidad y los prejuicios tanto de los dirigentes como de los empleados; Falta de conocimientos sólidos sobre asuntos administrativos; La precaria experiencia industrial y empresarial. Todos estos factores no permitieron el adecuado fundamento para la elaboración de conceptos más rigurosos y mejor establecidos. Dentro de las principales críticas efectuadas pueden resumirse así: 1. Mecanismo de la administración científica: la administración científica le dio poca atención al elemento humano, se preocupó básicamente por las tareas (organización y ejecución) y a los factores directamente relacionados con el cargo y función del operario (tiempo y movimiento). Esta teoría se le conoce con el nombre de "teoría de la máquina" ya que concibe la organización como "una distribución rígida y estática de piezas". 2. Superespecialización del operario: en la búsqueda de la eficiencia, la administración científica preconizaba la especialización del operario a través de la división y de la subdivisión de toda operación en sus elementos constitutivos. Estas "formas de organización de tareas no sólo privan a los trabajadores de satisfacción en el trabajo, sino lo que es peor, violan la dignidad humana". La especialización extrema del operario, a través de la fragmentación de las tareas, convierte en superflua su calificación, aunque este esquema es responsable de altas utilidades a corto plazo, con bajo nivel salarial y a costa de tensiones sociales y sindicales. La proposición de Taylor de que "la eficiencia administrativa aumenta con la especialización del trabajo" no encontró amparo en los resultados de investigaciones posteriores: cualquier momento en la especialización no redundaba necesariamente en un aumento de la eficiencia". 3. Visión microscópica del hombre: La administración científica se refiere al hombre como un empleado tomado individualmente, ignorando que el trabajador es un ser humano y social valorizando apenas la fatiga muscular e ignorando un tipo de fatiga más sutil que la nerviosa. La fatiga era considerada exclusivamente un fenómeno muscular y fisiológico, estudiado principalmente a través de los datos estadísticos. Taylor consideró los recursos humanos y materiales no tanto recíprocamente ajustables, sino sobre todo, al hombre trabajando como un apéndice de la maquinaria industrial. En cuanto a este aspecto fue duramente criticado y tildado de haber cometido un error como pionero; 4. Ausencia de comprobación física: la administración científica es también criticada por el hecho de pretender elaborar una ciencia sin presentar comprobaciones científicas de sus

proposiciones y principios. El método utilizado por Taylor es un método empírico y concreto donde el conocimiento se alcanza por la evidencia y no por la abstracción: se basa en datos aislados observables por el analista de tiempos y movimientos; 5. Enfoque incompleto de la organización: para muchos autores la administración científica es incompleta, parcial e inacabada, por restringirse apenas a los aspectos formales de la organización omitiendo completamente la organización informal y principalmente, los aspectos humanos de la organización. También interacciones entre muchas variables críticas, como el compromiso personal y la orientación profesional de los miembros de la organización, el conflicto entre los objetivos individuales y los objetivos organizacionales, etc.; 6. Limitación del campo de aplicación: Sus principios y métodos carecen de una complementación más amplia, pues Taylor encara el problema de la organización racional del trabajo, partiendo de un punto limitado y específico en la empresa, lo cual fatalmente limita y restringe su enfoque, ya que no considera con mayor detalle los demás aspectos de la vida de una empresa, tales como los financieros y comerciales, entre otros; 7. Enfoque prescriptivo y normativo: La administración científica se caracteriza por la preocupación en establecer y prescribir principios normativos que deben ser aplicados como una receta en determinadas circunstancias, para que el administrador pueda tener éxito. Busca estandarizar ciertas situaciones para poder patronizar la manera como deberán ser administradas. Es un enfoque dirigido a recetas anticipadas, a soluciones enlatadas y a principios normativos que deben regir el cómo hacer las cosas dentro de las organizaciones. Esa perspectiva muestra a la organización cómo debería funcionar, en lugar de explicar su funcionamiento; 8. Enfoque de sistema cerrado: visualiza las empresas como si existieran en el vacío, o como si fuesen entidades autónomas, absolutas y herméticamente cerradas a cualquier influencia venida de fuera de ellas; se caracteriza por el hecho de visualizar solamente aquello que sucede dentro de una organización, sin tener en cuenta el medio ambiente en que está situada. Es un enfoque de sistema cerrado y su comportamiento es mecánico, previsible y determinístico: sus partes funcionan dentro de una lógica inmodificable. Sin embargo las organizaciones nunca se comportan como sistemas cerrados y no pueden reducirse a sólo algunas pocas variables o a algunos aspectos más importantes.

## **TEORÍA CLÁSICA DE LA ADMINISTRACIÓN:**

Según Chiavenato (2013), en 1916 en Francia surgió la teoría clásica, la cual concibe la organización como una estructura. Al igual que la administración científica su objetivo es la búsqueda de la eficiencia de las organizaciones. Para Fayol, los principales aspectos de la teoría son tratados en: la división del trabajo, autoridad y responsabilidad, unidad de mando, unidad de dirección, centralización y jerarquía o cadena escalar.

Henri Fayol (1841 – 1925) nació en Constantinopla y falleció en París, se graduó de Ingeniero de Minas a los 19 años, hizo grandes aportes a los diferentes niveles administrativos, considerado el padre de la Teoría Clásica de la Administración la cual nace de la necesidad de encontrar lineamientos para administrar organizaciones complejas, fue el primero en sistematizar el comportamiento gerencial, establece catorce principios de la administración, dividió las operaciones industriales y comerciales en seis grupos que se denominaron funciones básicas de la empresa, las cuales son: i) Funciones Técnicas: Relacionadas con la producción de bienes o de servicios de la empresa; ii) Funciones Comerciales: Relacionadas con la compraventa e intercambio; iii) Funciones Financieras: Relacionadas con la búsqueda y gerencia de capitales; iv) Funciones de Seguridad: Relacionadas con la protección y preservación de los bienes de las personas; v) Funciones Contables: Relacionadas con los inventarios, registros balances, costos y estadísticas; vi) Funciones Administrativas: Relacionadas con la integración de las otras cinco funciones. Las funciones administrativas coordinan y sincronizan las demás funciones de la empresa, siempre encima de ellas.

Argumenta Fayol, que ninguna de las cinco funciones esenciales precedentes tienen la tarea de formular el programa de acción general de la empresa, de constituir su cuerpo social, de coordinar los esfuerzos y de armonizar los actos, esas atribuciones constituyen otra función, designada habitualmente con el nombre de administración. Para aclarar lo que son las funciones administrativas, Fayol define el acto de administrar como: planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. Las funciones administrativas engloban los elementos de la administración: i) Planear: Visualizar el futuro y trazar el programa de acción; ii) Organizar: Construir tanto el organismo material como el social de la empresa; iii) Dirigir: Guiar y orientar al personal; iv) Coordinar: Ligar, unir, armonizar todos los actos y todos los esfuerzos colectivos; v)

Controlar: Verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y las órdenes dadas.

Planificación; Organización; Dirección; Coordinación y Control; son los elementos de la administración que constituyen el llamado proceso administrativo y que son localizables en cualquier trabajo de administración en cualquier nivel o área de actividad de la empresa.

Para Fayol, las funciones administrativas difieren claramente de las otras cinco funciones esenciales. Es necesario no confundirlas con la dirección, porque dirigir es conducir la empresa, teniendo en cuenta los fines y buscando obtener las mayores ventajas posibles de todos los recursos de que ella dispone, es asegurar la marcha de las seis funciones esenciales; la administración no es sino una de las seis funciones, cuyo ritmo es asegurado por la dirección. La ciencia de la administración, como toda ciencia, se debe basar en leyes o principios; Fayol adopta la denominación principio, apartándose de cualquier idea de rigidez, por cuanto nada hay de rígido o absoluto en materia administrativa. Tales principios por lo tanto, son manejables y se adaptan a cualquier circunstancia, tiempo o lugar.

Los principios administrativos de Fayol son los siguientes: i) División de Trabajo: Cuanto más se especialicen las personas, con mayor eficiencia desempeñarán su oficio. Este principio se ve muy claro en la moderna línea de montaje; ii) Autoridad: Los gerentes tienen que dar órdenes para que se hagan las cosas. Si bien la autoridad formal les da el derecho de mandar, los gerentes no siempre obtendrán obediencia, a menos que tengan también autoridad personal (Liderazgo); iii) Disciplina: Los miembros de una organización tienen que respetar las reglas y convenios que gobiernan la empresa. Esto será el resultado de un buen liderazgo en todos los niveles, de acuerdos equitativos (tales disposiciones para recompensar el rendimiento superior) y sanciones para las infracciones, aplicadas con justicia; iv) Unidad de Dirección: Las operaciones que tienen un mismo objetivo deben ser dirigidas por un solo gerente que use un solo plan; v) Unidad de Mando: Cada empleado debe recibir instrucciones sobre una operación particular solamente de una persona; vi) Subordinación de interés individual al bien común: En cualquier empresa el interés de los empleados no debe tener prelación sobre los intereses de la organización como un todo; vii) Remuneración: La compensación por el trabajo debe ser equitativa para los empleados como para los patronos; viii) Centralización:

Fayol creía que los gerentes deben conservar la responsabilidad final pero también necesitan dar a sus subalternos autoridad suficiente para que puedan realizar adecuadamente su oficio, el problema consiste en encontrar el mejor grado de centralización en cada caso; ix) Jerarquía: La línea de autoridad en una organización representada hoy generalmente por cuadros y líneas de un organigrama pasa en orden de rangos desde la alta gerencia hasta los niveles más bajos de la empresa; x) Orden: Los materiales y las personas deben estar en el lugar adecuado en el momento adecuado. En particular, cada individuo debe ocupar el cargo o posición más adecuados para él; xi) Equidad: Los administradores deben ser amistosos y equitativos con sus subalternos; xii) Estabilidad del personal: Una alta tasa de rotación del personal no es conveniente para el eficiente funcionamiento de una organización; xiii) Iniciativa: Debe darse a los subalternos libertad para concebir y llevar a cabo sus planes, aún cuando a veces se comentan errores; xiv) Espíritu de equipo: Promover el espíritu de equipo dará a la organización un sentido de unidad. Fayol recomendaba por ejemplo, el empleo de la comunicación verbal en lugar de la comunicación formal por escrito, siempre que fuera posible.

### **TEORÍA DE LA ORGANIZACIÓN:**

Según Chiavenato (2013), todos los autores de la teoría clásica afirman unánimemente que se debe estudiar y tratar la organización y la administración científicamente, sustituyendo el empirismo y la improvisación por técnicas científicas. Se pretende elaborar una ciencia de la administración. Fayol ya afirmaba la necesidad de una enseñanza organizada y metódica de la administración, de carácter general para formar mejores administradores, a partir de sus aptitudes y cualidades personales. En su época, esa idea era una novedad, su posición era la de que siendo la administración una ciencia como las demás, su enseñanza en las escuelas y universidades era plenamente posible y necesaria. La teoría clásica concibe la organización como una estructura. La manera de concebir la estructura organizacional está bastante influenciada por las concepciones antiguas de organización (como la organización militar y la eclesiástica) tradicionales, rígidas y jerarquizadas. Para Fayol, la organización abarca solamente el establecimiento de la estructura y de la forma, siendo por lo tanto, estática y limitada. Para Mooney, "la organización es la forma de toda asociación humana para la realización de un fin

común. La técnica de la organización puede ser descrita como la técnica de correlacionar actividades específicas o funciones en un todo coordinado". Para Mooney, como para Fayol y Urwick, la organización militar es el modelo del comportamiento administrativo. Así la preocupación por la estructura y la forma de la organización marca la esencia de la teoría clásica.

Urwick desdobra los elementos de la administración en siete funciones: Investigación; Previsión; Planeamiento; Organización; Coordinación; Mando; Control. Estos elementos o funciones constituyen la base de una buena organización, toda vez que una empresa no puede desarrollarse en torno a personas, sino a su organización.

Gulick propone siete elementos como las principales funciones del administrador: Planeamiento (planning): es la tarea de trazar las líneas generales de las cosas que deben ser hechas y los métodos para hacerlas, con el fin de alcanzar los objetivos de la empresa; Organización (organizing): es el establecimiento de la estructura formal de autoridad, a través de la cual las subdivisiones de trabajo son integradas, definidas y coordinadas para el objetivo en cuestión; Asesoría (staffing): prepara y entrena el personal y mantiene condiciones favorables de trabajo; Dirección (directing): tarea continua de tomar decisiones e incorporarlas en órdenes e instrucciones específicas y generales; funciona como líder en la empresa; Coordinación (coordinating): establece relaciones entre las partes del trabajo.

Información (reporting): esfuerzo de mantener informados respecto a lo que pasa, aquellos ante quienes el jefe es responsable, esfuerzo que presupone naturalmente la existencia de registros, documentación, investigación e inspecciones; Presupuestación (budgeting): función que incluye todo lo que se dice respecto a la elaboración, ejecución y fiscalización presupuestarias, el plan fiscal, la contabilidad y el control.

La teoría clásica representa el enfoque simplificado de la organización formal: todos los demás autores clásicos conciben la organización en términos lógicos, rígidos y formales, sin considerar su contenido psicológico y social con la debida importancia. Se restringe apenas a la organización formal, estableciendo esquemas lógicos preestablecidos, según los cuales toda la organización debe ser construida y a los cuales todos deben obedecer. En este sentido establece, como el administrador debe conducirse en todas las situaciones a través del proceso administrativo y

cuáles son los principios generales que deben seguir para obtener la máxima eficiencia. Representa también la ausencia del trabajo experimental: los autores de la teoría clásica fundamentan sus conceptos en la observación, y sentido común. Su método era empírico y concreto, basado en la experiencia directa. Dejando de un lado la comprobación científica para las afirmaciones de las teorías. Otro defecto es el extremo racionalismo en la concepción de la administración: los autores clásicos se preocupan demasiado por la presentación racional y lógica de sus proposiciones, sacrificando la claridad de sus ideas. El obstruccionismo y formalismo son criticados intensamente por llevar el análisis de la administración a la superficialidad y a la falta de realismo. A este enfoque también se le denomina teoría de la máquina: los autores modernos denominan la teoría clásica como teoría de la máquina, por el hecho de establecer que en determinadas acciones y causas ocurrirán determinados efectos o consecuencias dentro de alguna correlación razonable. Es un enfoque incompleto de la organización: la teoría clásica solamente se preocupó por la organización formal, descuidando completamente la organización informal al no considerar el comportamiento humano dentro de la organización. La llamada teoría de la organización formal realmente no ignoraba los problemas humanos de la organización, sin embargo no consiguió dar un tratamiento sistemático a la interacción entre las personalidades y los grupos informales.

### **ESCUELA AMBIENTAL:**

Según Chiavenato (2013), esta corriente administrativa fue emitida por psicólogos experimentales, se basa en la idea de que el ser humano se desempeña mejor si las condiciones ambientales que lo rodean (luz, calor, humedad, etc.) está en armonía con su organismo si se intenta obtener una mayor productividad proporcionando al trabajador condiciones de trabajo más agradables. Un sindicalista llamó sarcásticamente a esta teoría "Escuela de las vacas contentas".

### **ESCUELA DEL COMPORTAMIENTO HUMANO:**

Según Chiavenato (2013), las reacciones negativas de los trabajadores frente al taylorismo y los resultados mediocres en su aplicación así como los principios para la selección científica, Nació así la escuela de comportamiento humano, conocida también como la escuela de las relaciones humanas misma que otorgaron mayor

importancia al hombre, los factores que influyen para elevar la moral de los trabajadores son los aspectos de tipo afectivo y social tales como el reconocimiento el ser escuchados por la gerencia, el formar parte del grupo de trabajadores. El tipo de supervisión es vital para la diferencia, el punto de vista del "hombre maquina " de la ingeniería es sustituido por el del hombre que merece un trato de justicia y dignidad. Demuestra la necesidad de mejorar las relaciones humanas a través de la aplicación de las ciencias de la conducta a la administración.

### **ESCUELA DEL SISTEMA SOCIAL:**

Según Chiavenato (2013), la administración se enfoca desde el punto de vista del sistema social o de las relaciones interculturales. A través del método experimental de Durkheim y Watson se intenta construir una sociedad científicamente organizada y una ciencia de la dirección de personal en la que la administración incluiría las relaciones entre: a) La organización, b) los ambientes extremos e internos; c) Las fuerzas que producen los cambios y ajustes. Proporciona importantes de las aportaciones en el sentido de que considera el fenómeno social como un aspecto importante de las organizaciones. Sus principales representantes son Marx Weber, Chester; Bernard Edgar Schein, Frank Oliver Sheldon y Chris Argyris.

Max Weber (1864-1920): Realizo Intensamente estudios acerca de la función de las oficinas de gobierno en Alemania y en general de las interacciones entre los grupos de trabajo que forman la burocracia su propuesta básica fue que la aplicación del principio de especialización ocasiona mayor precisión, velocidad y conocimiento en el desarrollo del trabajo

Oliver Sheldon (1894-1951): Sheldon se refirió a organización, dirección y control de la administración dentro de la industria enfocándose muy especialmente el área de producción. Por otra parte Sheldon contribuyó con estudios acerca del enfoque de los sistemas, estilos de dirección general y psicología industrial.

Chester Bernard (1886-1961): Aplico sus profundos conocimientos de psicología y sociología en su gestion como presidente de la New Jersey Bell Telephone Co. Tenía estrecha relación con el grupo de la escuela de administración de Harvard que participo en los estudios de Hawthorne. Postulo su teoría de la autoridad en la que demostró que los subordinados pueden frustrar la autoridad que ellos no

acepten. Contemplo la organización como un sistema social y concluyo que la persistencia de este sistema de su efectividad para lograr los objetos colectivos y de su eficiencia para satisfacer las metas individuales.

#### **2.2.2.2. TEORÍAS DE FINANZAS**

Según Flores (2013), las finanzas empresariales son una función que se encarga de la dirección y orientación en relación a cómo una compañía utiliza su capital. Las empresas privadas e instituciones de crédito son los principales usuarios de las finanzas empresariales. Las organizaciones más grandes pueden incluso emplear a un gerente financiero o utilizar un departamento de finanzas para tomar decisiones financieras. Es por esto, que las finanzas empresariales, por lo general toman en cuenta la información empresarial interna y externa cuando brindan la prestación de apoyo a las decisiones empresariales.

Las empresas utilizan los principios financieros para revisar y analizar las decisiones de inversión. Los dueños de negocios y gerentes invierten su capital en acciones o bonos para generar retornos financieros sobre el capital ahorrado. Esto crea un flujo de ingresos pasivos para las empresas. Los principios financieros empresariales garantizan que las empresas no realicen inversiones de riesgo que se extiendan con demasiados recursos de la empresa y crean una pérdida para el flujo de efectivo. La medición de la cantidad de riesgo frente a la tasa de retorno es común en la financiación empresarial.

Las empresas utilizan herramientas financieras para revisar las decisiones importantes antes de gastar capital de su empresa. Las decisiones de financiación se refieren a las instalaciones y equipos de compras u operaciones de partida para nuevas oportunidades de negocio. En lugar de gastar grandes cantidades de capital de trabajo para estas inversiones, los propietarios y gerentes de negocios suelen utilizar el financiamiento externo para pagar por estas inversiones. Las empresas pueden utilizar una combinación de deuda y financiamiento de capital, que es el financiamiento privado de los inversores o el capital de riesgo de los inversores.

Los dividendos representan dinero que las empresas pagan a los inversores individuales. La financiación empresarial ayuda a los propietarios y gestores a determinar cuánto dinero debe ser pagado en dividendos. Las grandes

organizaciones pueden crear una política de dividendos que siempre es una cierta parte de la renta neta pagada como dividendo. En otras ocasiones, las empresas realizan pagos periódicos de dividendos a los inversionistas. Mientras que los dividendos representan un retorno financiero para los accionistas de la empresa, reduce la cantidad de dinero en efectivo para el uso futuro del negocio.

Los requerimientos de capital representan la cantidad de dinero que las empresas deben tener a mano para pagar las operaciones diarias. Los propietarios y gerentes pueden medir la cantidad de capital específico para necesidades a corto plazo y planificarlos adecuadamente. Esto puede requerir la obtención de un financiamiento externo, venta de activos o inversiones para generar dinero en efectivo, y la revisión del proceso de producción para reducir los costos empresariales. El aumento de las ventas puede ser otra manera de aumentar el capital social, a pesar de que la financiación empresarial se encuentre más preocupada por otros planes para generar capital.

Las finanzas corporativas son un área de las finanzas que se centra en las decisiones monetarias que hacen las empresas y en las herramientas y análisis utilizados para tomar esas decisiones. El principal objetivo de las finanzas corporativas es maximizar el valor del accionista. Aunque en principio es un campo diferente de la gestión financiera, la cual estudia las decisiones financieras de todas las empresas, y no solo de las corporaciones, los principales conceptos de estudio en las finanzas corporativas son aplicables a los problemas financieros de cualquier tipo de empresa. La disciplina puede dividirse en decisiones y técnicas de largo plazo, y corto plazo. Las decisiones de inversión en capital son elecciones de largo plazo sobre qué proyectos deben recibir financiación, sobre si financiar una inversión con fondos propios o deuda, y sobre si pagar dividendos a los accionistas. Por otra parte, las decisiones de corto plazo se centran en el equilibrio a corto plazo de activos y pasivos. El objetivo aquí se acerca a la gestión del efectivo, existencias y la financiación de corto plazo. El término finanzas corporativas suele asociarse con frecuencia a banca de inversión. El rol típico de un banquero de inversión es evaluar las necesidades financieras de una empresa y levantar el tipo de capital apropiado para satisfacer esas necesidades en sí. Así, las finanzas corporativas pueden asociarse con transacciones en las cuales se levanta capital para crear, desarrollar, hacer crecer y adquirir negocios.

Mientras más rentabilidad espera un inversionista, más riesgo está dispuesto a correr. Los inversores son adversos al riesgo, es decir para un nivel dado de riesgo buscan maximizar el rendimiento, lo que se puede entender también que para un nivel dado de retorno buscan minimizar el riesgo.

En el marco del valor del dinero en el tiempo, es preferible tener una cantidad de dinero ahora que la misma en el futuro. Al dueño de un recurso financiero se le tiene que pagar algo para que prescinda de ese recurso, en el caso del ahorrador, es la tasa de interés, en el caso del inversionista la tasa de rendimiento o de retorno. El dilema entre la liquidez y la necesidad de invertir. El dinero en efectivo es necesario para el trabajo diario (capital de trabajo) pero a costa de sacrificar mayores inversiones.

En el marco del costo de oportunidad; considerar que siempre hay varias opciones de inversión. El costo de oportunidad es la tasa de rendimiento sobre la mejor alternativa de inversión disponible. Es el rendimiento más elevado que no se ganará si los fondos se invierten en un proyecto en particular no se obtiene. También se puede considerar como la pérdida que estamos dispuestos a asumir, por no escoger la opción que representa el mejor uso alternativo del dinero.

Las inversiones a largo plazo se deben financiar con fondos a largo plazo, y de manera semejante se deben financiar inversiones a corto plazo con fondos a corto plazo. En otras palabras, las inversiones deben calzarse con financiación adecuada al proyecto.

El buen empleo de fondos adquiridos por deuda sirve para aumentar las utilidades de una empresa o del inversionista. Un inversionista que recibe fondos prestados al 15%, por ejemplo, y los aporta a un negocio que rinde 20% en teoría, está aumentando sus propias ganancias con el buen uso de recursos de otro, sin embargo también aumenta el nivel de riesgo de la inversión, propio de un ejercicio de simulación financiera o proyecciones financieras.

El inversionista prudente diversifica su inversión total, repartiendo sus recursos entre varias inversiones distintas. El efecto de diversificar es distribuir el riesgo y así reducir el riesgo total.

El ámbito de estudio de las finanzas abarca tanto la valoración de activos como el análisis de las decisiones financieras tendentes a crear valor. El objetivo del equipo directivo de una empresa debe ser la máxima creación de valor posible, es decir, maximizar las ganancias para los accionistas o propietarios, maximizando el valor de los proyectos de inversión que la empresa está tomando y sacarle la mayor rentabilidad posible. Las empresas crean valor cuando el capital invertido genera una tasa de rendimiento superior al coste del mismo. El valor de la empresa viene representado por el valor de mercado de su activo; como es lógico, éste debe ser igual al valor de mercado de su pasivo que, a su vez, es igual a la suma del valor de mercado de sus acciones más el valor de mercado de sus deudas: Estructura legal de una corporación; estructura de capital. Modelos financieros y de inversión; capital riesgo; costo de capital y el apalancamiento financiero (WACC); fusiones y adquisiciones; banca de inversión; técnicas de emisión de acciones y deuda: política de dividendos; dificultades financieras: reestructuraciones empresariales; ética y responsabilidad social corporativa

En el marco de las finanzas, el riesgo es la posibilidad de que los resultados reales difieran de los esperados o posibilidad de que algún evento desfavorable ocurra.

Riesgo total: Riesgo sistemático + Riesgo no sistemático

Riesgo sistemático (no diversificable o inevitable): Afecta a los rendimientos de todos los valores de la misma forma. No existe forma alguna para proteger los portafolios de inversiones de tal riesgo, y es muy útil conocer el grado en que los rendimientos de un activo se ven afectados por tales factores comunes, por ejemplo una decisión política afecta a todos los títulos por igual.

Riesgo no sistemático (diversificable o evitable o idiosincrático): Este riesgo se deriva de la variabilidad de los rendimientos de los valores no relacionados con movimientos del mercado como un conjunto. Es posible reducirlo mediante la diversificación.

### **2.2.2.3. TEORÍAS DEL CONTROL EMPRESARIAL**

Interpretando al IAI-España (2013), el control es un instrumento de gestión que se utiliza para proporcionar una garantía razonable del cumplimiento de los objetivos establecidos por el titular o funcionario designado. La estructura de control interno es

el conjunto de los planes, métodos, procedimientos y otras medidas, incluyendo la actitud de la Dirección, que posee una institución para ofrecer una garantía razonable de que se cumplen los siguientes objetivos: (i) Promover las operaciones metódicas, económicas, eficientes y eficaces así como los productos y servicios con calidad, de acuerdo con la misión de la institución (ii) Preservar los recursos frente a cualquier pérdida por despilfarro, abuso, mala gestión, error y fraude (iii) Respetar las leyes, reglamentaciones y directivas de la Dirección, y, (iv) Elaborar y mantener datos financieros y de gestión fiables presentados correcta y oportunamente en los informes. El Informe COSO incorporó en una sola estructura conceptual los distintos enfoques existentes en el ámbito mundial y actualizó los procesos de diseño, implantación y evaluación del control interno. Asimismo, define al control interno como un proceso que constituye un medio para lograr un fin, y no un fin en sí mismo. También señala que es ejecutado por personas en cada nivel de una organización y proporciona seguridad razonable para la consecución de los siguientes objetivos: (i) eficacia y eficiencia en las operaciones, (ii) confiabilidad en la información financiera, y (iii) cumplimiento de las leyes y regulaciones. Este control debe ser construido dentro de la infraestructura de la entidad y debe estar entrelazado con sus actividades de operación.

Se indica que el control interno está compuesto por cinco componentes interrelacionados: □ (i) ambiente de control, □ (ii) □ evaluación de riesgos, (iii) □ actividades de control, (iv) □ información y comunicación, y (v) monitoreo (supervisión).

En septiembre del 2004, el COSO emite el documento “Gestión de Riesgos Corporativos -Marco Integrado”, promoviendo un enfoque amplio e integral en empresas y organizaciones gubernamentales. Asimismo este enfoque amplía los componentes propuestos en el Control Interno – Marco Integrado a ocho componentes a saber: (i) ambiente interno, (ii) establecimiento de objetivos, (iii) identificación de eventos, (iv) evaluación de riesgos, (v) respuesta a los riesgos, (vi) actividades de control, (vii) información y comunicación, y (viii) supervisión.

Las Normas de Control Interno, constituyen lineamientos, criterios, métodos y disposiciones para la aplicación y regulación del control interno en las principales áreas de la actividad administrativa u operativa de las entidades, incluidas las

relativas a la gestión financiera, logística, de personal, de obras, de sistemas de información y de valores éticos, entre otras. Se dictan con el propósito de promover una administración adecuada de los recursos en las entidades. Los titulares, funcionarios y servidores de cada entidad, según su competencia, son responsables de establecer, mantener, revisar y actualizar la estructura de control interno en función a la naturaleza de sus actividades y volumen de operaciones. Asimismo, es obligación de los titulares, la emisión de las normas específicas aplicables a su entidad, de acuerdo con su naturaleza, estructura, funciones y procesos en armonía con lo establecido en el presente documento. Las Normas de Control Interno se fundamentan en criterios y prácticas de aceptación general, así como en aquellos lineamientos y estándares de control.

Las Normas de Control Interno tienen como objetivo propiciar el fortalecimiento de los sistemas de control interno y mejorar la gestión pública, en relación a la protección del patrimonio y al logro de los objetivos y metas institucionales. En este contexto, los objetivos de las Normas de Control Interno son: i) Servir de marco de referencia en materia de control interno para la emisión de la respectiva normativa institucional, así como para la regulación de los procedimientos administrativos y operativos derivados de la misma; ii) Orientar la formulación de normas específicas para el funcionamiento de los procesos de gestión e información gerencial en las entidades; iii) Orientar y unificar la aplicación del control interno en las entidades.

Es un proceso integral efectuado por el titular, funcionarios y servidores de una entidad, diseñado para enfrentar a los riesgos y para dar seguridad razonable de que, en la consecución de la misión de la entidad, se alcanzarán los siguientes objetivos gerenciales: (i) Promover la eficiencia, eficacia, transparencia y economía en las operaciones de la entidad, así como la calidad de los servicios que presta (ii) Cuidar y resguardar los recursos y bienes contra cualquier forma de pérdida, deterioro, uso indebido y actos ilegales, así como, en general, contra todo hecho irregular o situación perjudicial que pudiera afectarlos (iii) Cumplir la normatividad aplicable a la entidad y a sus operaciones (iv) Garantizar la confiabilidad y oportunidad de la información (v) Fomentar e impulsar la práctica de valores institucionales (vi) Promover el cumplimiento de los funcionarios o servidores de rendir cuentas por los fondos y bienes a su cargo o por una misión u objetivo encargado y aceptado.

El sistema de control interno es el conjunto de acciones, actividades, planes, políticas, normas, registros, organización, procedimientos y métodos, incluyendo la actitud de las autoridades y el personal, organizados e instituidos en cada entidad, para la consecución de los objetivos institucionales que procura. Asimismo, sus componentes están constituidos por: (i) El ambiente de control, entendido como el entorno organizacional favorable al ejercicio de prácticas, valores, conductas y reglas apropiadas para el funcionamiento del control interno y una gestión escrupulosa (ii) La evaluación de riesgos, que deben identificar, analizar y administrar los factores o eventos que puedan afectar adversamente el cumplimiento de los fines, metas, objetivos, actividades y operaciones institucionales (iii) Las actividades de control gerencial, que son las políticas y procedimientos de control que imparte el titular o funcionario que se designe, gerencia y los niveles ejecutivos competentes, en relación con las funciones asignadas al personal, con el fin de asegurar el cumplimiento de los objetivos de la entidad (iv) Las actividades de prevención y monitoreo, referidas a las acciones que deben ser adoptadas en el desempeño de las funciones asignadas, con el fin de cuidar y asegurar respectivamente, su idoneidad y calidad para la consecución de los objetivos del control interno (v) Los sistemas de información y comunicación, a través de los cuales el registro, procesamiento, integración y divulgación de la información, con bases de datos y soluciones informáticas accesibles y modernas, sirva efectivamente para dotar de confiabilidad, transparencia y eficiencia a los procesos de gestión y control interno institucional (vi) El seguimiento de resultados, consistente en la revisión y verificación actualizadas sobre la atención y logros de las medidas de control interno implantadas, incluyendo la implementación de las recomendaciones formuladas en sus informes (vii) Los compromisos de mejoramiento, por cuyo mérito los órganos y personal de la administración institucional efectúan autoevaluaciones para el mejor desarrollo del control interno e informan sobre cualquier desviación deficiencia susceptible de corrección, obligándose a dar cumplimiento a las disposiciones o recomendaciones que se formulan para la mejora u optimización de sus labores.

La adecuada implantación y funcionamiento sistémico del control interno en las entidades exige que la administración institucional prevea y diseñe apropiadamente una debida organización para el efecto, y promueva niveles de ordenamiento,

racionalidad y la aplicación de criterios uniformes que contribuyan a una mejor implementación y evaluación integral. En tal sentido, se considera que son principios aplicables al sistema de control interno: (i) el autocontrol, en cuya virtud todo funcionario y servidor debe controlar su trabajo, detectar deficiencias o desviaciones y efectuar correctivos para el mejoramiento de sus labores y el logro de los resultados esperados; (ii) la autorregulación, como la capacidad institucional para desarrollar las disposiciones, métodos y procedimientos que le permitan cautelar, realizar y asegurar la eficacia, eficiencia, transparencia y legalidad en los resultados de sus procesos, actividades u operaciones; y (iii) la autogestión, por la cual compete a cada entidad conducir, planificar, ejecutar, coordinar y evaluar las funciones a su cargo con sujeción a la normativa aplicable y objetivos previstos para su cumplimiento. La organización sistémica del control interno se diseña y establece institucionalmente teniendo en cuenta las responsabilidades de dirección, administración y supervisión de sus componentes funcionales, para lo cual en su estructura se preverán niveles de control estratégico, operativo y de evaluación.

El enfoque moderno establecido por el COSO, señala que los componentes de la estructura de control interno se interrelacionan entre sí y comprenden diversos elementos que se integran en el proceso de gestión. Por ello en el presente documento, para fines de la adecuada formalización e implementación de la estructura de control interno en todas las entidades se concibe que ésta se organice con base en los siguientes cinco componentes: a. Ambiente de control; b. Evaluación de riesgos; c. Actividades de control gerencial; d. Información y comunicación; e. Supervisión, que agrupa a las actividades de prevención y monitoreo, seguimiento de resultados y compromisos de mejoramiento. Dichos componentes son los reconocidos internacionalmente por las principales organizaciones mundiales especializadas en materia de control interno y, si bien su denominación y elementos conformantes pueden admitir variantes, su utilización facilita la implantación estandarizada de la estructura de control interno en las entidades contribuyendo igualmente a su ordenada, uniforme e integral evaluación por los órganos de control competentes.

El control interno es efectuado por diversos niveles jerárquicos. Los funcionarios, auditores internos y personal de menor nivel contribuyen para que el sistema de control interno funcione con eficacia, eficiencia y economía. El titular, funcionarios y

todo el personal de la entidad son responsables de la aplicación y supervisión del control interno, así como en mantener una estructura sólida de control interno que promueva el logro de sus objetivos, así como la eficiencia, eficacia y economía de las operaciones.

Para contribuir al fortalecimiento del control interno en las entidades, el titular o funcionario que se designe, debe asumir el compromiso de implementar los criterios que se describen a continuación: i) Apoyo institucional a los controles internos: El titular, los funcionarios y todo el personal de la entidad deben mostrar y mantener una actitud positiva y de apoyo al funcionamiento adecuado de los controles internos. La actitud es una característica de cada entidad y se refleja en todos los aspectos relativos a su actuación. Su participación y apoyo favorece la existencia de una actitud positiva; ii) Responsabilidad sobre la gestión: Todo funcionario público tiene el deber de rendir cuenta ante una autoridad superior y ante el público por los fondos o bienes públicos a su cargo o por una misión u objetivo encargado y aceptado; iii) Clima de confianza en el trabajo: El titular y los funcionarios deben fomentar un apropiado clima de confianza que asegure el adecuado flujo de información entre los empleados de la entidad. La confianza permite promover una atmósfera laboral propicia para el funcionamiento de los controles internos, teniendo como base la seguridad y cooperación recíprocas entre las personas así como su integridad y competencia, cuyo entorno retroalimenta el cumplimiento de los deberes y los aspectos de la responsabilidad; iv) Transparencia en la gestión: La transparencia en la gestión de los recursos y bienes, con arreglo a la normativa respectiva vigente, comprende tanto la obligación de la entidad de divulgar información sobre las actividades ejecutadas relacionadas con el cumplimiento de sus fines así como la facultad del público de acceder a tal información, para conocer y evaluar en su integridad, el desempeño y la forma de conducción de la gestión; v) Seguridad razonable sobre el logro de los objetivos del control interno. La estructura de control interno efectiva proporciona seguridad razonable sobre el logro de los objetivos trazados. El titular o funcionario designado de cada entidad debe identificar los riesgos que implican las operaciones y, estimar sus márgenes aceptables en términos cuantitativos y cualitativos, de acuerdo con las circunstancias.

Una estructura de control interno no puede garantizar por sí misma una gestión eficaz y eficiente, con registros e información financiera íntegra, precisa y confiable,

ni puede estar libre de errores, irregularidades o fraudes. La eficacia del control interno puede verse afectada por causas asociadas a los recursos humanos y materiales, tanto como a cambios en el ambiente externo e interno. El funcionamiento del sistema de control interno depende del factor humano, pudiendo verse afectado por un error de concepción, criterio, negligencia o corrupción. Por ello, aun cuando pueda controlarse la competencia e integridad del personal que aplica el control interno, mediante un adecuado proceso de selección y entrenamiento, estas cualidades pueden ceder a presiones externas o internas dentro de la entidad. Es más, si el personal que realiza el control interno no entiende cual es su función en el proceso o decide ignorarlo, el control interno resultará ineficaz. Otro factor limitante son las restricciones que, en términos de recursos materiales, pueden enfrentar las entidades. En consecuencia, deben considerarse los costos de los controles en relación con su beneficio. Mantener un sistema de control interno con el objetivo de eliminar el riesgo de pérdida no es realista y conllevaría a costos elevados que no justificarían los beneficios derivados. Por ello, al determinar el diseño e implantación de un control en particular, la probabilidad de que exista un riesgo y el efecto potencial de éste en la entidad deben ser considerados junto con los costos relacionados a la implantación del nuevo control. Los cambios en el ambiente externo e interno de la entidad, tales como los cambios organizacionales y en la actitud del titular y funcionarios pueden tener impacto sobre la eficacia del control interno y sobre el personal que opera los controles. Por esta razón, el titular o funcionario designado debe evaluar periódicamente los controles internos, informar al personal de los cambios que se implementen y respetar el cumplimiento de los controles dando un buen ejemplo a todos.

### **2.2.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

#### **2.2.3.1. PROBLEMA GENERAL**

¿De qué forma la contabilidad financiera podrá facilitar la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana?

#### **2.2.3.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS**

- 1) ¿De qué manera la información financiera podrá suministrar elementos para la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana?
- 2) ¿De qué modo la información económica podrá proporcionar recursos para la toma de decisiones de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana?
- 3) ¿De qué forma la información patrimonial podrá facilitar la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana?

## **2.3. FINALIDAD Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.3.1. FINALIDAD**

Este trabajo tiene como finalidad presentar a la contabilidad financiera como una poderosa herramienta de información para la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana. Dichas empresas pueden utilizar la información financiera propiamente dicha, la información económica y patrimonial para tomar decisiones sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad, riesgos; asimismo sobre economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad empresarial.

### **2.3.2. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS**

#### **2.3.2.1. OBJETIVO GENERAL**

Determinar la forma como la contabilidad financiera podrá facilitar la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.

#### **2.3.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- 1) Establecer la manera como la información financiera podrá suministrar elementos para la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.
- 2) Determinar el modo como la información económica podrá proporcionar recursos para la toma de decisiones de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.

- 3) Establecer la forma como la información patrimonial podrá facilitar la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.

### **2.3.3. DELIMITACIÓN DEL ESTUDIO**

#### **DELIMITACIÓN ESPACIAL:**

Este trabajo se desarrollará en Lima – Perú.

#### **DELIMITACIÓN TEMPORAL:**

Esta investigación cubrirá el período del año 2013 hasta la actualidad.

#### **DELIMITACIÓN SOCIAL:**

La investigación permitirá establecer relaciones sociales con los accionistas, directivos, funcionarios, trabajadores, clientes, proveedores y acreedores de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.

#### **DELIMITACIÓN TEÓRICA:**

En esta investigación tratará las siguientes teorías:

- Contabilidad financiera.
- Toma de decisiones empresariales.
- Grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.

### **2.3.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO**

#### **2.3.4.1. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA**

En este trabajo en primer lugar se ha identificado la problemática en la toma de decisiones de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana, sobre dicha problemática se han formulado las posibles soluciones a través de las hipótesis; luego se ha establecido los propósitos que persigue el trabajo por intermedio de los objetivos. Todos estos elementos se han formado en base a las variables e indicadores de la investigación. Todo lo anterior tiene el sustento en una metodología de investigación que identifica el tipo, nivel y diseño de

investigación, la población y muestra a aplicar; así como también las técnicas e instrumentos para recopilar, analizar e interpretar la información.

#### **2.3.4.2. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA**

La contabilidad financiera facilita la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana, mediante el análisis e interpretación de los indicadores financieros. Al respecto debemos considerar que los estados financieros de la contabilidad financiera son la base para formular los indicadores. La contabilidad financiera comprende el proceso de valuación, registro de las transacciones y presentación de la información financiera, económica y patrimonial a través de los estados financieros formulados de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados; los mismos que ser analizados e interpretados facilitan información para la toma de decisiones sobre liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad. La contabilidad financiera en tanto sea oportuna y razonable contendrá toda la información para facilitar la toma de decisiones de las empresas. En base a la información de la contabilidad financiera las empresas se pueden tomar decisiones acertadas sobre financiamiento, inversiones; ingresos o ventas, costos y gastos; ingresos y egresos, etc. La información contenida en la contabilidad financiera incluye a los estados financieros y sus notas donde además de información cuantitativa está la información cualitativa sobre los activos tangibles e intangibles; deudas de corto, mediano y largo plazo

#### **2.3.4.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA**

Este trabajo permitirá que las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana utilicen los indicadores de la contabilidad financiera en la toma de decisiones sobre financiamiento, inversiones y variaciones patrimoniales.

Sobre la base de los indicadores de la contabilidad financiera se podrá tomar decisiones efectivas sobre la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad.

#### **2.3.4.4. IMPORTANCIA**

La importancia está dada por el hecho de presentar un modelo de investigación que busca resolver una problemática. Asimismo, porque permite plasmar el proceso de investigación científica y desde luego los conocimientos y experiencia profesional.

## **2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.4.1. SUPUESTOS TEÓRICOS**

En este trabajo se tiene los siguientes supuestos:

- 1) El problema se encuentra en la toma de decisiones; es decir las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana no vienen tomando las mejores decisiones sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgos; lo mismo sucede en los aspectos de economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad empresarial.
- 2) La solución para dicha problemática se encuentra en la contabilidad financiera. Se asume que dicha contabilidad está formulada en base a las Normas internacionales de información financiera y por tanto contiene la información integral sobre el reconocimiento, medición, registro y presentación de activos, pasivos, ingresos y gastos empresariales.
- 3) Se asume que la contabilidad financiera tiene dictamen favorable sobre los estados financieros y por tanto es factible de analizarla e interpretarla correctamente y desde allí facilitar recomendaciones para la mejor toma de decisiones empresariales.

### **2.4.2. HIPÓTESIS PRINCIPAL Y ESPECÍFICAS**

#### **2.4.2.1. HIPÓTESIS PRINCIPAL**

La contabilidad financiera facilita la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana; mediante la información financiera, económica y patrimonial oportuna y razonable.

#### **2.4.2.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS**

- 1) La información financiera suministra elementos para la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana; mediante la información oportuna y razonable de los activos, pasivos y patrimonio neto.
- 2) La información económica proporciona recursos para la toma de decisiones de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana; mediante la información oportuna y razonable de los ingresos, costos, gastos y resultados.

- 3) La información patrimonial facilita la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana; mediante información oportuna y razonable de las variaciones del capital social, excedente de revaluación, reservas y resultados acumulados.

### 2.4.3. VARIABLES E INDICADORES

#### FUNCIONAMIENTO DE LAS VARIABLES E INDICADORES

VARIABLES	INDICADORES	RELACIÓN
<b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b> X. Contabilidad financiera empresarial	X.1. Información financiera oportuna y razonable.	X- Y-Z
	X.2. Información económica oportuna y razonable.	
	X.3. Información patrimonial oportuna y razonable.	
<b>VARIABLE DEPENDIENTE</b> Y. Toma de decisiones empresariales	Y.1. Decisiones financieras sobre inversiones y financiamiento	X.2 –Y.Z
	Y.2. Decisiones operativas para la mejora continua	X.3–Y.-Z
	Y.3. Decisiones sobre variaciones patrimoniales de rentabilidad y riesgos	
<b>DIMENSIÓN ESPACIAL:</b> Z. Grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana		

Fuente: Modelo de investigación a desarrollar.

## 2.5. METODOLOGÍA

### 2.5.1. POBLACIÓN Y MUESTRA

#### 2.4.1.1. POBLACIÓN

La población de la investigación está conformado por 140 personas entre accionistas, directivos y funcionarios de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.

Las empresas comerciales que formarán parte de la población son las siguientes:

**TABLA DE DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN**

No.		Participantes	Porcentaje
1	Boticas FASA	14	10%
2	Boticas InkaFarma	14	10%
3	Ferreyros SA	14	10%
4	Hiraoka - Tienda de Electrodomésticos	14	10%
5	La Curacao - Electrodomésticos	14	10%
6	Plaza Vea - Supermercados	14	10%
7	Ripley Perú Tienda por Departamentos	14	10%
8	Falabella Perú - Tienda por Departamentos	14	10%
9	Tottus - Hipermercado	14	10%
10	Wong Supermercados	14	10%
<b>TOTAL</b>		<b>140</b>	<b>100.00%</b>

## MUESTRA:

La muestra estará compuesta por 100 personas entre accionistas, directivos y funcionarios de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico y aplicado la fórmula generalmente aceptada para poblaciones menores de 100,000.

$$n = \frac{(p.q)Z^2.N}{(E)^2 (N - 1) + (p.q)Z^2}$$

### Donde:

- n** Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.
- P y q** Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.
- Z** Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, lo que equivale a un intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, por tanto el valor Z = 1.96
- N** El total de la población. Este caso 140 personas, considerando solamente aquellas que pueden facilitar información valiosa para la investigación.
- EE** Representa el error estándar de la estimación, de acuerdo a la doctrina, debe ser 9.99% o menos. En este caso se ha tomado 5.00%.

### Sustituyendo valores

$$N = \{(0.50 \times 0.50)(1.96 \times 1.96)(140)\} / \{(0.0053 \times 0.053)(139)\} + \{(0.50 \times 0.50)(1.96 \times 1.96)\}$$

$$n = 100$$

## TABLA DE DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA

No.		Participantes	Porcentaje
1	Boticas FASA	10	10%
2	Boticas InkaFarma	10	10%
3	Ferreyros SA	10	10%
4	Hiraoka - Tienda de Electrodomésticos	10	10%
5	La Curacao - Electrodomésticos	10	10%
6	Plaza Vea - Supermercados	10	10%
7	Ripley Perú Tienda por Departamentos	10	10%
8	Falabella Perú - Tienda por Departamentos	10	10%
9	Tottus - Hipermercado	10	10%
10	Wong Supermercados	10	10%
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>	<b>100.00%</b>

### 2.5.2. DISEÑO A UTILIZAR EN EL ESTUDIO

El diseño que se aplicará será el no experimental.

El diseño no experimental se define como la investigación que se realizará sin manipular deliberadamente la contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.

En este diseño se observa la contabilidad y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

### 2.5.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Las técnicas que se utilizarán en la investigación serán las siguientes:

- 1) **Encuestas.**- Se aplicará al personal de la muestra para obtener respuestas en relación a la contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.

- 2) **Toma de información.**- Se aplicará para tomar información de libros, textos, normas y demás fuentes de información relacionadas con la contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.
- 3) **Análisis documental.**- Se utilizará para evaluar la relevancia de la información que se considerará para el trabajo de investigación, relacionada con la contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.

Los instrumentos que se utilizarán en la investigación son los cuestionarios, fichas de encuesta y Guías de análisis.

- 1) **Cuestionarios.**- Contienen las preguntas de carácter cerrado sobre la contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana. El carácter cerrado es por el poco tiempo que disponen los encuestados para responder sobre la investigación. También contiene un cuadro de respuesta con las alternativas correspondientes.
- 2) **Fichas bibliográficas.**- Se utilizan para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y de todas las fuentes de información correspondientes sobre la contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.
- 3) **Guías de análisis documental.**- Se utiliza como hoja de ruta para disponer de la información que realmente se va a considerar en la investigación sobre la contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.

#### **2.5.4. PROCESAMIENTO DE DATOS**

Se aplicarán las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

- 1) **Ordenamiento y clasificación.**- Se aplicará para tratar la información cualitativa y cuantitativa la contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.

- 2) **Registro manual.**- Se aplicará para digitar la información de las diferentes fuentes sobre la contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.
- 3) **Proceso computarizado con Excel.**- Para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad sobre la contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.
- 4) **Proceso computarizado con SPSS.**- Para digitar, procesar y analizar datos y determinar indicadores promedios, de asociación y otros sobre la contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.

### 3. REFERENCIAS

- 1) ABAD Gonzales, Víctor (2013) Constitución de empresas comerciales en el Perú. Lima. Editorial San Marcos.
- 2) ACTUALIDAD empresarial (2014) Manual tributario 2014. Lima. Editado por Actualidad empresarial
- 3) ÁLVAREZ Sotomayor, Hernán (2007) Trabajo de investigación docente: La contabilidad financiera y la gestión óptima de las empresas. Presentado para optar el Grado de Doctor en Administración en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 4) ANTHONY, Robert N. (2013) Accounting and Business Administration. New York. Mc Graw Hill
- 5) ANTHONY, Robert N. (2014) Management accounting. New York. Mc Graw Hill
- 6) ARGIBAY González, María del Mar (2013) Contabilidad financiera. Madrid. Ideas propias Editorial
- 7) BAHAMONDE Espejo, Hernando (2013) Manual Teórico Práctico para constituir empresas en el Perú. Lima. Editorial San Marcos.
- 8) BELLIDO S. Pedro (2013) Administración Financiera. Lima. Editorial Técnico Científica SA.
- 9) BERNAL Rojas, Josué y Espinoza Torres, Cristina (2014) Impuesto a la Renta. Lima. Editorial Santo Domingo.
- 10) BOSSI Queiroz Alexandre (2013) Tesis: Medición del capital intelectual en el sector público para efectos de tomar decisiones. Presentado para optar el Grado de Doctor en Administración en la Universidad Autónoma de México.
- 11) CHIAVENATO Idalberto (2013) Teoría General de la Administración. México. Mc Graw Hill Interamericana editores, SA de CV.
- 12) CHIAVENATO Idalberto (2013) Teoría General de la Administración. México. Editorial Continental.
- 13) CORONADO Antúnez José M. (2014) Tesis: La contabilidad como instrumento de información y decisión empresarial. Presentado para optar el Grado de Doctor en Administración en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 14) ESPINOZA Carpio, Gladys (2013) Tesis: La administración Financiera en la toma de decisiones para la efectividad de las empresas industriales. Presentado

- para optar el Grado de Doctor en Administración en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 15) FERNÁNDEZ Cardoza, Héctor (2009) Trabajo de investigación: La contabilidad financiera como instrumento para la efectividad empresarial. Presentado para optar el Grado de Doctor en Administración en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
  - 16) FERRER Quea, Alejandro (2014) Formulación, análisis e interpretación de los estados financieros. Editorial Ferrer EIRL.
  - 17) FLORES Soria Jaime (2012) Contabilidad financiera. Lima. Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas-CECOF Asesores
  - 18) FLORES Soria, Jaime (2013) Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima. CECOF Asesores.
  - 19) FLORES Soria, Jaime (2014) Plan contable General para empresas. Editado por Actualidad empresarial
  - 20) FLORES, Elías Lara (2013) Contabilidad. México. Editorial: Trillas
  - 21) FUENTES Perdomo M. Juana (2013) Tesis: Las entidades no lucrativas: su información contable desde el enfoque del marco conceptual. Presentado para optar el Grado de Doctor en Administración en la Universidad de Barcelona. España.
  - 22) GUAJARDO Cantú Gerardo (2013) Contabilidad Financiera. México. Editorial: Mcgraw Hill
  - 23) GUAJARDO Cantú Gerardo (2013) Fundamentos de Contabilidad. México. Editorial: Mcgraw Hill
  - 24) HORNGREN Charles (2013) Introducción a la contabilidad financiera: México. Editorial: Pearson
  - 25) KOONTZ Harold & Ciry O'Donnell (2013) Administración Moderna. México. Litográfica Ingramex S.A.
  - 26) LEÓN Ledesma Javier (2013) Tesis: un modelo contable externo integral para las entidades locales. Presentado para optar el Grado de Doctor en Administración en la Universidad de Salamanca. España.
  - 27) LETURIA Podestá Carlos (2013) El Proceso de la Contabilidad General o Financiera. Lima. Editorial Abeja.

- 28) LUCANO Tueros Pablo (2014) Tesis: el proceso inflacionario en la información financiero-contable. Presentado para optar el Grado de Doctor en Contabilidad en la Universidad de Barcelona. España.
- 29) MARTIN Lamourcux Fernando (2013) Tesis: La revelación contable en la salamanca histórica. Presentado para optar el Grado de Doctor en Administración en la Universidad de Salamanca.
- 30) MEIGS Cornelia (2013) Contabilidad la base para decisiones Gerenciales. México. Editorial: Mcgraw-Hill
- 31) ORTEGA Salavarría Rosa y Ana Pacherras Racuay (2013) Organización de las empresas. Lima. Editorial Tingo SAC.
- 32) PEREDA Siguenza José Manuel (2013) Tesis: teoría unitaria para el tratamiento de la información económica-financiera del grupo de empresas públicas. Presentado para optar el Grado de Doctor en Administración en la Universidad Complutense de Madrid.
- 33) PÉREZ Figueroa E. (2014) Organización y Administración de empresas comerciales en el Perú. Lima. Edición a cargo del autor. Tercera Edición.
- 34) ROBBINS Stephen P. y Coulter Mary (2013) Administración. México. Pearson Educación.
- 35) RODAS Franco, Maritere (2013) Tesis: Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas industriales mexicanas. Presentado para optar el Grado de Doctor en Administración en la Universidad Autónoma de México.
- 36) RODRÍGUEZ, Leonardo (2013) Planificación y dirección de las empresas comerciales. México. Editorial Continental SA.
- 37) RONDÓN Luperdi José Ángel (2013) Tesis: Utilidad de los estados financieros para la valoración de empresas. Presentado para optar el Grado de Doctor en Administración en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 38) STONER, James A.F; Freeman, R. Edward; y, Gilbert Daniel R. Jr. (2013) Administración. México. Prentice-Hall Hispanoamericana SA.
- 39) TERRY George R. (2013) Principios de Administración. México. Prentice-Hall Hispanoamericana SA.
- 40) URBANO Santa María, Ricardo (2013) Tesis: Optimización presupuestaria a través del balance y la contabilidad matricial. Presentado para optar el Grado de Doctor en Administración en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

## ANEXO 1:

### INSTRUMENTO DE ENCUESTA:

#### “LA CONTABILIDAD FINANCIERA Y LA TOMA DE DECISIONES EN LAS GRANDES EMPRESAS COMERCIALES DE LIMA METROPOLITANA”

NOTA: 1=Totalmente en desacuerdo; 2= En desacuerdo; 3= Neutral; 4= De acuerdo; 5= Totalmente de acuerdo

NR	PREGUNTA	1	2	3	4	5
<b>PREGUNTAS SOBRE CONTABILIDAD FINANCIERA EMPRESARIAL</b>						
1	¿La contabilidad financiera proporciona información razonable de las empresas?					
2	¿La liquidez es la disponibilidad de recursos financieros en el corto plazo?					
3	¿La liquidez general se obtiene relacionando el activo corriente con el pasivo corriente?					
4	¿La rentabilidad sobre ventas es la relación de la utilidad neta sobre las ventas?					
5	¿La rentabilidad sobre activos es la relación entre la utilidad neta y el activo total?					
6	¿La rentabilidad sobre el patrimonio es la relación entre la utilidad neta y el patrimonio neto?					
7	¿Los indicadores de gestión comprenden la rotación de inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y otros ratios de la operatividad empresarial?					
8	¿La rotación de inventarios mide el número de veces que se cambia el inventario en un determinado período?					
9	¿El mayor valor de la rotación de inventarios indica eficiencia y efectividad en la administración de dicho rubro?					
10	¿La rotación de cuentas por cobrar mide el número de veces que cobran las empresas?					
11	¿El mayor valor de la rotación de cuentas por cobrar indica					

	efectividad de las políticas de cobranza en un determinado periodo?					
12	¿La solvencia se mide por la relación del patrimonio neto con el pasivo?					
<b>PREGUNTAS SOBRE TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES</b>						
13	¿La toma de decisiones es el proceso que permite elegir entre varias alternativas, la mejor para las grandes empresas?					
14	¿Las decisiones financieras pueden ser de inversión, financiamiento, rentabilidad y riesgos?					
15	¿Las decisiones de inversión están relacionadas con el capital de trabajo y los bienes de capital?					
16	¿Las decisiones de financiamiento están relacionadas con el endeudamiento propio y de terceros?					
17	¿Las decisiones sobre rentabilidad tienen que ver con la propensión o aversión al riesgo?					
18	¿Las decisiones operativas están relacionadas con las actividades y procesos?					
19	¿Las decisiones operativas se relacionan con el financiamiento e inversiones que realizan?					
20	¿Las decisiones patrimoniales se relacionan con el incremento y reducción del capital social, las reservas y utilidades?					

**ANEXO No. 2: MATRIZ DE COHERENCIA INTERNA**  
**“LA CONTABILIDAD FINANCIERA Y LA TOMA DE DECISIONES EN LAS GRANDES EMPRESAS COMERCIALES DE LIMA METROPOLITANA”**

<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VARIABLES E INDICADORES</b>	<b>METODOLOGÍA</b>
<p><b>PROBLEMA GENERAL</b></p> <p>¿De qué forma la <b>contabilidad financiera</b>, podrá facilitar la <b>toma de decisiones</b> en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b></p> <p>4) ¿Cómo la información financiera facilita la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana?</p> <p>5) ¿Cómo la información económica facilita la toma de decisiones de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana?</p> <p>6) ¿Cómo la información patrimonial facilita la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b></p> <p>Determinar de qué forma la contabilidad financiera podrá facilitar la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <p>4) Establecer la manera como la información financiera facilita la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.</p> <p>5) Determinar el modo como la información económica facilita la toma de decisiones de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.</p> <p>6) Establecer la forma como la información patrimonial facilita la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana.</p>	<p><b>HIPÓTESIS PRINCIPAL:</b></p> <p>La contabilidad financiera facilita la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana; mediante la información financiera, económica y patrimonial oportuna y razonable.</p> <p><b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</b></p> <p>1) La información financiera suministra elementos para la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana; mediante la información oportuna y razonable de los activos, pasivos y patrimonio neto.</p> <p>2) La información económica proporciona recursos para la toma de decisiones de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana; mediante la información oportuna y razonable de los ingresos, costos, gastos y resultados.</p> <p>3) La información patrimonial facilita la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana; mediante información oportuna y razonable de las variaciones del capital social, excedente de revaluación, reservas y resultados acumulados.</p>	<p><b>Variable Independiente:</b></p> <p>X= Contabilidad financiera empresarial</p> <p><b>INDICADORES:</b></p> <p>X1= Información financiera oportuna y razonable</p> <p>X2= Información económica oportuna y razonable</p> <p>X3= Información patrimonial oportuna y razonable</p> <p><b>Variable Dependiente</b></p> <p>Y = Toma de decisiones empresariales.</p> <p><b>INDICADORES:</b></p> <p>Y1= Decisiones financieras sobre inversiones y financiamiento</p> <p>Y2 = Decisiones operativas para la mejora continua</p> <p>Y3 = Decisiones sobre variaciones patrimoniales de rentabilidad y riesgo</p> <p><b>Dimensión espacial</b></p> <p>Z = Grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b></p> <p>Aplicada</p> <p><b>Nivel de investigación:</b></p> <p>Descriptivo, explicativo y correlacional.</p> <p><b>Población:</b></p> <p>La población estará compuesta por 140 personas</p> <p><b>Muestra:</b></p> <p>Estará constituida por 100 personas.</p> <p><b>Métodos:</b></p> <p>Descriptivo e inductivo.</p>

Fuente: Modelo de investigación desarrollado.



**UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA**  
**ESCUELA DE POSGRADO**  
**DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN**



**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:**

**“LA CONTABILIDAD FINANCIERA Y LA TOMA DE  
DECISIONES EN LAS GRANDES EMPRESAS  
COMERCIALES DE LIMA METROPOLITANA”**

**PRESENTADO POR EL GRADUANDO:**

**DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS**

**PARA OPTAR EL GRADO DE DOCTOR EN  
ADMINISTRACIÓN**

**LIMA- PERÚ**

**2016**

**“LA CONTABILIDAD FINANCIERA Y LA TOMA DE DECISIONES EN LAS  
GRANDES EMPRESAS COMERCIALES DE LIMA METROPOLITANA”**

**INDICE**

<b>1. DATOS GENERALES</b>	<b>4</b>
1.1 Título	4
1.2 Área de Investigación	4
1.3 Autor del Proyecto	4
1.4 Personas con la que se coordina	4
1.5 Fecha de presentación del proyecto	4
<b>2. ESTRUCTURA</b>	<b>5</b>
2.1 Fundamentos teóricos de la investigación	5
2.1.1 Marco histórico	5
2.1.2 Marco teórico	8
2.1.2.1. Contabilidad financiera empresarial	8
2.1.2.2. Toma de decisiones empresariales	18
2.1.2.3. Grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana	23
2.1.3 Investigaciones	48
2.1.4 Marco conceptual	55
2.2 Planteamiento del problema	71
2.2.1 Descripción de la realidad problemática	71
2.2.2 Antecedentes teóricos	73
2.2.3 Definición del problema	96
2.3 Finalidad y objetivos de la Investigación	97
2.3.1 Finalidad	97
2.3.2 Objetivo general y específicos	97
2.3.3 Delimitación del estudio	98
2.3.4 Justificación e importancia del estudio	98
2.4 Hipótesis y variables	100
2.4.1 Supuestos teóricos	100

2.4.2 Hipótesis principal y específicas	100
2.4.3 Variables e indicadores	102
2.5 Metodología	103
2.5.1 Población y muestra	103
2.5.2 Diseño a utilizar en el estudio	105
2.5.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	105
2.5.4 Procesamiento de datos	106
<b>3. REFERENCIAS</b>	<b>108</b>
<b>4. ANEXOS</b>	<b>111</b>
a) Instrumento de recolección de datos	119
b) Matriz de coherencia interna	113