



UNIVERSIDAD PRIVADA TELESUP

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS**

**“ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS COMO
HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LA
EMPRESA INCRETE PERÚ SYSTEMS S.A.C.
2016”**

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

CONTADORA PÚBLICA

AUTOR:

BARZOLA CARDENAS LIZ BETH

JAVIER RAMÓN MARICRUZ ITA

LIMA – PERÚ

2017

ASESOR DE TESIS

ING. CHRISTIAN OVALLE PAULINO

JURADO PRESIDENTE

DRA. GRISI BERNARDO SANTIAGO

JURADO SECRETARIA

DRA. SILVIA ZARELA ALARCON MUJICA

JURADO VOCAL

MG. GUILLERMO LUIS ORTIZ ROJAS

DEDICATORIA

A nuestros padres por ser el pilar fundamental en todo lo que hacemos, en toda nuestra educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo. Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos en primer lugar a nuestros padres que han dado todo su esfuerzo para que culminemos esta etapa profesional de nuestras vidas, que gracias al esfuerzo de ellos y nuestro compromiso y dedicación ahora podemos ser una grandes profesionales y seremos un gran orgullo para ellos, también un agradecimiento especial a la institución por la aportación académica de esta carrera profesional, y para todos los que confiaron en nosotras.

RESUMEN

El presente proyecto de investigación tiene como propósito, ver de qué manera la percepción como herramienta de los Estados Financieros para la correcta Toma de Decisiones, en la empresa Increte Perú Systems S.A.C. 2016.

La importancia de revisar los Estados Financiero permitirá una eficiente y eficaz toma de decisiones dando como resultado un mejor manejo de la empresa y crecimiento económico.

En el capítulo 1 Se muestra la problemática para determinar la percepción de los Estados Financieros como herramienta para la toma de decisiones.

En el capítulo 2 se define los conceptos de las variables dependientes e independientes donde abarca varios temas con lo referente al título de la tesis en cuanto a los conceptos referidos al análisis de los estados financieros y la toma de decisiones.

En el capítulo 3 En la hipótesis identificamos la inexistencia de una herramienta para el análisis financiero para la correcta toma de decisiones de la empresa Increte Perú Systems S.A.C.

La población de estudio está integrado por todo el personal administrativo que labora en la empresa Increte Perú Systems S.A.C, conformada por 30 personas.

En el capítulo 4 Se detalla el resultado de la entrevista en cómo aprovechar las distintas herramientas financieras para tomar mejores decisiones, la información financiera recopilada dentro de la contabilidad de la diversidad de las operaciones que suceden en la empresa me doy cuenta que gran parte de los problemas financieros que se presenta en la empresa es la falta de liquidez y quien toma las decisiones en la empresa.

Palabras claves: Análisis financiero, falta de liquidez, toma de decisiones, decisiones de inversión, rentabilidad financiera, crecimiento económico y políticas de inversión.

ABSTRACT

The purpose of this research project is to analyze the financial statements for the correct decision making in the company Increte Perú Systems S.A.C. 2016.

The importance of analyzing the Financial Statements will allow an efficient and effective decision making resulting in better management of the company and economic growth.

In Chapter 1, we present the problem of determining the analysis of Financial Statements as a tool for decision-making.

Chapter 2 defines the concepts of dependent and independent variables where it covers several topics with regard to the title of the thesis in terms of concepts related to the analysis of financial statements and decision making.

In chapter 3 In the hypothesis we identify the inexistence of a tool for the financial analysis for the correct decision making of the company Increte Perú Systems S.A.C.

The study population is composed of all the administrative personnel working in the company Increte Perú Systems S.A.C, made up of 30 people.

In chapter 4 The interview results are detailed in how to take advantage of the different financial tools to make better decisions, the financial information compiled within the accounting of the diversity of the operations that happen in the company I realize that a large part of the Financial problems that arise in the company is the lack of liquidity and who makes the decisions in the company.

Key words: Financial analysis, lack of liquidity, decision making, investment decisions, financial profitability, economic growth and investment policies.

INDICE DE CONTENIDOS

CARATULA.....	i
Asesor de tesis.....	ii
Jurado examinador.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Índice de contenidos.....	viii
Índice de figuras.....	ix
Índice de tablas.....	x
I. PROBLEMA DE INVESTIGACION.....	1
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.2. Formulación del problema.....	3
1.2.1. Problema general.....	3
1.2.2. Problemas específicos.....	3
1.3. Objetivos.....	3
1.4. Justificación e importancia.....	4
II. MARCO TEORICO.....	5
2.1. Antecedentes de la investigación.....	5
2.1.2. Antecedentes nacionales.....	5
2.1.3. Antecedentes Internacionales.....	8
2.1. Bases teóricas de las variables.....	13
2.2.1 Bases teóricas de la Variable Dependiente.....	13
2.2.1.1. Toma de decisiones.....	13
2.2.1.2. Definir el problema de la toma de decisiones.....	15
2.2.1.3. Modelo para la toma de decisiones.....	17
2.2.1.4. Decisiones.....	20

2.2.1.5.	Características de las decisiones.....	23
2.2.1.6.	Aspectos generales sobre la toma de decisiones.....	25
2.2.1.7.	Tipos de decisiones	26
3.0.	Decisiones de Financiamiento.....	28
3.0.1.	El Financiamiento Empresarial según las fuentes de origen	30
3.0.2.	Financiación interna o autofinanciación.....	30
3.0.3.	Financiación Externa	32
3.0.4.	Financiación vía entidades de crédito	33
3.0.5.	El Financiamiento Empresarial en el ámbito temporal	35
3.0.6.	Fuentes de Financiamiento a corto plazo	35
3.0.7.	Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo.....	37
3.1.1.	Decisiones de operación	39
3.1.2.	Políticas de Operaciones	40
3.1.3.	Tipos de decisiones estratégicas de operación	43
3.1.4.	El vínculo entre Mercadeo y Operaciones	44
3.1.5.	La estrategia de operaciones en manufactura.....	46
3.1.6.	La estrategia de operaciones en servicios	48
3.2.0.	Decisiones de inversión	50
3.2.1.	Políticas de inversión	51
3.2.2.	Objetivos de las decisiones de inversión	52
3.2.3.	Presupuesto de capital y análisis de inversión	53
3.2.4.	Decisiones de inversión con riesgo.....	54
3.2.5.	El crecimiento empresarial y las inversiones	55
3.3.0.	Bases teóricas de la variable independiente	56
3.3.1.	Análisis de estados financieros económicos.....	56
3.3.2.	Diagnostico financiero.....	57
3.3.3.	Rentabilidad financiera	58
3.3.4.	Análisis financiero	59
3.3.5.	Crecimiento financiero.....	59
3.3.6.	Riesgo financiero.....	61
3.3.7.	Diagnostico económico	61
3.3.8.	Crecimiento económico	62

3.3.9.	La teoría clásica del crecimiento económico	63
3.3.10.	Teoría moderna del crecimiento	65
3.3.11.	Los modelos neoclásicos de crecimiento exógeno	65
3.3.12.	Modelo de Solow	66
3.1.	Definición de términos básicos	70
III.	MARCO METODOLOGICO	76
3.1.	Hipótesis	76
3.2.	Variables de estudio	76
3.3.	Tipo y nivel de la investigación	80
3.4.	Diseño de la investigación.....	81
3.5.	Población y muestra	82
3.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	82
3.7.	Aspectos éticos	84
IV.	RESULTADOS.....	85
4.1.	Resultados de la Entrevista	85
V.	DISCUSIÓN	107
5.1.	Análisis de discusión de resultados	107
VI.	CONCLUSIONES.....	110
6.1.	Conclusiones	Error! Bookmark not defined.
VII.	RECOMENDACIONES.....	111
7.1.	Recomendaciones	Error! Bookmark not defined.
	Referencias.....	112
	Anexo	
	Anexo 1. Matriz de consistencia.....	71

INDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> El proceso de transformación de la información en acción.....	15
<i>Figura 2.</i> Tipos de problemas y de decisiones.....	16
<i>Figura 3.</i> El modelo racional	20
<i>Figura 4.</i> Tipos de decisiones	24
<i>Figura 5.</i> Circuito de la toma de decisiones.....	26
<i>Figura 6.</i> Decisiones de financiamiento	29
<i>Figura 7.</i> Fuentes externas de financiamiento	32
<i>Figura 8.</i> Modalidades de Factoring.....	34
<i>Figura 9.</i> Modalidades de leasing.....	35
<i>Figura 10.</i> Fuentes de Financiación a corto plazo	37
<i>Figura 11.</i> Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo	39
<i>Figura 12.</i> Esquema del análisis Financiero para la toma de decisiones	95
<i>Figura 13.</i> Sistema DUPONT para el año 2016.....	101
<i>Figura 14.</i> Estadística de las ventas anuales	103
<i>Figura 15.</i> Estadística de las ventas anuales	103
<i>Figura 16.</i> Diagrama de la creación del EVA del año 2016	105

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	32
Tabla 2	36
Tabla 3	38
Tabla 4	42
Tabla 5	46
Tabla 6	50
Tabla 7	53
Tabla 8	57
Tabla 9	60
Tabla 10	69
Tabla 11	89
Tabla 12	91
Tabla 13	96
Tabla 14	97
Tabla 15	98
Tabla 16	102
Tabla 17	104
Tabla 18	106

I. PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1. Planteamiento del problema

En la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C los gerentes no le dan la debida importancia a las decisiones y al rumbo que la empresa pueda optar; en muchas ocasiones se toman decisiones de gran envergadura y de hechos trascendentales para la empresa, pero en el camino estas dejan de tomar la debida importancia que se les dio en un primer momento, ya que los gerentes piensan que los objetivos y metas propuestas son inalcanzables o que debido al tamaño de la empresa, esta no está preparada para afrontar nuevos retos, aplazando los objetivos y metas propuestas año tras año.

A su vez las estrategias o las decisiones de operación no son las más apropiadas o no están correctamente orientadas, ocasionando una mala distribución y utilización de los recursos invertidos.

Por otro lado, encontramos en la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C la ausencia de personal capacitado y con el perfil adecuado para analizar e interpretar los Estados Financieros y estos a su vez puedan aportar ideas claras sobre cuál sería la mejor decisión de inversión u otra situación determinada; el personal no capacitado es incapaz de realizar un análisis e interpretación de forma rápida, eficiente y oportuna; impidiendo absorber preguntas, consulta y/o solicitudes de información por parte de los gerentes, directores, accionistas y/o personas interesadas, creando inconvenientes e incertidumbre al momento

de elegir la mejor decisión para la empresa, interviniendo directamente en la planeación, control y dirección de la empresa, ocasionando que no tengamos un manejo adecuado de los recursos que posee la empresa, luego genera una incertidumbre ante una decisión de inversión; en efecto esto genera una ineficiencia en el desarrollo de la empresa.

Por consecuencia la calidad de la información contable se encuentra desconectada entre la información reflejada en los estados financieros y la necesidad de información de los diferentes usuarios de la misma, en particular, de los gerentes e inversores.

La información contable no es lo suficientemente ágil y útil para el logro de los objetivos empresariales, esto incide en la calidad de la información contable, en su suficiencia y oportunidad de presentación a quienes dirigen la empresa y toman las decisiones, por eso las empresas de la industria metalmecánica no tienen la capacidad de reaccionar de forma rápida y conveniente en una economía de mercado tan cambiante.

Además la competitividad de las empresas se ve disminuida frente a sus competidores ya que al no contar con un producto más barato o de mayor calidad, o la combinación de ambos factores le es imposible captar nuevo clientes e introducir sus productos a un nuevo mercado; esto a su vez refleja la incapacidad de competir en precio y en calidad, lo cual a la larga puede ocasionar que la empresa quiebre o en el peor de los casos desaparezca.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera interviene la percepción de los análisis financieros en la toma de decisiones en la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C. 2016?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿De qué manera interviene el diagnóstico de los Estados Financieros Económicos en las decisiones de financiamiento?
- ¿De qué manera interviene el diagnóstico económico en las decisiones de operación?
- ¿De qué manera interviene la información financiera en la competitividad?

1.3. Objetivos

a) Objetivo general

Determinar la percepción de los Estados Financieros como herramienta para la toma de decisiones de la empresa Increte Perú Systems S.A.C. 2016.

b) Objetivos específicos

- Determinar el análisis del diagnóstico financiero en las decisiones.
- Determinar herramientas que ayuden al análisis financiero para contrastar la situación económica de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C.

- Evaluar las decisiones tomadas por la empresa sin un claro conocimiento de situación de la misma.

1.4. Justificación e importancia

El constante cambio en el mundo de los negocios ha influido para que las empresas deban tener una mayor competitividad para que de esta manera puedan subsistir y obtener rendimientos financieros de una manera ágil y oportuna, siendo su principal objetivo tomar decisiones previo un análisis de los estados financieros; factor que por desconocimiento o descuido ha perjudicado a las empresas con llevando a muchas al cierre de las mismas.

La aplicación de herramientas de análisis financieros es un instrumento fundamental que servirá como una base firme y concisa para que el gerente general, tome oportunamente las decisiones correctas para el buen manejo y crecimiento de la empresa en lo concerniente a la liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad.

Tomando muy en cuenta los correctivos necesarios en estas áreas causaran un verdadero impacto en la estabilidad económica de la empresa ya que la necesidad de tomar decisiones correctas permitirá brindar al cliente una mejor atención en cuanto a gustos y precios, obteniendo un aumento considerable en rentabilidad.

La difusión de los resultados causará un verdadero impacto positivo en la empresa que se encuentran en la provincia demostrando que no importa la actividad que desempeñe o su ubicación ya que con una correcta toma de decisiones se puede ser competitiva y rentable.

La realización de la presente investigación es muy factible porque los objetivos planteados no son excesivamente ambiciosos y están sujetos a la realidad en el medio, al igual que es posible su realización por la factibilidad que nos brinda el Gerente General de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C para acceder a la información y el tiempo para cumplir el trabajo propuesto.

II. MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.2. Antecedentes nacionales

COYLA, M. J. (2015), En su tesis “El análisis financiero para la toma de decisiones en la empresa operadora SURPERU S.A. periodos 2012-2013”, para optar el título Profesional Contador Público, en la Universidad del Altiplano – Puno, afirma: que la empresa OPERADORA SURPERU S.A., como cualquier otra empresa está sujeta a los fenómenos económicos que se producen como consecuencia del aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios, esto incide en la situación de los recursos económicos y financieros con que cuenta, ello, debido a que tienen cuentas o partidas valuadas en

términos de dinero de diverso poder adquisitivo. La contabilidad, representa y refleja la realidad económica y financiera de la empresa, por ello es necesario interpretar y analizar esa información para entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa. La información contable o financiera de poco nos sirve si no la interpretamos, si no la comprendemos, y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero. El objetivo general fue analizar la situación financiera y su influencia en la toma de decisiones durante la gestión de la empresa OPERADORA SURPERÚ S.A., períodos 2012 y 2013.

No se ha implementado la aplicación de un análisis económico para medir las variaciones de los movimientos económicos que genera la empresa, en el análisis que se realizó se demostró que se debe implementar políticas para el mejoramiento de la rentabilidad de la empresa.

TANAKA, G. (2001) Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones. Tesis (Doctoral) Pontificia Universidad Católica del Perú. Facultad de Ciencias Contables.

La presente investigación, tuvo por objetivo: Formular, analizar e interpretar información contable-financiera utilizando diversas herramientas para una mejor toma de decisiones de nivel gerencias. La hipótesis que pretende aprobar es, “Formular, analizar e interpretar información contable-financiera y su cómo interviene en la toma de decisiones de la gerencia”.

Entre sus conclusiones que arribo fueron:

- a. Lo primero que deben hacer los socios es tomar decisiones respecto al futuro de la empresa y de su giro, si lo mantendrán, lo ampliarán o lo cambiarán; deberán para ello hacer uso de su análisis de FODA.*
- b. Los resultados negativos del ratio del EVA indican que la compañía no genera una rentabilidad que satisfaga las expectativas mínimas de los accionistas.*

GASTELO, A. (2012). En su tesis denominada: “Incidencia de las contingencias del Impuesto a la Renta 2009 en la situación económica financiera de la Empresa Agroindustrial Tumán S.A.A.”. Chiclayo-Perú.

Concluye:

La situación económica financiera de la Empresa Agroindustrial Tumán S.A.A. correspondiente al ejercicio 2009 es de tipo deficitaria, ello debido a que presenta problemas tanto económicos como financieros; problemas económicos tales como: no posee capacidad de pago ello en virtud a que sus obligaciones corrientes exceden a sus derechos y bienes corrientes en 5.5 veces; problemas financieros tales como: derechos de cobro que debieron provisionarse como deuda en cobranza dudosa debido a su incumplimiento de cobro, apalancamiento financiero, no posee capacidad para obtener préstamos con entidades financieras, mala utilización de activos fijos, su capital de trabajo resulta negativo, no posee rentabilidad ya que como es de observarse la compañía viene arrojando pérdidas.

Ello demuestra que el mal funcionamiento de la entidad es producto de una mala gestión.

La Empresa Agroindustrial Tumán S.A.A. en el periodo 2009 presenta una deficiente situación económica financiera debido a un elevado endeudamiento con terceros, no posee capacidad de trabajo y mantiene activos ociosos.

2.1.3. Antecedentes Internacionales

PEREZ, J. C. (2010) En la tesis “Análisis financiero para la toma de decisiones en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir” para obtener el título profesional de Contador, en la Universidad San Carlos de Guatemala.

El problema de investigación que se planteó a los ejecutivos de la empresa, está relacionado con los resultados de la información financiera que, actualmente, presenta el departamento de contabilidad a la gerencia financiera. Por lo anterior, el presente trabajo plantea los objetivos a alcanzar y la hipótesis que se debe comprobar para la solución del problema planteado. El objetivo general fue realizar un análisis financiero que permita medir los resultados por medio de indicadores financieros, sistema Du Pont, criterios técnicos, entre otros; para emitir una opinión acerca de las condiciones financieras de la empresa; los objetivos específicos fueron: Proporcionar información sobre la situación financiera de la empresa y que es necesaria para la toma de decisiones financieras y administrativas, señalar las fortalezas y debilidades financieras de la empresa, identificar el tipo de información que sea más relevante dentro la estructura de sus estados financieros, conocer las causas más frecuentes de dificultades financieras que existen en la empresa, para poder tomar la decisión adecuada que permita resolver dichas deficiencias. El principal problema es la

falta de una herramienta de análisis financiero para la toma de decisiones, que permita realizar una correcta evaluación a los estados financieros, y explicar la situación financiera, en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir, situada en el municipio de Palín, del departamento de Escuintla, durante los períodos anual es del 2007 al 2009. Los resultados de la investigación fueron los siguientes: El rendimiento sobre la inversión de Textiles Nuevo Sol, S.A., establece que las utilidades obtenidas por la empresa de acuerdo al total de activos invertidos, han disminuido durante el año 2009, en comparación a los años 2007 y 2008, demostrando con ello que es necesario mejorar la utilización de los recursos disponibles.

Los indicadores de desempeño definidos para el área financiera que miden la liquidez, solvencia, rotación de cuentas por cobrar, inventarios, activos fijos, apalancamiento y rentabilidad, generan mejoras sustanciales a los estados financieros, permitiendo que las políticas internas de la empresa se adecuen a las necesidades de su actividad productiva y financiera, que le permiten a la administración tomar decisiones oportunas sobre eventos internos o externos que perjudiquen las actividades.

SANCHEZ, P. A. (2011) En la tesis “Análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Vihalmotos” para obtener el título profesional de Contador, en la Universidad Técnica de Ambato – Ecuador.

Al no contar con un análisis de la situación de la empresa VIHALMOTOS, se puede concluir que va a tener consecuencias en su economía, por una inadecuada toma de decisiones con respecto a los estados financieros causado por un inapropiado manejo de recursos, perdiendo competitividad en el mercado y viéndose obligado en últimas instancias a tener una baja rentabilidad.

Hoy en día es fundamental saber hacia dónde quiere llegar la empresa pero con mayor convicción en lo referente a los estados financieros puesto que de ello depende la buena marcha y el incremento de ingresos en la empresa sin olvidar la competitividad en el medio. El objetivo general fue analizar la aplicación de herramientas de análisis financiero que contribuyan a la acertada toma de decisiones de VIHALMOTOS y los objetivos específicos fueron: Determinar herramientas que ayuden al análisis financiero para constatar la situación económica de la empresa, evaluar las decisiones tomadas por la empresa sin un claro conocimiento de situación de la misma, establecer el Cuadro de Mando Integral para un adecuado Análisis Financiero que ayude a la correcta Toma de Decisiones por parte de la empresa VIHALMOTOS. Sus resultados de la investigación fueron los siguientes:

El trabajo de campo realizado tuvo por objeto demostrar la hipótesis planteada, a través de la aplicación de encuestas, así como entrevistas tendientes a recolectar experiencias y opiniones del personal administrativo de la empresa con el propósito de mejorar la toma de decisiones de la empresa mediante un

análisis financiero. Debido a la particularidad y complejidad de las variables motivo de estudio se practicaron encuestas al personal administrativo de la empresa para así tener un mayor conocimiento de los movimientos monetarios; quienes aportaron con 7 sus opiniones y comentarios sobre el tema de estudio.

Los resultados obtenidos han sido agrupados en función de los objetivos de la hipótesis. De tal manera que los resultados se presentan de acuerdo con las muestras estudiadas: Un inexistente análisis financiero y la toma de decisiones se encuentra entrelazada de una manera directa con la carencia de un análisis financiero.

DE LA CRUZ, S. J., & FELIX, V. P. (2012) Afirman que: En la tesis “Análisis de la situación financiera del Centro Comercial EL CONDADO S.A. y propuesta para mejorar la gestión del mismo” para optar el título profesional de Ingeniería en Finanzas, en la Universidad Central del Ecuador.

El Centro Comercial Condado S.A. no contaba con una Gestión Financiera estructurada, ni un Control Adecuado de las actividades contables, así como tampoco de una organización estructural, financiera y laboral. Por esta razón el aporte del presente trabajo se basó en analizar la situación financiera para mejorar la gestión y control financiero del Centro Comercial y optimizar su desarrollo y eficiencia para obtener mayor rentabilidad. El objetivo general de la investigación fue identificar los problemas que afectan al desarrollo de la estructura organizacional, del departamento contable- financiero del Centro

Comercial El Condado S.A., con el afán de elaborar una propuesta para mejorar la Gestión Financiera, que sirva de base para la toma de decisiones gerenciales futuras. Los objetivos específicos fueron: Elaborar un diagnóstico financiero del Condado Shopping mediante la información interna para identificar las ayudas y barreras, efectuar una propuesta económica financiera para mejorar la gestión del Centro Comercial El Condado, realizar una evaluación de los flujos de efectivo y establecer su factibilidad y los posibles riesgos que se puedan presentar. Los resultados fueron los siguientes: de acuerdo a las investigaciones realizadas al Centro Comercial El Condado, se diagnosticó un leve problema de organización en lo que se refiere a inexistencia de inventarios, organigrama 12 estructural, funciones de empleados mal distribuidas, pero sobre todo, una falta de control y gestión financiera, evitando el desarrollo óptimo de la empresa.

Se debe de crear políticas para la mejor utilización de los canjes percibidos por el Condado Shopping como forma de pago para evitar la inflación de la cartera y optimizar estos recursos. También aplicar estrategias más agresivas hacia los usuarios como políticas de descuentos, con el propósito de aumentar la afluencia de visitantes o clientes, permitiendo en un futuro alcanzar una demanda mayor que generara plusvalía y reconocimiento como uno de los mejores Centros Comerciales del país.

2.1. Bases teóricas de las variables

2.2.1 Bases teóricas de la Variable Dependiente

2.2.1.1. Toma de decisiones

La toma de decisiones es la selección de un curso de acción entre varias opciones; un aspecto fundamental en la toma de decisiones es la percepción de la situación por parte de la empresa implicada.

MARIO ET AL., (2011) La circunstancia para la empresa puede ser percibida por el Gerente como un problema y por otra como una situación normal o hasta favorable. Para aclararnos más este concepto los Profesores Académicos William A. Spurr, Charles P. Bonini en su Libro Toma de Decisiones en Administración (2000; 175): “Cualquier problema que requiera Toma de Decisiones tiene ciertos elementos esenciales:

Primero: hay diferentes maneras de resolver el problema, o sea, dos o más acciones o alternativas posibles; de otro modo no habría problema de decisión.

Segundo: debe haber metas u objetivos que trata de alcanzar el que toma las decisiones.

Tercero: debe haber un proceso de análisis mediante el cual las alternativas se evalúan en función de las metas.

Entonces la persona encargada de tomar las decisiones puede escoger la mejor alternativa que mejor se acople a sus metas”.

Por lo que la Toma de Decisiones se define como la selección de un curso de acciones entre alternativas, es decir que existe un plan un compromiso de recursos de dirección o reputación.

Etapas para el proceso que conduce a la toma de decisiones expuesto por la Obra Administración un Enfoque Basado en Competencias escrito por Don Hellriegel es la siguiente:

- Detección e identificación del problema.
- Búsqueda de un modelo existente aplicable al problema o al desarrollo de un nuevo modelo.
- Definición de cursos alternativos a la luz del problema y el modelo escogido
 - Determinación de los datos cuantitativos y cualitativos que son relevantes en el problema y un análisis de los datos relativos para el curso de acción alternativo.
 - Selección e instrumentación de una solución óptima que sea consistente con las metas de la gerencia.
- Evaluación de la pos-decisión a través de retroalimentación para proveer a la gerencia los medios para determinar la efectividad del curso de acción escogida en la solución del problema”.

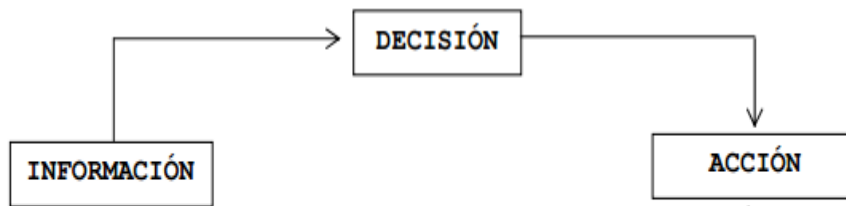


Figura 1. El proceso de transformación de la información en acción

Fuente: La toma de decisiones de la empresa (1991)

2.2.1.2. Definir el problema de la toma de decisiones

El proceso de Toma de Decisiones comienza reconociendo que existe un problema, algo que tiene que ser cambiado en el momento que se presente y hay posibilidades de mejora considerando las metas de la empresa; generalmente los grandes problemas deben ser subdivididos en componentes más pequeños y fáciles de mejorar.

HELLRIEGEL, (2002) Sostiene que “El responsable de tomar decisiones debe comenzar por definir con toda precisión el problema que se presenta, proceder después a generar y evaluar soluciones alternativas y por último tomar una decisión, lo cual no es sencillo ya que debemos considerar el grado de certidumbre, el riesgo y la incertidumbre”. Es muy importante que todo gerente o persona, antes de tomar una Decisión ante la presencia de un Problema efectúe un análisis de las variables externas e internas que puede afectar al desarrollo normal de las actividades de una empresa o negocio. Manifiesta el autor de la Obra Administración un Enfoque Basado en Competencias.

HELLRIEGEL, (2002) Los problemas se definen como: “Los tipos de problemas que enfrentan los gerentes van desde los conocimientos y bien identificados hasta los desacostumbrados y ambiguos los cuales pueden definirse como:

- a. Soluciones incompletas: Cuando se han dado paliativos a demasiados problemas sin resolver. Esto significa que se han hecho frente a los efectos superficiales, pero no se ha determinado la causa de base.
- b. Problemas recurrentes y en aumento: Son cuando las soluciones incompletas hacen surgir viejos problemas a generan otros, a menudo en alguna parte de la organización.
- c. La Urgencia sustituye a la importancia: cuando los esfuerzos en curso por resolver los problemas y las actividades de largo plazo, como desarrollo de nuevos procesos, se interrumpen de manera reiterada o se posponen por tener que apagar algún “incendio”.
- d. Problemas que se convierten en crisis: Cuando todas las dificultades arden hasta encenderse, con frecuencia justo antes de un plazo límite”.



Figura 2. Tipos de problemas y de decisiones

Fuente: Hellriegel, 2002

2.2.1.3. Modelo para la toma de decisiones

CICLO, SIALER, ESCUELA, & ADMINISTRACION, (2010) Dado que la toma individual de decisiones no es un proceso simple, y que se encuentra condicionado por metas, características psicológicas y marcos de referencia de quien toma las decisiones, los sistemas deben ser diseñados de forma que brinden un verdadero apoyo a la toma de decisiones proporcionando diferentes opciones para manejar la información y evaluarla, apoyando los estilos personales y adicionalmente modificándose conforme las personas aprenden y aclaran sus valores.

Así nos da a comprender el autor de la Obra Administración un Enfoque Basado en Competencias escrito por Don Hellriegel, (2002; 226): “El modelo para la toma de decisiones es encontrar una conducta adecuada para una situación en la que hay una serie de sucesos inciertos. La elección de la situación ya es un elemento que puede entrar en el proceso.

Hay que elegir los elementos que son relevantes y obviar los que no lo son y analizar las relaciones entre ellos. Una vez determinada cual es la situación, para tomar decisiones es necesario elaborar acciones alternativas, extrapolarlas para imaginar la situación final y evaluar los resultados teniendo en cuenta las la incertidumbre de cada resultado y su valor.

Así se obtiene una imagen de las consecuencias que tendría cada una de las acciones alternativas que se han definido. De acuerdo con las consecuencias

se asocia a la situación la conducta más idónea eligiéndola como curso de acción”. En este sentido los modelos de toma de decisiones consiste en encontrar una conducta adecuada para resolver una situación problemática, en la que, además, hay una serie de sucesos inciertos.

Una vez que se ha detectado una amenaza, real, imaginaria, probable o no, y se ha decidido hacer un plan para enfrentarse a ella, hay que analizar la situación: hay que determinar los elementos que son relevantes y obviar los que no lo son y analizar las relaciones entre ellos y la forma que tenemos de influir en ellos.

Los Modelos para la toma de decisiones de la Obra Administración un Enfoque Basado en Competencias escrito por Don Hellriegel (2002; 227) se dividen en:

- a. Modelo racional:** Este modelo recomienda una serie de facetas que los gerentes o equipos de trabajo deben seguir para aumentar la probabilidad que sus decisiones sean lógicas y estén bien formuladas. Una decisión racional da por resultado la consecución máxima de metas dentro de los límites que impone la situación. Además esta información puede utilizarse como auxiliar para identificar, evaluar y elegir los objetivos que se habrá de alcanzar.

b. Modelo de racionalidad limitada: Un modelo de Racionalidad Limitada representa las tendencias del individuo a:

1. Elegir no precisamente el mejor objetivo o solución alterna, sino la más satisfactoria.
2. Realizar una búsqueda registrada de soluciones alternas.
3. Disponer de información y control sobre las fuerzas externas e internas del entorno que intervienen en el resultado de decisiones.

c. El modelo político: Este modelo representa el proceso de Toma de Decisiones en términos de los intereses u objetivos particulares externos e internos poderosos. Sin embargo, antes de considerar este modelo debemos definir el termino poder. El Poder es la capacidad de influir o controlar las decisiones y metas individuales, del equipo determinante u organizacional. Contar con un poder es estar en condiciones de influir o controlar a:

- La identificación del problema.
- La elección de los objetos.
- La consideración de soluciones alternas.
- La selección de la opinión que hay que instrumentar.
- Las acciones y los buenos resultados de la Organización”.

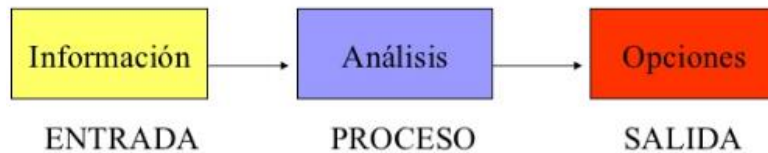


Figura 3. El modelo racional

Fuente: HELLRIEGEL, 2002

2.2.1.4. Decisiones

Las decisiones empresariales vienen a dar respuesta a las necesidades de las empresas en el ámbito de la gestión gerencial. Conscientes de las dificultades que tienen los negocios en innovar tecnológicamente y seguir creciendo.

Lo expresa de esta manera el Autor de la Obra Administración un Enfoque Basado en Competencias.

HELLRIEGEL, (2002) Menciona que “Siguiendo un procedimiento específico y bien definido, las decisiones comprenden a menudo una serie de pequeñas decisiones interrelacionadas que se toman en períodos de meses o incluso años; los gerentes deben generar soluciones que no se han probado (o son experimentales) y ambiguas”.

CONTRERAS, (2008) Sostiene que concernientemente la toma de decisión, ya sea a corto o largo plazo, puede definirse en los términos más simples como el proceso de selección entre dos o más alternativas de cursos

de acción; la gerencial es un complejo proceso de solución de problemas que consiste en una serie de etapas sucesivas.

Estas etapas se unirán como sea posible si la gerencia espera cualquier grado de éxito que se derive del proceso de toma de decisión.

Las decisiones a tomar expuestas por la Obra Administración un Enfoque Basado en Competencias escrito por Don Hellriegel (2002; 229) se subdividen en:

a. Decisiones rutinarias: Son elecciones normales que se toman en respuesta a problemas relativamente definidos y conocidos para los que hay soluciones alternas.

La clave para que las decisiones rutinarias tengan una utilidad radica en revisar constantemente, mediante una planeación estratégica y táctica pasiva, si hay necesidad de mantenerlas o cambiarlas.

b. Decisiones de adaptación: Son elecciones hechas en respuesta una combinación de problemas de poca ocurrencia para los que hay soluciones alternas. Tales decisiones representan en general la modificación y el perfeccionamiento de decisiones y prácticas rutinarias anteriores.

Las decisiones de adaptación refleja también el concepto de mejora continua, que alude a una filosofía gerencial aunque se asume el desafío

de mejorar un producto y un proceso como parte de un esfuerzo continuo por aumentar los niveles de calidad y excelencia.

- c. Decisiones de innovación:** Son elecciones que se hacen después de descubrir, identificar y diagnosticar soluciones alternas únicas, creativas o ambas.

Como las decisiones innovadoras suelen representar un corte abrupto en el pasado, en general no suceden en secuencia lógica y ordenada; por lo común se basan en una información incompleta.

SALVADOR, MIGUEL, ROBERTO, HERNANDEZ, & ANTONIO, (2014) “Es el núcleo de la planeación, y se define como la selección de un curso de acción entre varias alternativas”

“Es considerada como la llave final de todo el proceso administrativo, debido que no puede elaborarse un control, un sistema de organización, sin antes haber tomado una decisión que contribuya al alcance de los objetivos a través de la correcta programación de las actividades”

Radica en la elección de una ruta de gestión entre una gama de alternativas previamente estudiadas, que contribuirá a la resolución de una situación problemática actual o potencial.

RESERVADOS, (2003) Menciona que para llevarla a cabo se analizarán las diferentes alternativas en lo relacionado a la inversión, lo que permitirá definir el nivel de asignación de recursos en variables como inventarios, cuentas por cobrar y valores negociables, entre otros; de la misma forma se estudiarán las fuentes de financiamiento requeridas de corto y largo plazo, para determinar cuál es la más ventajosa en cuanto a costo y plazo de amortización. “Administración. Una perspectiva global y empresarial”.

2.2.1.5. Características de las decisiones

WEISS, W. H., (1987) Menciona que existen cinco factores que caracterizan a las decisiones:

- a) Efectos futuros: Tiene que ver con la medida en que los compromisos relacionados con la decisión afectarán el futuro. Una decisión que tiene una influencia a largo plazo, puede ser considerada de alto nivel, mientras que una con efectos a corto plazo puede ser tomada a un nivel muy inferior.

- b) Reversibilidad: Se refiere a la velocidad con que una decisión pueda modificarse y la dificultad que implica hacer este cambio. Si cambiar es difícil, se recomienda tomarla a un nivel alto; pero si es fácil, se requiere tomarla a un nivel bajo.

- c) Impacto: Esta característica se refiere a la medida en que otras áreas o actividades se ven afectadas. Si el impacto es extensivo, es un indicador de tomarla a un nivel alto; un impacto único se asocia con una decisión tomada a un nivel bajo.
- d) Calidad: Este factor se refiere a las relaciones laborales, valores éticos, consideraciones legales, principios básicos de conducta, imagen de la compañía, entre otros. Si muchos de estos factores están involucrados, se requiere tomarla a un nivel alto; si solo algunos factores son relevantes, se recomienda tomarla a un nivel bajo.
- e) Periodicidad: Este elemento responde a la pregunta de si se toma frecuente o excepcionalmente. Una extraordinaria es una decisión de alto nivel, mientras que una usual es de nivel bajo.



Figura 4. Tipos de decisiones

Fuente: Contreras, (2008)

2.2.1.6. Aspectos generales sobre la toma de decisiones

ROBBINS STEPHEN, (1987) Menciona que la toma de decisiones se debe escoger entre dos o más alternativas.

Todas las personas tomamos decisiones todos los días de nuestra vida. Todas las decisiones siguen un proceso común, de tal manera que no hay diferencias en la toma de decisiones de tipo administrativo.

Este proceso de decisión puede ser descrito mediante pasos que se aplican a todas las circunstancias en las que toman decisiones, sean éstas simples o complejas.

PAUL MOODY, (1983) Menciona que este proceso es como un circuito cerrado, que se inicia con la toma de conciencia sobre un problema, seguido de un reconocimiento del mismo y su definición. Debe ubicarse la existencia de un problema o una disparidad entre cierto estado deseado y la condición real; por ejemplo, si se calculan los gastos mensuales y se descubre que se gasta más de lo presupuestado, surge la necesidad de una decisión, ya que hay una disparidad entre el nivel de gasto deseado y el gasto real. El siguiente paso del proceso es seleccionar la solución entre las alternativas escogidas y evaluadas, con el objeto de implementar la decisión. Con ello, se espera un curso de acción que nos de resultados esperados y

que, a la vez, proporcione una retroalimentación al proceso que ponga a prueba la validez y efectividad de la decisión frente al curso real de los acontecimientos.

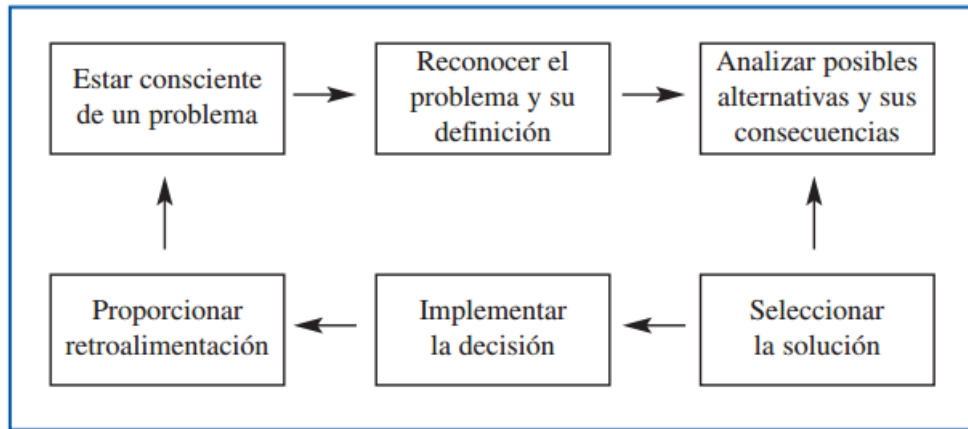


Figura 5. Circuito de la toma de decisiones

Fuente: Aspectos generales sobre la toma de decisiones (1983).

2.2.1.7. Tipos de decisiones

DECISIONES PROGRAMADAS

ROBBINS, COULTER (2005) Menciona que algunos problemas son sencillos, a la hora de buscar la solución, la meta de quien toma las decisiones es clara ya que debe solucionar el problema y la información al respecto se define y reúne fácilmente. Como el problema está estructurado, el gerente no tiene que pasar por las dificultades y esfuerzos ya que se tenga un proceso de decisión, la etapa de encontrar soluciones del proceso no

existe o se le presta poca atención porque si se define un problema estructurado, su solución es evidente o por lo menos se reduce a un poco alternativas conocidas y que se ha probado que funciona para una buena decisión programada existe tres versiones que son.

- Procedimiento son los conjuntos de pasos que el gerente debe tener para responder a los problemas que se tengan, y de esta manera identificar bien cuál es la problemática, para poder dar la solución más acertada.
- Regla es todo lo que el gerente puede y no puede hacer dentro de la organización estas reglas son fáciles de seguir, ya que son frecuentes y constantes.
- Políticas son parámetros generalmente para quien debe tomar decisiones dentro de las organizaciones.

DECISIONES NO PROGRAMADAS

Se puede hacer una distinción entre las decisiones programadas y las no programadas una decisión programada se aplica a problemas estructurados o rutinarios.

Las decisiones no programadas son utilizadas en situaciones no estructuradas, nuevas o mal definidas de naturaleza no recurrente, las decisiones estratégicas son decisiones no programadas, ya que requieren juicios subjetivos, la mayoría de las decisiones no están completamente programadas, ni no programadas son una combinación de las dos los gerentes de alto nivel toman la mayoría de las decisiones no programadas, esto se debe a que tratan con problemas no estructurados.

Los problemas a niveles más bajos de la organización a menudo son rutinarios y están bien estructurados, lo cual requiere menos discreción en las decisiones de gerentes y no gerentes.

3.0. Decisiones de Financiamiento

AGUIRRE SABADA ALFREDO (1992) Sostiene que la financiación como: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; o dicho de otro modo, la financiación consiste en la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.

Así por ejemplo, existen empresas con una preferencia notable hacia el endeudamiento bancario, mientras otras optan por la autofinanciación o acuden a emisiones de acciones para conseguir recursos que financien su actividad.

A priori, las combinaciones posibles entre las distintas formas de financiación son múltiples, incluso para aquellas organizaciones que tienen un acceso restringido a los mercados financieros, como es el caso de las pequeñas y medianas empresas (PYME). En principio existe variedad de criterios para su análisis.

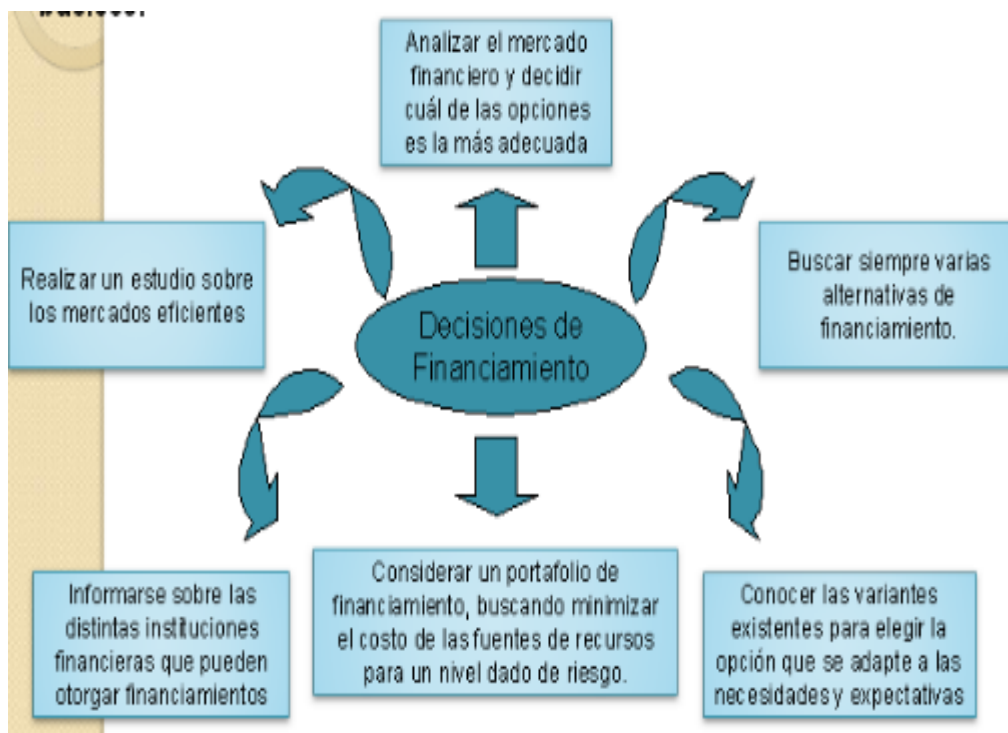


Figura 6. Decisiones de financiamiento

Fuente: Aguirre Sabada Alfredo (1992)

3.0.1. El Financiamiento Empresarial según las fuentes de origen

AGUIRRE SABADA ALFREDO Y ORIOL AMAT (1998) Menciona y analizan el financiamiento desde dos vertientes:

Una primera nombrada financiación interna o autofinanciación que es la proveniente de los recursos generados por la empresa, es decir de los beneficios no distribuidos. Una segunda fuente llamada financiación externa, que es la obtenida de accionistas, proveedores, acreedores y entidades de crédito.

3.0.2. Financiación interna o autofinanciación

Proviene de la parte no repartida de los ingresos que toma forma de reservas y provisiones y de las amortizaciones.

AGUIRRE SABADA ALFREDO (1992) Menciona que puede hacerse una diferenciación dentro de esta fuente de financiamiento y dividirla en tres subgrupos fundamentales:

- 1. Reservas:** “son una prolongación del capital permanente de la empresa, tienen objetivos genéricos e inclusive específicos frente a incertidumbre o ante riesgos posibles pero aún no conocidos, y se dotan con cargo a los beneficios del período.”

Las reservas aseguran la expansión “sobre todo cuando resulta de gran dificultad la financiación ajena para empresas pequeñas y medianas con escasas posibilidades de acceso a los mercados de capital, o en otros casos en que el riesgo de la inversión es muy grande para confiarlo a la financiación ajena, generadora de un elevado coste.”

- 2. Previsiones:** “son también una prolongación del capital pero a título provisional, con objetivos concretos y que pueden requerir una materialización de los fondos.

Se constituyen para hacer frente a riesgos determinados aún no conocidos o pérdidas eventuales y también se dotan con cargo al beneficio del período.”

- 3. Amortización:** que es “la constatación contable de la pérdida experimentada sobre el valor del activo de los inmovilizados que se deprecian con el tiempo.”

Las cuotas de depreciación pueden ser constantes o variables, bien crecientes o bien decrecientes.

En general la autofinanciación se ajusta más a la realidad de las grandes empresas, por no estar los accionistas mayoritarios tan apremiados del total de dividendos.

Tabla 1

Financiación interna o autofinanciación

FINANCIACION INTERNAS (Autofinanciación)		<ul style="list-style-type: none"> ▣ Reservas (beneficios no distribuidos) ▣ Remanentes de ejercicios anteriores ▣ Resultado del ejercicio ▣ Fondos de amortización (Amortizaciones acumuladas) 	
FINANCIACION EXTERNAS	NO CONSTITUYEN DEUDA	<ul style="list-style-type: none"> ▣ Ampliaciones de capital 	
	CONSTITUYEN DEUDA	FINANCIACION A MEDIO Y LARGO PLAZO	<ul style="list-style-type: none"> ▣ Créditos y préstamos ▣ Obligaciones ▣ Leasing (arrendamiento financiero) ▣ Acciones ▣ Bonos
		FINANCIACION A CORTO PLAZO	<ul style="list-style-type: none"> ▣ Créditos ▣ Descuento comercial ▣ Créditos de proveedores ▣ Factoring ▣ Otras partidas pendientes de pago

Fuente: Aguirre Sabada Alfredo (1992)

3.0.3. Financiación Externa

ORIO AMAT (1998) Menciona que proveniente del decurso de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del financiamiento ajeno con coste explícito. Centra su análisis en esta fuente subdividiéndola en cuatro subgrupos, como muestra la figura 7:

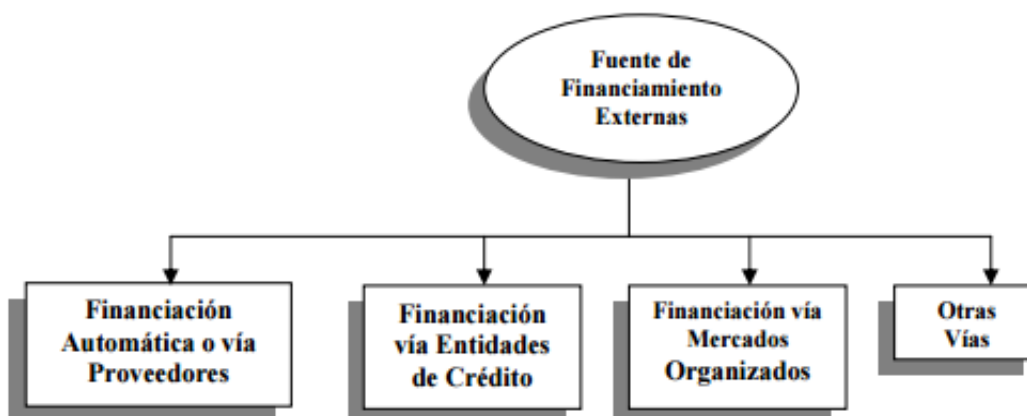


Figura 7. Fuentes externas de financiamiento

Fuente: Amat (1998)

3.0.4. Financiación vía entidades de crédito

ORIOLO AMAT (1998) Menciona que es la aportada por entidades de crédito dentro de la cual se ubican:

Productos a corto plazo, incluye el descuento comercial en la empresa, pues es la entrega de los efectos a pagar (letras) por sus clientes al banco, donde el banco le anticipa el valor actual de los efectos entregados, descontándole una cantidad determinada en concepto de intereses y comisiones pactadas.

Asimismo, otro producto a corto plazo que conceden las entidades de crédito es la línea de crédito (importe al que puede llegar el saldo negativo de una cuenta bancaria).

Un tercer ejemplo de producto a corto plazo es el factoring (financiación similar al descuento de letras en el que además, la compañía de factor, puede asumir el riesgo de crédito en caso que el cliente no pague sus deudas al vencimiento).

Al respecto el autor se refiere a dos tipos de factoring, como puede verse en la figura 8:

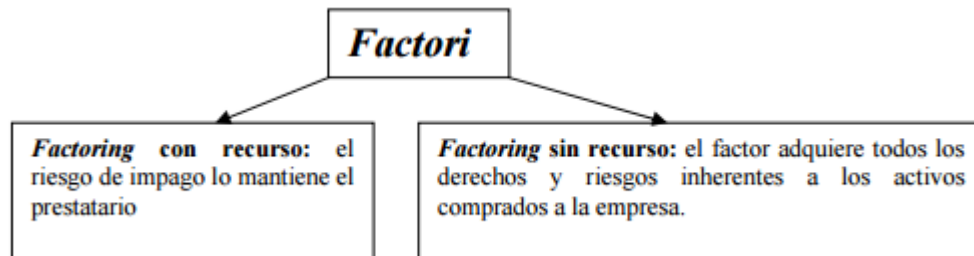


Figura 8. Modalidades de Factoring

Fuente: Adaptado de Amat (1998)

Productos a largo plazo, son productos cuya duración exceden un año, por ejemplo, los préstamos.

BREALEY RICHARD, A. (1993) Menciona que los préstamos son deudas consolidadas, los cuales se pactan generalmente en periodos que oscilan desde uno hasta tres años (mediano plazo) y más de tres años (largo plazo), en general son otorgados para sufragar las compras de bienes de capital.

Otro producto a largo plazo definido por Amat (1998) es el leasing, definido como la operación financiera en que la empresa puede utilizar un inmovilizado a cambio de una cuota de alquiler.

Para este autor existen tres modalidades de leasing como bien muestra la figura 9.

Modalidades de Leasing		
<i>Leasing</i> operativo: conocido como leasing puro, pues final del contrato la empresa no adquiere el bien, por ejemplo: vehículos en arrendamiento.	<i>Leasing</i> financiero: terminada la relación contractual, el arrendatario puede optar por comprar el activo a un precio inferior al del mercado que se puede fijar desde el inicio del contrato.	<i>Leasing</i> back o retro-leasing: consiste en la venta de un activo inmovilizado a una compañía de <i>leasing</i> para contratarlo en régimen de leasing financiero de forma inmediata.

Figura 9. Modalidades de leasing

Fuente: Adaptado de Amat (1998)

3.0.5. El Financiamiento Empresarial en el ámbito temporal

WESTON FRED Y GITMAN LWRENSE (1986) Mencionan que las fuentes de financiamiento se dividen según los plazos. En este sentido existen fuentes a corto y largo plazo.

3.0.6. Fuentes de Financiamiento a corto plazo

WESTON FRED (1994) Sostiene que las fuentes de financiamiento a corto plazo ambos autores la definen como:

Cualquier pasivo originalmente programado para ser reembolsado dentro de un año y son divididas en cuatro grupos principales, como puede observarse en la tabla 2, para facilitar su análisis.

Tabla 2

Tipos de Financiamiento a corto plazo

Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo	WESTON
I- Sueldos e Impuestos Acumulados	Constituyen fuentes de financiación, pues sus pagos pueden realizarse semanal, quincenal, mensual o trimestralmente. Mostrando en su análisis que la empresa tiene un control muy pequeño sobre el nivel de estas cuentas.
II- Crédito Comercial entre Empresas	Constituye la categoría individual más grande dentro de las deudas a corto plazo. La naturaleza económica del producto, las circunstancias del vendedor, las circunstancias del comprador y la política descuento en efectivo, determinaran las condiciones o términos del crédito. Según la acogida o no al descuento por pronto pago, posee o no, un componente costoso.
III- Préstamo Bancario a Corto Plazo	Se obtiene muchas veces anteponiendo una garantía colateral mediante financiación de los saldos, con sus dos modalidades (cesión y factorización de cuentas por cobrar). También puede utilizarse como garantía el inventario, mediante financiación del inventario. Arreglo que puede alcanzarse a través de un gravamen abierto sobre el inventario, un recibo de fideicomiso o un financiamiento a través de almacenadoras.
IV- Papel Comercial	Documento no garantizado, emitido por empresas de alta reputación crediticia, por lo que sus receptores prefieren negociar este tipo de acuerdo con compañías cuyo capital contable sea elevado.

Fuente: Adaptado de Weston (1994)

GITMAN LWRENSE (1986) Menciona que el financiamiento a corto plazo se fragmenta de acuerdo al acompañamiento o no de una garantía colateral. De esta manera se obtienen solo dos subgrupos: Figura 10

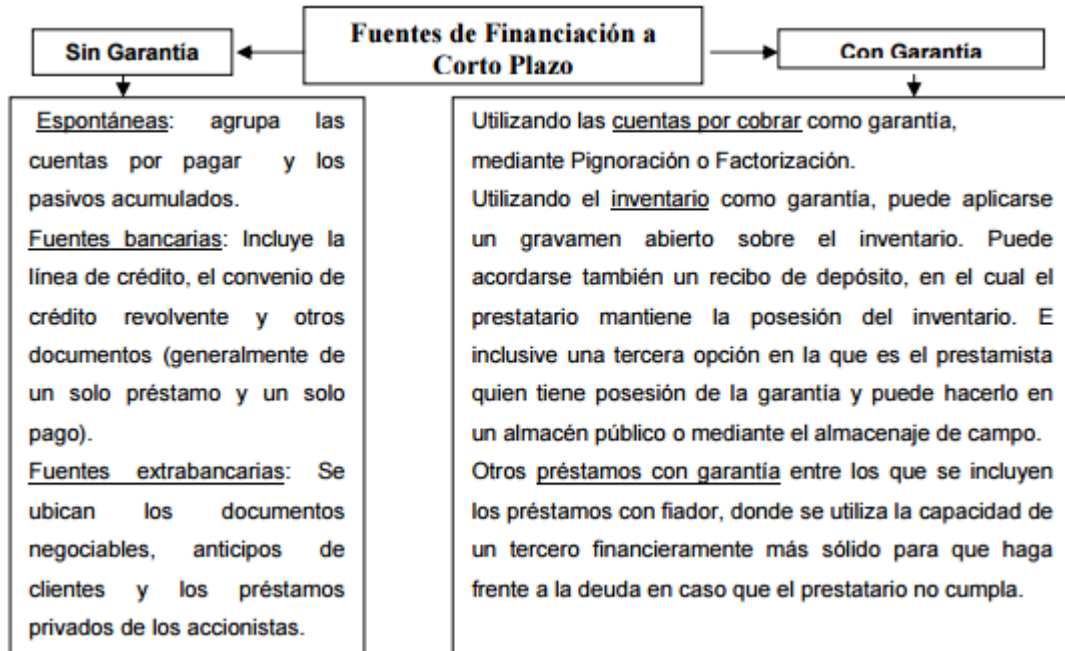


Figura 10. Fuentes de Financiación a corto plazo

Fuente: Adaptado de Gitman (1986)

3.0.7. Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo

GITMAN LWRENSE (1986) Menciona que la decisión de adquirir nuevos activos trae consigo el incremento del capital, por eso generalmente, los activos a largo plazo son financiados con capital a largo plazo. Los tipos de financiación a largo plazo expuestos son: arrendamiento, deuda, acciones preferentes y comunes, valores convertibles y cupones de compra y utilidades retenidas y dividendos. Como el arrendamiento ha sido ya abordado anteriormente, el

análisis se centra ahora, sobre la estructura de capital, la cual “se define como la composición del pasivo a largo plazo y capital que utiliza la empresa para financiar sus operaciones”.

Dicha estructura recae sobre dos principales tipos de capital.

Tabla 3

Estructura de Capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL	<p>Capital por endeudamiento: “La deuda a largo plazo se define como la deuda que tiene un vencimiento a más de un año.” Existen diferentes tipos de pasivos a largo plazo, estos pueden ser con o sin garantía, prioritario o subordinado, y se puede conseguir de dos maneras: una es tomando prestado directamente el dinero y la otra es con la venta de bonos. No se hará abundará en esa última por no corresponderse con la realidad cubana Préstamos a largo plazo: “se hacen muy a menudo para financiar necesidades fijas de capital de trabajo, para adquirir maquinaria y equipos o para liquidar otro préstamo” y generalmente tienen vencimiento de 5 a 12 años.</p>
	<p>Capital por aportación: incluye las acciones preferentes, las acciones comunes y el superávit o utilidades retenidas.</p>

Fuente: Adaptado de Gitman (1986)

VERA M. (2010) Menciona y esquematiza las fuentes de financiamiento a largo plazo en financiamiento proveniente de los accionistas y financiamiento proveniente de terceros, a continuación se muestra y sintetiza la propuesta de la autora:

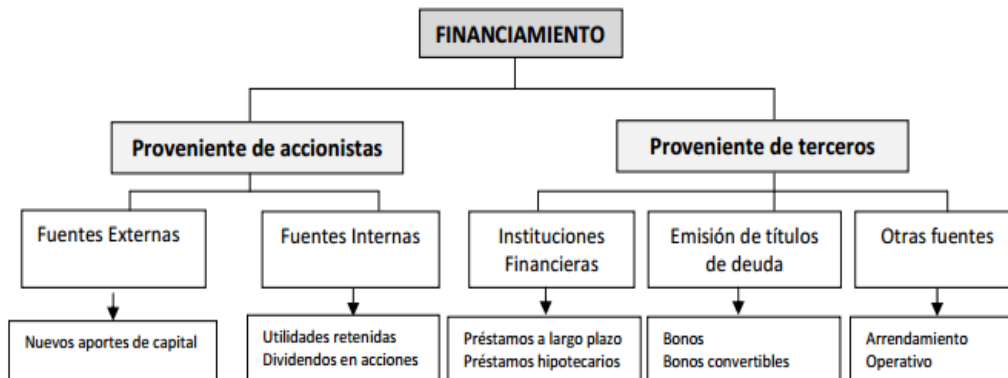


Figura 11. Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo

Fuente: Adaptado Vera (2010)

3.1.1. Decisiones de operación

ARNOLETTO, E. (2012) Menciona que las estrategias de operaciones son directrices que ayudan a elegir cursos de acción adecuados para alcanzar las metas que la organización se ha fijado. Esas estrategias deben ser conducentes a los objetivos generales de la organización y tienen la mayor importancia, porque acarrear consecuencias para toda la organización y son el origen de las políticas de empresa y de todo el resto de la planificación.

3.1.2. Políticas de Operaciones

ARNOLETTO, E. (2012) Sostiene que las políticas de operación estructuran los criterios para definir los flujos de trabajo establecidos en el modelo de operación, los parámetros de diseño de las actividades y tareas requeridas para dar cumplimiento a los objetivos definidos para cada uno de los procesos, y los criterios de actuación que han de tenerse en cuenta para tomar decisiones cuando se presenten condiciones inesperadas en la operación de la entidad; establecen así mismo las acciones y mecanismos asociados a los procesos que permite prever los riesgos, que pueden inhibir el cumplimiento de las metas y sus resultados; definen los parámetros de medición del desempeño de los procesos y de los servidores que tienen bajo su responsabilidad la ejecución.

Facilita el control administrativo y reduce la cantidad de tiempo que los administradores ocupan en tomar decisiones sobre asuntos rutinarios.

- **Relación con los Elementos de Actividades de Control:** Las políticas de operación estructuran los criterios para definir los flujos de trabajo establecidos por el modelo de operación, lo que permite una base fundamental para definir los controles y los indicadores requeridos para la evaluación del desempeño del sistema de control interno y el cumplimiento en la gestión de la entidad.
- **Principios y Fundamentos:** La definición de las políticas de operación facilita el cumplimiento de los principios de economía, al dotar a la entidad

de los lineamientos necesarios para que la adquisición y mantenimiento de los recursos y capacidades requeridos para su gestión, se realice de acuerdo con las políticas de austeridad y mesura en el gasto público; de eficiencia, al establecer los parámetros bajo los cuales deben realizarse las actividades y tareas para la obtención de productos y servicios que satisfagan las necesidades de sus grupos de interés, mediante un uso racional de los recursos y capacidades institucionales; de eficacia, al establecer las condiciones bajo las cuales deben entregarse los productos y servicios requeridos por los públicos que atiende la entidad pública; de celeridad, al determinar los tiempos y condiciones necesarias para la ejecución de las actividades y tareas; de preservación del medio ambiente, al tener presente la protección de la vida y de las condiciones ambientales.

- **Objetivos:** Establecer guías de acción que direccionen la operación de la entidad pública hacia la implementación de las estrategias organizacionales. Mantener la coherencia y armonía entre las definiciones estratégicas y la operación de la entidad. Establecer las normas administrativas necesarias a garantizar la adquisición y uso de los bienes y servicios, requeridos para el desarrollo de sus propósitos.
- **Niveles de Responsabilidad:** La definición y divulgación de las políticas de operación es responsabilidad del nivel directivo. Por su parte, su ejecución y evaluación permanente está a cargo de los niveles ejecutivos, operativos y de todos los servidores públicos de la entidad.

- **Parámetros de Evaluación:** Definición en la normativa que autorregula el sistema de control interno, de los procedimientos instructivos e instrumentos que garantizan su diseño, implementación, mantenimiento y evaluación. Coherencia de las políticas de operación con los lineamientos estratégicos determinados por el subsistema de control estratégico, en particular con el modelo de operación por procesos y las políticas de administración de riesgos.

Tabla 4

Decisiones estratégicas en las operaciones

DECISIÓN ESTRATÉGICA	TIPO DE DECISIÓN	OPCIÓN ESTRATÉGICA
Proceso	Flujo del proceso Automatización Especificación del puesto Supervisión	Proyecto, lote, en línea, etc Hecho a mano o a máquina Especialización alta o baja Centralizada o Descentralizada
Calidad	Enfoque Capacitación Proveedores	Prevención o Inspección Técnica o Administrativa Seleccionados por calidad o costo
Capacidad	Tamaño de las Instalaciones Inversión	Una grande o varias pequeñas Permanente o temporal
Inventario	Monto Distribución Sistemas de Control	Altos o bajos niveles Almacén centralizado o no Control detallado o no

Fuente: Anoletto, E. (2012)

3.1.3. Tipos de decisiones estratégicas de operación

ARNOLETTO, E. (2012) Menciona que en ese marco deben tomarse muchas decisiones estratégicas de operaciones. Los principales tipos de decisiones son los siguientes:

- **Decisiones sobre productos**, ¿qué producir?: Selección de productos nuevos, modificación de productos existentes, diseño y cambio de diseño de productos.
- **Decisiones sobre proceso**, ¿cómo producir?: Elección de la configuración productiva, selección y diseño del proceso.
- **Decisiones sobre tecnología**: Muy vinculadas con la anterior, constituyen el proceso de selección de la tecnología adecuada para ciertas condiciones de producto proceso cantidad, complementadas luego con los análisis de la llamada Ingeniería del Valor (simplificación y fabricabilidad).
- **Decisiones sobre capacidad**: Estudio de la demanda inmediata y futura posible, teniendo en cuenta la capacidad de crecimiento, las prioridades competitivas y las posibilidades de financiación.
- **Decisiones sobre localización**: Dónde instalarse: cerca de los factores de la producción, cerca de los mercados, u otras alternativas.

- **Decisiones sobre distribución de planta:** Disposición en planta de los componentes del proceso productivo y sus áreas auxiliares, etcétera.
- **Decisiones sobre calidad:** Definición de criterios y políticas de calidad, qué norma seguir, búsqueda de certificaciones, etcétera.
- **Decisiones sobre planificación y control:** Planificación y control de la producción, de los inventarios, de las compras, de la capacidad; decisiones sobre los sistemas a usar para planificar y controlar.
- **Decisiones sobre aprovisionamiento:** Estudio de la logística de operaciones: de abastecimiento, de transformación y de distribución; sistemas justo a tiempo, kan ban, etcétera.
- **Decisiones sobre personal:** Formas de selección, contratación, gestión operativa, formación, promoción y despido del personal.

3.1.4. El vínculo entre Mercadeo y Operaciones

CHASE, AQUILANO Y JACOBS (2000) sostienen que, para una empresa, es fundamental entender su mercado desde dos perspectivas complementarias: la de Mercadeo (o Marketing) y la de Operaciones. Para facilitar la creación de ese vínculo o interface, Terry Hill propone considerar la existencia de dos tipos de

criterios o de prioridades: los captadores de pedidos (“Order winners”) y los calificadores de pedidos (“Order qualifiers”).

Un criterio captador de pedidos es el que diferencia y distingue los productos o servicios de una empresa respecto de los de otras existentes en el mercado. Según las circunstancias de cada caso, puede ser el precio, la calidad, la confiabilidad, o cualquier otra de las prioridades mencionadas antes.

Un criterio calificador de pedidos es un criterio de selección que permite considerar a los productos o servicios de una empresa como candidatos para su compra. Según el profesor Hill, las empresas deben reevaluar sus criterios calificadores de pedidos todos los días.

Los criterios de calificación y captación de pedidos varían con el paso del tiempo y con acontecimientos tales como apertura de mercados, aparición de nuevas empresas competidoras, innovaciones tecnológicas, etc.

Los clientes saben que características desean y quieren comprar una adecuada combinación de ellas, al más bajo costo posible, para elevar al máximo el valor de su compra.

Tabla 5

Momentos de la evaluación

	Diagnóstico	Formativa	Sumativa
¿Qué evaluar?	Conocimientos Contexto	Conocimientos Programa Método Progreso Dificultades	Conocimientos Proceso global Progreso
¿Para qué evaluar?	Detectar ideas previstas y necesidades	Reorientar Progreso	Determinar resultados Comprobar necesidades
¿Cuándo evaluar?	Al inicio	Durante el proceso	Al final
¿Cómo evaluar?	Historial Pruebas Entrevistas	Observación Pruebas Auto evaluación Entrevista	Observación Pruebas Auto evaluación Entrevista
Carácter	Indagador	Orientador	Valorador

Fuente: Blanco Prieto, (1990)

3.1.5. La estrategia de operaciones en manufactura

CHASE, AQUILANO Y JACOBS (2000) Menciona que la estrategia de operaciones no funciona en el vacío. Esta verticalmente vinculada al cliente, sus necesidades y requerimientos; y horizontalmente vinculada con las otras partes de la empresa, o sea con los recursos empresariales que permitirán satisfacer esas necesidades; todo ello enmarcado por la visión estratégica de la empresa, que identifica el mercado al que se quiere acceder, la línea de productos de la firma, su negocio básico y sus capacidades operativas.

El proceso general de la configuración y realización de una estrategia de operaciones comienza, pues, con la determinación de las necesidades y requerimientos de los clientes, que deben ser traducidos en prioridades de desempeño de los productos (actuales y nuevos), de donde se deben deducir las prioridades requeridas por las operaciones. Esto permite analizar la viabilidad de las capacidades operativas, tanto propias como de los proveedores. A esas capacidades contribuyen decididamente recursos tales como I & D, CIM, JIT, TQM, y la Logística Integrada; así como las llamadas “plataformas de soporte” de la empresa: Finanzas, Recursos Humanos y Sistemas de Información.

En síntesis, los objetivos de la construcción de una estrategia de operaciones son:

- Traducir las prioridades requeridas (definidas por Marketing) en requerimientos de desempeño específicos para las operaciones.
- Diseñar los planes necesarios para asegurar que las capacidades operativas y empresariales sean suficientes para cumplir esos requerimientos.

Sobre esa orientación general, los pasos a dar para desarrollar esas prioridades son:

- Segmentar el mercado de acuerdo con los grupos de productos.
- Identificar los requerimientos del producto, los patrones de demanda y los márgenes de utilidad de cada grupo de productos.
- Determinar los criterios captadores de pedidos y calificadores de pedidos de cada grupo de productos.

- Convertir los criterios captadores de pedidos en específicos requerimientos de desempeño.

3.1.6. La estrategia de operaciones en servicios

CHASE, AQUILANO Y JACOBS (2000) Menciona que muchos conceptos y criterios desarrollados para la estrategia de operaciones de manufactura son aplicables en las empresas de servicios, aunque en este caso la estrategia de operaciones suele identificarse, prácticamente, con la estrategia corporativa general, ya que en muchos casos el sistema de producción y entrega de servicios es la empresa en su casi totalidad.

Por ejemplo, las empresas de servicios pueden usar el esquema de planta dentro de la planta (PWP), como en el caso de hospitales organizados por servicios diferenciados (unidad coronaria, oncológica, nefrología, maternidad, rehabilitación, etc.) o el caso de almacenes organizados en departamentos por familias de productos, cada uno con su propia estrategia, etc.

En empresas de servicios, las operaciones contribuyen decididamente al logro de la competitividad. Para el análisis de casos concretos puede ser útil la noción de las cuatro etapas típicas de la evolución de la competitividad en empresas de servicios.

1. **Etapa “disponible para el servicio”**, con bajo desempeño y operatividad reactiva; calidad muy variable y secundaria al costo; tecnología de supervivencia; fuerza laboral vista como una restricción negativa y el control de los empleados como función gerencial básica.

2. **Etapa “rutinaria”**, mediocre y poco inspirada; con una calidad que satisface a los clientes solo en una o dos dimensiones consideradas clave; actualización tecnológica solo para ahorrar costos; fuerza laboral vista como un recurso eficiente y disciplinado y una gerencia dedicada fundamentalmente al control del proceso.

3. **Etapa “de competencia distintiva”**, con enfoque en el cliente y actuación sobresaliente; una calidad multidimensional que supera las expectativas de los clientes; uso de la tecnología para mejorar el servicio; fuerza laboral flexible, que elige entre procedimientos alternativos y una gerencia que escucha a los clientes y ayuda y entrena a los trabajadores.

4. **Etapa de “servicio de clase mundial”**, con aprendizaje e innovación y excelencia en el servicio a niveles muy superiores a la competencia; una calidad de mejora continua, que busca desafíos y eleva las expectativas de los clientes; con uso de la tecnología como fuente de ventajas y creación de capacidades que otros no pueden alcanzar; con una fuerza laboral innovadora, que crea nuevos procedimientos y una gerencia orientadora, fuente permanente de nuevas ideas.

Tabla 6

Cuatro etapas típicas de la evolución de la competitividad en empresas de servicios

cuatro etapas de la evolución de la competitividad en empresas de servicios			
Etapa disponible para el servicio	Etapa rutinaria	Etapa de competencia distintiva	Etapa de servicio de clase mundial
Con bajo desempeño y operatividad reactiva; calidad muy variable y secundaria al costo; tecnología de supervivencia; fuerza laboral vista como una restricción negativa y el control de los empleados como función gerencial básica.	Mediocre y poco inspirada; con una calidad que satisface a los clientes solo en una o dos dimensiones consideradas clave; actualización tecnológica solo para ahorrar costos.	Con enfoque en el cliente y actuación sobresaliente; una calidad multidimensional que supera las expectativas de los clientes; uso de la tecnología para mejorar el servicio; fuerza laboral flexible.	Con aprendizaje e innovación y excelencia en el servicio a niveles muy superiores a la competencia; una calidad de mejora continua, que busca desafíos y eleva las expectativas de los clientes.

Fuente: Adaptado de Chase, Aquilano y Jacobs (2000)

3.2.0. Decisiones de inversión

TARRAGO SABATE, F. (1986) Menciona que "la inversión consiste en la aplicación de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa".

PEUMANS, H. (1967) Menciona que "la inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social.

Para tomar la decisión de inversión las empresas deben tomar en cuenta principalmente las utilidades que se esperan obtener. Aunque en todos los casos el inversionista desea resguardar su capital, incrementando de manera moderada o agresiva, no obstante las decisiones financieras van desde el análisis de las inversiones de capital de trabajo, caja, bancos, cuentas por cobrar, inventarios, inversiones de capital como activos fijos, las empresas ya sean grandes o pequeñas el aspecto financiero es primordial para la categoría de los inventarios.

Para tomar tal decisión es necesario hacer un análisis detallado del proyecto, incluida una evaluación técnica y financiera de las operaciones propuestas.

3.2.1. Políticas de inversión

ARNOLETTO, E. (2012) Menciona que las políticas de inversiones han dado una nueva perspectiva al papel de la administración financiera, esto ha hecho que el tema sea de interés para todos los estudiosos y amantes de las finanzas.

Las decisiones de inversión son una de las grandes decisiones financieras, todas las decisiones referentes a las inversiones empresariales van desde el análisis de

las inversiones en capital de trabajo, como la caja, los bancos, las cuentas por cobrar, los inventarios como a las inversiones de capital representado en activos fijos como edificios, terrenos, maquinaria, tecnología etcétera.

Para tomar las decisiones correctas el financista debe tener en cuenta elementos de evaluación y análisis como la definición de los criterios de análisis, los flujos de fondos asociados a las inversiones, el riesgo de las inversiones y la tasa de retorno requerida.

3.2.2. Objetivos de las decisiones de inversión

ARNOLETTO, E. (2012) Menciona que la intención principal es valorar la conveniencia económica o monetaria, debe reconocerse que la decisión frecuente entre las alternativas implica muchos factores diferentes a aquellos que pueden reducirse en, forma razonable a términos monetarios.

Los análisis económicos sólo funcionan para aquellos objetivos o factores que pueden reducirse a términos monetarios. Los resultados de estos análisis deben ponderarse con otros objetivos o factores no monetarios (irreducibles), antes de tomar una decisión final.

Tabla 7

Decisiones de inversión

DECISIONES DE INVERSIÓN	DECISIONES DE FINANCIAMIENTO	DECISIONES DE DIVIDENDOS
Invertir en proyectos que ofrezcan un rendimiento superior a la tasa mínima exigida	Seleccionar la mezcla de financiamiento que maximice el valor de los proyectos, y se ajusten al tipo de activo que se está financiando	Devolver efectivo a los propietarios cuando no se dispone de inversiones suficientes que satisfagan la tasa mínima de rendimiento
<p>Tasa mínima exigida: Debe ser mayor para los proyectos más riesgosos reflejando la mezcla de financiamiento utilizada</p> <p>Rendimiento: Debe ser ponderado por el tiempo, basarse en flujos de caja incrementales que reflejen todos los costos y beneficios asociados</p>	<p>Mezcla de Financiamiento: Incluye deuda y patrimonio, afectando el nivel de la tasa mínima exigida y los flujos de caja.</p> <p>Tipo de financiamiento: Debe ajustarse a las características del activo a ser financiado</p>	<p>¿Cuántos dividendos? Considerar el excedente de efectivo después de cubrir las necesidades de liquidez del negocio.</p> <p>Tipo de dividendo: Dependiendo de las preferencias de los accionistas, puede devolverse a través de efectivo o recompra de acciones</p>

Fuente: Arnoletto, E. (2012)

3.2.3. Presupuesto de capital y análisis de inversión

ARNOLETTO, E. (2012) Sostiene que el presupuesto de capital está dirigido a proyectos para adquisición de nuevos activos fijos, utiliza el Van y Tir para analizar la conveniencia de las inversiones. Y está constituido por dos presupuestos el de inversión y el de financiación. La elaboración del presupuesto de capital es el proceso de identificación, análisis y selección de proyectos de inversión cuyos rendimientos (flujos de efectivos).

Después de haber estudiado las formas de administrar el capital de trabajo (activos circulantes y sus financiamientos de apoyo) eficientemente, ahora se hace hincapié en las decisiones que involucran activos de larga vida. Estas decisiones involucran tanto las elecciones de inversión como las de financiamiento.

Una propuesta de inversión se debe juzgar con relación a que si brinda un rendimiento igual o mayor al requerido por los inversionistas. Para simplificar la investigación de los métodos de elaboración de presupuestos de capital, se supone que se conoce la tasa de rendimiento requerida y que es la misma para todos los proyectos de inversión. Esta suposición implica que la selección de cualquier proyecto de inversión no altera la naturaleza del riesgo de negocios de la empresa tal como la perciben los proveedores de capital.

3.2.4. Decisiones de inversión con riesgo

ARNOLETTO, E. (2012) Menciona que el riesgo en los proyectos se define como la variabilidad de los flujos de caja reales respecto de los estimados. Mientras más grande sea esta variabilidad, mayor es el riesgo del proyecto. De esta forma el riesgo se manifiesta en la variabilidad de los rendimientos del proyecto, puesto que se calculan sobre la proyección de los flujos de caja.

Una diferencia menos estricta entre el riesgo e incertidumbre identifica al riesgo como la dispersión de la distribución de probabilidades del elemento en estudio

o los resultados calculados mientras la incertidumbre es el grado de la falta de confianza respecto a que la distribución de probabilidades estimadas sea la correcta.

3.2.5. El crecimiento empresarial y las inversiones

ARNOLETTO, E. (2012) Sostiene que para una empresa pueda crecer debe ser flexible, tener capacidad de aprendizaje y poder adaptarse rápida y eficazmente a la dinámica del mundo globalizado y competitivo.

El crecimiento es algo relativo a cada empresa y ello contempla la expansión a partir de su propio desarrollo. Esto se da así debido a que en cada caso están presentes distintos factores críticos que intervienen directamente en el crecimiento de cada empresa.

No hay reglas establecidas para definir el crecimiento de una empresa; sin embargo existen varias etapas, las cuales contemplan diversas actividades significativas en dicho crecimiento.

3.3.0. Bases teóricas de la variable independiente

3.3.1. Análisis de estados financieros económicos

BURGOS, B. (2013) Menciona que el análisis e interpretación de los estados financieros es una función administrativa y financiera que se encarga de emitir los suficientes elementos de juicio para apoyar o rechazar las diferentes opiniones que se hayan formado con respecto a la situación financiera que presenta la empresa.

ESPINO, V. (2006) Menciona que la interpretación de datos financieros es sumamente importante para cada uno de las actividades que se realizan dentro de la empresa, por medio de esta los ejecutivos se valen para la creación de distintas políticas de financiamiento externo, así como también se pueden enfocar en la solución de problemas en específico que aquejan a la empresa como lo son las cuentas por cobrar o cuentas por pagar; moldea al mismo tiempo las políticas de crédito hacia los clientes dependiendo de su rotación, puede además ser un punto de enfoque cuando es utilizado como herramienta para la rotación de inventarios obsoletos.

Tabla 8

Análisis de estados financieros económicos

Ratio	Fórmula	Objetivo
Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	Mide cuántas veces se logran dar y recuperar créditos al año
Rotación de proveedores	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Proveedores}}$	Mide cuántas veces se logran obtener y pagar créditos al año
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$	Mide el número de veces que los inventarios rotan en un año.
Eficiencia uso activos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$	Mide el monto de ventas generado por un sol de activos

Fuente: Paul Lira Briceño (2013)

3.3.2. Diagnostico financiero

FERNANDEZ, A. (1986) Menciona que los estados contables, aunque portadores de una amplia fuente de información para la toma de decisiones, no son suficientes en sí mismo para la interpretación de la situación patrimonial, económica y financiera de la empresa. Se requiere para ello la aplicación de una metodología que permita poner en relieve hechos que de otra forma permanecerían ocultos. Dicha metodología debe permitir un análisis sistemático y una interpretación que posibiliten la emisión de un juicio sobre el conjunto de datos analizados.

El disponer de una información económica-financiera fiable, es un elemento primordial que permitirá que la toma de decisiones internas de la empresa, ya sean comerciales, productivas, organizativas, entre otras, sea lo más acertada posible. Será también nuestra carta de presentación ante posibles inversores, instituciones financieras de las que pretendamos financiación, organismos públicos a los que acudamos en busca de subvenciones, e incluso para competidores, empleados o cualquier persona o entidad con algún tipo de interés en la marcha de la empresa.

3.3.3. Rentabilidad financiera

NUÑEZ, A. & VIEITES, R. (2009) Menciona que la rentabilidad financiera es un ratio que mide la remuneración de los fondos propios de la empresa. Es decir toma el resultado final de la empresa (ganancia o pérdida) una vez descontados todos los gastos e impuestos y se divide entre los recursos propios de la empresa (capital social, reservas).

Por lo tanto se trata de un tipo de rentabilidad íntimamente vinculada al accionista de la empresa. No existe un valor que se pueda considerar adecuado para esta rentabilidad, pero sirve para compararlo con inversiones alternativas que nos puedan ofrecer algún tipo de rendimiento. Desde el punto de vista de la empresa, se busca que la rentabilidad sea la más alta posible, pudiendo tomar como referencia la medida de rentabilidad de las empresas del sector en el que opera en una determinada área geográfica.

3.3.4. Análisis financiero

TURMERO, L. (2010) Sostiene que los estados financieros son un reflejo de los movimientos que la empresa ha incurrido durante un periodo de tiempo. El análisis financiero sirve como un examen objetivo que se utiliza como punto de partida para proporcionar referencia acerca de los hechos concernientes a una empresa. Para poder llegar a un estudio posterior se le debe dar la importancia al significado en cifras mediante la simplificación de sus relaciones. La importancia del análisis va más allá de lo deseado de la dirección ya que con los resultados se facilita su información para los diversos usuarios. El ejecutivo financiero se convierte en un tomador de decisiones sobre aspectos tales como dónde obtener los recursos, en qué invertir, cuáles son los beneficios o utilidades de las empresas cuándo y cómo se le debe pagar a las fuentes de financiamiento, se deben reinvertir las utilidades.

3.3.5. Crecimiento financiero

QUISIGUIÑA, F. (2005) Sostiene que el nuevo estilo de la dirección de las finanzas que presupone el perfeccionamiento empresarial, ha creado las bases para que las empresas puedan desarrollar de forma organizada todas las transformaciones necesarias que permitan lograr una gestión eficiente, económica y eficaz, a través de indicadores financieros. Frente a la administración financiera y su gestión el responsable debe proveer todas las herramientas para realizar las operaciones fundamentales de la empresa frente al

control, en las inversiones, en la efectividad en el manejo de recursos, en la consecución de nuevas fuentes de financiación, en mantener la efectividad y eficiencia operacional y administrativa, en la confiabilidad de la información financiera, en el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables, pero sobretodo en la toma de decisiones.

Tabla 9

Crecimiento financiero



Fuente: Superintendencia de banca y seguros (2013)

3.3.6. Riesgo financiero

MARCAREÑAS, J. (1994) Menciona que el riesgo financiero hace referencia a la incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debida a la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras (principalmente, al pago de los intereses y la amortización de las deudas). Es decir, el riesgo financiero es debido a un único factor: las obligaciones financieras fijas en las que se incurre.

El riesgo financiero se refiere a la variabilidad de los beneficios esperados por los accionistas; además es el resultado directo de las decisiones de financiación, porque la composición de la estructura de capital de la empresa, el nivel de apalancamiento financiero incide claramente en su valor.

3.3.7. Diagnostico económico

FERNANDEZ, A. (1986) El diagnóstico empresarial analiza la situación y las expectativas de la empresa para evaluar su capacidad para competir, tomar decisiones y formular planes de acción, e incluye la identificación de las oportunidades y las amenazas procedentes del entorno, los puntos fuertes y débiles internos, y el escrutinio del futuro.

El contexto de la estrategia de la empresa y de su relación con el entorno es la directriz que guía al diagnóstico para conocer lo que sucede, prever el futuro y decidir el plan de acción.

Como los síntomas identificados por el diagnóstico económico responden a problemas y oportunidades de sus operaciones, es imprescindible contemplar las características de la actividad, representadas por los factores clave de éxito, es decir, las áreas de la gestión que deben comportarse de manera excelente y que anticipan los resultados financieros.

3.3.8. Crecimiento económico

KUZNETS, S. (1966) Menciona que «es un incremento sostenido del producto per cápita o por trabajador». Así pues, desde este planteamiento, sería un aumento del valor de los bienes y servicios producidos por una economía durante un período de tiempo. Por lo que se refiere a su medición, por regla general se suele utilizar la tasa de crecimiento del producto interior bruto y se suele calcular en términos reales para eliminar los efectos de la inflación. Asimismo, en función de las estadísticas disponibles también se suelen emplear otros indicadores, como por ejemplo, el PIB por trabajador, la productividad, etcétera. Ahora bien, estos indicadores han sido objeto de críticas, que se pueden concretar en el hecho de no considerar algunos aspectos tales como la desigualdad económica, algunas externalidades, los costes del crecimiento, las

rentas no monetarias, los cambios en la población o la economía informal, que suele ser muy relevante en los países menos desarrollados.

3.3.9. La teoría clásica del crecimiento económico

En general, los autores clásicos trataron de analizar de forma sistemática y rigurosa cuáles son los factores que potencian el crecimiento y el enriquecimiento económico (O'Brian, 1989 y Gaffard, 1997, entre otros).

SMITH, A. (1776) Sostiene que la riqueza de las naciones depende esencialmente de dos factores: por un lado, de la distribución que se realice del factor trabajo entre las actividades productivas e improductivas, y, por otro lado, del grado de eficacia de la actividad productiva (progreso técnico). Pero a su vez estos dos factores se ven influenciados por otros que tienen gran importancia en el proceso: la división del trabajo (especialización), la tendencia al intercambio, el tamaño de los mercados (uso del dinero y el comercio internacional), y, finalmente, la acumulación de capital, que en última instancia se considera el elemento esencial que favorece el crecimiento de un país. Ahora bien, Smith también indica que existe una serie de perturbaciones en los factores que pueden generar efectos negativos como, por ejemplo, la fatiga que ocasiona la tarea rutinaria derivada de la división del trabajo.

Ahora bien, a pesar de ello, Smith señala que todas las naciones, gracias al desarrollo económico que experimenten, alcanzarán un estado estacionario, ya que las oportunidades de inversión se van agotando y con ello el crecimiento. La

llegada a este estado estacionario solo puede retrasarse con la apertura de nuevos mercados y con la aparición de innovaciones que creen nuevas posibilidades de inversión. Pero hay que tener en cuenta también que las leyes e instituciones existentes en el país, en la medida en que éstas dificulten el comercio y reduzcan el campo de oportunidades de inversión, pueden acelerar o retardar la consecución de este estado estacionario.

RICARDO, D. (1817) Menciona también se referiría a dicho estado estacionario, indicando que se conseguiría gracias a la existencia de los rendimientos decrecientes y que se podría evitar a través de un aumento del capital y de la implantación del progreso técnico.

MALTHUS, T. R. (1820) Menciona que los factores que afectan negativamente al crecimiento económico son el exceso de ahorro, un consumo escaso y la dinámica de la población. Desde su perspectiva, el crecimiento económico necesita una demanda adicional. Pero para ello no es suficiente una mayor inversión, sino que es conveniente que esa mayor demanda venga acompañada de un incremento de la oferta. De acuerdo con Malthus, la causa de que se llegue al estado estacionario está en la propia dinámica de la población que crea rendimientos decrecientes.

3.3.10. Teoría moderna del crecimiento

HARROD, R. Y DOMAR, E. (1948) Mencionan como característica fundamental, puede destacarse que estos modelos nacen del objetivo común de dinamizar el análisis económico de Keynes (Galindo y Malgesini, 1994, páginas 24-26). En concreto, dicho modelo trataba de expresar las condiciones que deben cumplirse en una economía de mercado para que se genere el volumen de demanda agregada necesario para mantener una situación de crecimiento sostenido, equilibrado y de pleno empleo. Se trata, por tanto, de un análisis en el que el nivel de producción y su crecimiento vendrán determinados por la demanda. Gran parte de las aportaciones posteriores, sobre todo las de Solow, Swan y las poskeynesianas, trataron de resolver los problemas de estabilidad del modelo de Harrod y Domar. Además de éstas fueron apareciendo otras, como las de crecimiento endógeno y las neoschumpeterianas, que cuestionaban algunos supuestos y planteamientos de las anteriores. A todas ellas nos vamos a referir en los siguientes apartados.

3.3.11. Los modelos neoclásicos de crecimiento exógeno

SOLOW, R. Y SWAN, T. W. (1956) Menciona que los que una función de producción con rendimientos constantes a escala y decrecientes para cada uno de los factores productivos, junto al supuesto de mercados perfectamente competitivos, lo cual conduce a la economía a una situación de equilibrio sostenido a largo plazo con pleno empleo. Esta situación de equilibrio se

corresponde con tasas nulas de crecimiento de la renta per cápita. Este último resultado, junto a la necesidad de explicar las tasas de crecimiento positivas que se observan empíricamente en las distintas economías, justifican la introducción del progreso tecnológico como el factor exógeno que determina la existencia de tasas de crecimiento positivas a largo plazo de la renta per cápita.

3.3.12. Modelo de Solow

SOLOW, R. Y SWAN, T. W. (1956) Mencionan como la base para analizar el crecimiento económico moderno. Las hipótesis y ecuaciones que conforman este modelo son las que se indican a continuación (Solow, 1982, páginas 152-153), y se recogen en el Cuadro.

La ecuación de dicho cuadro es la ecuación fundamental del modelo de Solow, que nos indica la trayectoria que sigue el stock de capital per cápita, que depende de k , siendo el resultado de la diferencia entre la inversión (o ahorro) por trabajador ($sf(k)$) y la inversión que hay que realizar teniendo en cuenta que el trabajo crece a una tasa n y el capital se deprecia a una tasa $(n+\delta)k$.

Su representación gráfica también se recoge, donde k^* representa el estado estacionario, que es aquella situación en la que las variables crecen a una tasa, cumpliéndose así que $\dot{k}=0$, lo que significa que $sf(k)=(n+\delta)k$. Por tanto, si nos encontramos en un nivel inferior a k^* , por ejemplo k_0 , la inversión efectiva será

superior a la de equilibrio, por lo que k crecerá, hasta que alcancemos k^* ; y una vez alcanzado el capital per cápita no variará.

Lo contrario ocurriría si partiésemos de una situación por encima de k^* . Así pues, convergemos hacia el nivel del estado estacionario, que se considera como un equilibrio estable. Los cambios que se produzcan en el resto de las variables, ahorro, depreciación..., suponen un desplazamiento de la función $sf(k)$, dando lugar a una alteración de k^* . Pero cuando nos encontramos en el estado estacionario, las alteraciones que se produzcan no alteran el capital, por lo que la producción vuelve a ser la misma.

La economía no consigue aumentar el stock de capital y permanece constante hasta el final de los tiempos (Sala-i-Martin, 1999, página 24). En definitiva, de acuerdo con este modelo, cualquier desviación que se genere se autocorregirá.

En efecto, al suponer que la función de producción es cóncava y creciente, nos encontramos con que siempre vamos a tener un solo punto de intersección, k^* , por lo que tenemos solución y ésta es única (Abraham-Frois, 1995, página 138).

Por tanto, la solución del modelo de Solow conduce a la economía a una situación de equilibrio sostenido a largo plazo con pleno empleo, donde las tasas de crecimiento de la renta en términos per cápita son nulas. Por último, hay que señalar que el modelo de Solow ha sido objeto de diversas ampliaciones con el objetivo de completarlo y mejorarlo.

Una forma para hacerlo es incluir el progreso tecnológico, para explicar las tasas positivas de crecimiento (Burmeister y Dobell, 1970, y Heijdra y van der Ploeg, 2002). De esta forma, el modelo de Solow expone las siguientes predicciones (Mankiw, 1995, página 277):

- 1) A largo plazo, la economía alcanza el estado estacionario que es independiente de las condiciones iniciales.
- 2) El nivel de renta correspondiente al estado estacionario depende de las tasas de ahorro y de crecimiento de la población. Cuantos mayores sean dichas tasas, mayor y menor será, respectivamente, el nivel del estado estacionario de la renta per cápita.
- 3) La tasa de crecimiento de la renta per cápita del estado estacionario depende solo de la tasa de crecimiento tecnológico.
- 4) En el estado estacionario, el stock de capital crece a la misma tasa que la renta, de tal manera que la ratio capital-renta es constante.
- 5) En el estado estacionario, el producto marginal del capital es constante, mientras que el producto marginal del trabajo crece conforme a la tasa de progreso tecnológico.
- 6) La convergencia entre países homogéneos se deriva de la dinámica de transición del modelo hacia el estado estacionario. Un país con menor stock de capital per cápita inicial, que comparta el mismo estado estacionario que otro inicialmente más adelantado, presentará una mayor productividad marginal del

capital (por los rendimientos decrecientes de este factor) y, por tanto, un mayor rendimiento, estímulo a la inversión, y un mayor crecimiento económico.

Tabla 10

Modelos de Solow y Ak

Modelo de Solow	Modelo AK (Sala-i-Martin, 1999, página 52)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Se elabora solo un tipo de bien, cuyo nivel de producción viene recogido por la variable Y. 2. El ahorro (S) depende de la renta (Y) y se iguala a la inversión (I). 3. La inversión neta (I) es el crecimiento en el tiempo del stock de capital (K). 4. La función de producción incorpora dos factores, capital y trabajo $Y = F(K, L)$. Se supone que es una función agregada, continua y con rendimientos constantes, donde: Y es la producción, K el capital, que se considera totalmente maleable, y L el trabajo. 5. El factor trabajo (L) coincide con la población total y crece a una tasa constante y exógena n, es decir, que: $\frac{\dot{L}}{L} = n$ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Muestra rendimientos constantes a escala. 2. Presenta rendimientos positivos pero no decrecientes del capital. 3. No satisface las condiciones de Inada, dado que el producto marginal del capital es siempre igual a A, por lo que no se aproxima a cero cuando K se aproxima a infinito y no se aproxima a infinito cuando K se aproxima a cero. 4. La tecnología AK presenta rendimientos constantes a escala, lo que implica que $\alpha + \beta = 1$ y que el factor productivo capital muestra rendimientos constantes, es decir, $\beta = 1$.
Ecuación fundamental:	Ecuación:
$\dot{k} = sf(k) - (n + \delta)k \quad [1]$	$\frac{\dot{k}_t}{k_t} = \gamma_k = sA - (\delta + n) \quad [2]$

Fuente: Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica (1996-1999)

3.1. Definición de términos básicos

- **El balance general:** Contiene el activo en el lado izquierdo y en el lado derecho el pasivo y el capital contable, o sea los derechos sobre el activo. Es una especie de fotografía instantánea de la posición financiera de la compañía en un momento dado.
- **El estado de resultados:** Incluye los resultados de las operaciones durante cierto periodo y también las utilidades por acción.
- **El estado de utilidades retenidas:** Muestra el cambio que experimentan entre las fechas del balance general. Estas utilidades representan un derecho sobre el activo, no el activo propiamente dicho.
- **El estado de flujos de efectivo:** Indica el impacto que las actividades de operación, de inversión y de financiamiento tiene en ellos durante un periodo contable.
- **El flujo de efectivo neto:** Se distingue de la utilidad contable porque algunos de los ingresos y de los gastos reflejados en ésta quizá no se recibieron o pagaron al contado durante el año. La depreciación es la cuenta más grande de no efectivo, por lo cual el flujo de efectivo neto suele expresarse como la utilidad neta más depreciación. Los inversionistas no muestran tanto interés por el flujo proyectado de la compañía como en las utilidades obtenidas, porque es

el efectivo —no las ganancias por realizar— lo que pagan como dividendos y se reinvierten para que impulsen el crecimiento.

- **El capital de trabajo neto:** Es la diferencia entre el activo circulante necesario para operar la empresa y el pasivo circulante que no paga intereses generalmente, cuentas por pagar y acumulaciones). Es, pues, el capital de trabajo adquirido con fondos aportados por los inversionistas. El flujo de operación se origina en las actividades normales y es la diferencia entre los ingresos y los costos en efectivo, como los impuestos sobre el ingreso de operación. Se distingue del flujo de operación neto porque no incluye ni el ingreso ni los gastos por intereses. Son iguales a la UODI más los ajustes de no efectivo.
- **El flujo de efectivo libre:** Es el flujo que queda después que una compañía hace las inversiones de activo necesarias para apoyar las operaciones.
- **El valor de mercado agregado:** Representa la diferencia entre el valor de mercado de las acciones de una compañía y el capital que los inversionistas han aportado.
- **Aval:** Persona natural o jurídica que asume la responsabilidad de cumplir con la obligación de un tercero en el caso de que éste no lo haga.

- **Avalúo:** Valor que se asigna a un bien para fines específicos, que puede ser comercial, el que está dado por el precio de mercado o fiscal, que corresponde a la valuación realizada con fines tributarios.
- **Avalúo afecto:** El avalúo afecto corresponde al monto del avalúo fiscal sobre el cual se paga Impuesto Territorial.
- **Balance:** Estado financiero de una empresa que permite conocer la situación general de los negocios en un momento determinado y que coincide también con una fecha determinada. Este término es conocido, además, como balance de situación, balance de posición financiera y balance de activo y pasivo.
- **Balanza Comercial:** La parte de la Balanza de Pagos de un país que se refiere al valor de las exportaciones de un país menos el valor de sus importaciones de mercancías (o visibles). Cuando se incluyen los “invisibles” o servicios, la contabilidad total de las importaciones y las exportaciones de bienes y servicios se denomina balanza de Cuenta Corriente.
- **Balanza de Pagos:** Comprende el registro de todas las transacciones que se llevan a cabo entre los residentes y no residentes. Incluye las compras y ventas de bienes y servicios, las donaciones, las transacciones del Estado y los movimientos de Capital.

- **Banco Central:** tiene la responsabilidad de velar por la estabilidad del valor de la moneda y el normal funcionamiento de los pagos internos y externos. Para cumplir con sus objetivos, el Banco Central dispone de una serie de funciones y atribuciones operacionales relacionadas con las siguientes materias: emisión de billetes y monedas, regulación de la cantidad de dinero en circulación y de crédito, regulación del sistema financiero y del mercado de capitales, facultades para cautelar la estabilidad del sistema financiero, funciones en carácter de agente fiscal, atribuciones en materia internacional, facultades relativas a operaciones de cambios internacionales y funciones estadísticas.
- **Base imponible:** Corresponde a la cuantificación del hecho gravado, sobre la cual debe aplicarse de forma directa la tasa del tributo, con la finalidad de determinar el monto de la obligación tributaria. Bien: Cosa corporal o incorporal que, prestando una utilidad al hombre, es susceptible de apreciación pecuniaria.
- **Bienes de Uso:** Son aquellos requeridos para el desarrollo de las actividades propias de la empresa, pudiendo distinguirse.
- **Capital:** En términos económicos, se relaciona con un elemento productor de ingresos que no está destinado a agotarse ni consumirse, sino que, por el contrario, debe mantenerse intacto como parte generadora de nuevas riquezas. En la Ley de la Renta adquiere importancia, pues distingue entre rentas provenientes del capital y las que tienen origen en el trabajo.

- **Capital de Trabajo:** Indica posición de financiamiento a corto plazo.
- **Capital efectivo:** Corresponde a la totalidad del activo, en el que no están incluidos los valores que no representan inversiones efectivas, tales como valores intangibles, nominales, transitorios y de orden.
- **Capital propio inicial:** Corresponde a la diferencia existente entre el activo y el pasivo exigible a la fecha en que se inicia el ejercicio comercial, debiendo rebajarse previamente los valores intangibles, nominales, transitorios y de orden, más aquellos que no representen inversiones efectivas.
- **Captación:** Obtención de recursos de terceros en forma de préstamo o crédito. Las instituciones financieras mantienen permanentemente distintas formas de captación de fondos de personas o jurídicas: pagarés, fondos mutuos, debentures, bonos, certificados de depósitos etc.
- **Modelos de Toma de Decisión:** La teoría de decisiones proporciona una manera de clasificar modelos para la toma de decisiones. Aquí se usara “toma de decisiones” como un sinónimo de “selección”. Se supondrá que se ha definido el problema, que se tienen todos los datos y que se han identificado los cursos de acción alternativos.
- **Equilibrio financiero:** Situación que se produce cuando la suma del activo disponible más el realizable es igual o superior al pasivo exigible a corto plazo.

- **Estabilidad económica:** Ausencia de variaciones pronunciadas en las principales magnitudes económicas.
- **Información financiera:** Conjunto de datos emitidos en relación con las actividades derivadas de la gestión de los recursos financieros asignados a una sociedad. Muestra la relación entre los derechos y obligaciones de la misma, su composición y las variaciones de su patrimonio neto a lo largo de un periodo o en un momento determinado.
- **Inversión:** Colocación de fondos en una operación financiera o en un proyecto con la intención de obtener una rentabilidad en el futuro.
- **Análisis Económico:** Método para separar, examinar y evaluar tanto cuantitativa como cualitativamente, las interrelaciones que se dan entre los distintos agentes económicos, así como los fenómenos y situaciones que de ella se derivan; tanto al interior de la economía, como en su relación con el exterior.
- **Análisis Financiero:** Uso de técnicas determinadas para verificar los documentos financieros de una empresa y para examinar los movimientos de fondos, bienes y servicios propios de la empresa y la influencia de los externos.

III. MARCO METODOLOGICO

3.1. Hipótesis

a) Hipótesis general

La percepción como una herramienta para el análisis financiero en la correcta toma de decisiones de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C.

b) Hipótesis específica

El diagnostico financiero como elemento de información organizacional para controlar la planificación estratégica favorablemente en las decisiones de financiamiento.

La necesidad de una herramienta para el análisis financiero en la correcta toma de decisiones de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C.

El valor económico agregado como herramienta gerencial clave para la planeación estratégica y la toma de decisiones favorablemente en las decisiones de inversión.

3.2. Variables de estudio

a) Definición conceptual

- **Toma de Decisiones:**

La toma de decisiones dentro de la organización se la hace en base a decisiones estratégicas, tácticas y operativas, para así cumplir los objetivos de la empresa; las cuales ayudarán a mejorar la gestión financiera de la empresa.

- **Análisis Financiero:**

Análisis Financiero como el conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa. El fin fundamental del análisis financiero es poder tomar decisiones adecuadas en el ámbito de la empresa. Estas técnicas se basan principalmente en la información contenida en los estados financieros y pretenden realizar un diagnóstico de la empresa que permita obtener conclusiones sobre la marcha del negocio y su evolución futura. El análisis debe aportar perspectivas que reduzcan el ámbito de las conjeturas, y por lo tanto las dudas que planean cuando se trata de decidir. Con el análisis se transforman grandes masas de datos en información selectiva ayudando a que las decisiones se adopten de forma sistemática y racional, minimizando el riesgo de errores.

El análisis financiero no es solamente relevante para quienes desempeñan la responsabilidad financiera en la empresa. Su utilidad se extiende a todos aquellos agentes interesados en la empresa, su situación actual y la evolución previsible de esta. Distinguimos por lo tanto dos diferentes perspectivas en lo que al interés del análisis se refiere:

- **Perspectiva interna:** el análisis financiero será de capital importancia para quienes dirigen la empresa. A través del análisis podrán tomar decisiones que

corrijan desequilibrios, así como analizar y anticipar tanto riesgos como oportunidades. En definitiva el correcto conocimiento de las variables económicas financieras de la empresa permitirá su gestión diaria además de la planificación de su desarrollo futuro.

- **Perspectiva externa:** a todos aquellos agentes interesados en conocer la situación y la evolución previsible. Dentro de esta categoría encontraremos innumerables agentes para quienes la evolución de la empresa es relevante: los clientes, los proveedores, los posibles inversores, diferentes tipos de acreedores, analistas, empleados, reguladores, autoridades fiscales, laborales.

b) DEFINICIÓN OPERACIONAL

Tabla de Operacionalización de Variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
VD: TOMA DE DECISIONES	Decisiones de Financiamiento	1.1. Costo de financiamiento	Entrevistas
		1.2. Riesgo por financiamiento	Entrevistas
		1.3. Políticas de financiamiento	
	Decisiones de Operación	1.1. Políticas de operaciones	Entrevistas
		1.2. Metas propuestas	
		1.3. Efectividad de las operaciones	
	Decisiones de Inversión	1.1. Riesgo de inversión	Entrevistas
		1.2. Planificación financiera	
		1.3. Tipos de inversión	
VI: ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS ECONOMICOS	Crecimiento económico	1.1. Rentabilidad económica	Entrevistas
		1.2. Crecimiento económico	
		1.3. Eficiencia en la utilización de sus inversiones	

3.3. Tipo y nivel de la investigación

3.3.1. Tipo de investigación

CARLOS SABINO, A. (1995) Sostiene que estos estudios de tipo explicativo es encontrar relaciones entre las variables, este tipo de investigaciones exige mayor concentración y capacidad de análisis y síntesis por parte del investigador, ya que las variables que se manifiestan ante los sentidos deben ser meticulosamente estudiadas. La conveniencia de emprender investigaciones explicativas varía de acuerdo al campo de conocimientos que se considere.

La presente investigación será de tipo Explicativo porque tiene relación causal y tratará de explicar el comportamiento de sus variables. Explicativo causal porque buscó identificar las causas que intervienen en el Análisis e Interpretación de los EE.FF Económicos. Para la correcta toma de decisiones de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C.

3.3.2 Nivel de la investigación

ÁLVAREZ CÁCERES, R. (1996) Sostiene que la investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables. Estudia la asociación o relación entre variables cuantificadas. Los fundamentos de la metodología cuantitativa podemos encontrarlos en el positivismo que surge en el primer tercio del siglo XIX como una reacción

ante el empirismo que se dedicaba a recoger datos sin introducir los conocimientos más allá del campo de la observación. Alguno de los científicos de esta época dedicados a temas relacionados con las ciencias de la salud son Pasteur y Claude Bernard, siendo este último el que propuso la experimentación en la medicina.

Cuantitativo porque se desarrolla mediante información cuantitativa. Analítico porque realizó un estudio de las partes que constituye el fenómeno de las causas que intervienen en el Análisis e Interpretación de los EE.FF Económicos. Para la correcta toma de decisiones de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C.

3.4. Diseño de la investigación

El diseño de investigación utilizado fue la, no experimental, ya que según **SAMPIERI, COLLADO, & BAPTISTA (2006)** en cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignaciones aleatoriamente sujetas a las condiciones. En la investigación experimental o de campo en la variable independiente ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene control directo sobre dichas variables porque sucedieron al igual que sus efectos. El diseño fue de campo, dado que permitió obtener información directa en el área trabajada donde se realizaron las entrevistas con el personal empleado involucrado en el trabajo, sin manipular o controlar algunas variables.

3.5. Población y muestra

Población: La población de estudio está integrado por todo el personal administrativo que labora en la empresa **INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C**, conformada por 30 personas, detalladas a continuación:

Muestra: El muestreo a utilizarse es el Muestreo Probabilístico Regulado por lo que se determinara 30 como la muestra y se trabajara con toda la población a investigarse.

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

CASAS ANGUITA J., J.R. REPULLO LABRADOR y J. DONADO CAMPOS. (2003). Menciona que el instrumento básico utilizado en la investigación por encuesta es el cuestionario, que es un documento que recoge en forma organizada los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la encuesta.

El guion orientativo a partir del cual debe diseñar el cuestionario son las hipótesis, sin embargo, hay que tomar en cuenta las características de la población (nivel cultural, edad, aspectos socioeconómicos, etc.) y el sistema de aplicación que va a ser empleado, ya que estos aspectos son decisivos para determinar el tipo de preguntas, el número, el lenguaje y el formato de respuesta.

Para el diseño y la presentación del cuestionario se deben tomar en cuenta las siguientes recomendaciones:

1. Portada formal que recoja el título de la investigación con los autores, a quien va dirigido y fecha y versión de la encuesta.
2. Instrucciones. Una pequeña explicación y las indicaciones para el correcto llenado.
3. Diseño atractivo de preguntas y respuestas.
4. Letra legible de preferencia Times o Serif y de un solo tipo.
5. Utilizar una fuente pequeña para que aparente ser una encuesta corta.
6. Usar cursivas y negritas para dar instrucciones.

Instrumentos:

- Cuestionarios

Informantes:

- Usuarios y personal que están a cargo de los módulos de calidad y mejora de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C.

Una vez realizada la recolección de datos mediante los instrumentos de recolección de datos se procederá a la agrupación de todos los datos de investigación relacionados con las variables dependiente e independiente para ellos se sigue una serie de pasos:

- Validación
- Introducción de datos
- Tabulación y análisis estadístico
- Representación gráfica de los resultados

3.7. Aspectos éticos

En el desarrollo de la tesis, se ha dado cumplimiento a la ética profesional con los principios fundamentales de la moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de normas y reglas de conducta para satisfacer el bien común.

Con juicio de valor que atribuye a las cosas por su fin existencial y a las personas por su naturaleza racional, en marcadas en el código de ética de los miembros de los colegios de contadores públicos del país, dando observancia obligatoria a los siguientes principios fundamentales:

- Competencia profesional y debido cuidado
- Comportamiento profesional
- Respeto entre colegas
- Confidencialidad
- Conducta ética
- Independencia
- Integridad

El desarrollo se ha llevado a cabo prevaleciendo los valores éticos, como proceso integral, organizado, coherente, secuencial y racional en la búsqueda de nuevos conocimientos con el propósito de encontrar la verdad o falsedad de conjeturas y coadyuvar el desarrollo de la ciencia contable.

Se ha cumplido con el principio esencial de todo trabajo de tesis, el cual radica en la originalidad del mismo, con el objetivo de conseguir el título profesional, se ha logrado tras el despliegue de un gran esfuerzo, donde se han juntado sacrificios como; pocas horas de sueño y estar en la constante preocupación de cumplir con la meta trazada, siempre con la mira puesta en el objetivo.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados de la Entrevista

1. Cómo es el modelo de negocio de la organización que maneja:

La empresa en si pertenece al sector de la construcción, aunque en menor ritmo pero continúa expandiéndose.

El escenario en donde marcha el negocio se ha tomado en cuenta el entorno, factores como el poder de negociación de compradores y vendedores, amenazas de nuevos entrantes y productos sustitutos.

Queremos ser líderes en la comercialización y distribución y/o servicios en acabados de pisos satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes con excelencia en el servicio.

Los servicios de mantenimiento y remodelación a ofrecerse, serán promocionados a través de canales electrónicos, redes sociales, y publicaciones del medio constructor

principalmente desde la página web en un inicio, expande nuestro mercado permitiéndonos llegar a la mayoría de zona urbana y/o nivel nacional.

2. Cómo aprovechar las distintas herramientas financieras para tomar mejores decisiones

No solo es saber números y calcular, lo importante es tener criterio y coherencia a la hora de interpretarlos y tomar decisiones. Recordemos que tomar buenas decisiones financieras implica aumentar la rentabilidad sin descuidar la solvencia.

La información financiera recopilada dentro de la contabilidad de la diversidad de las operaciones que suceden en la empresa me doy cuenta que gran parte de los problemas financieros que se presenta la empresa falta de liquidez

Quien toma las decisiones en la empresa.

En la empresa quienes asumen la toma decisiones el gerente general para todo proceso productivo y/o operativo.

Como miden los resultados en la empresa.

La empresa actualmente no considera que todos los resultados de los estados financieros sirven como instrumento de medición, nos basamos a efectos del balance para presentación ante Sunat anual, todo así que hemos proyectado a mejorar esta política ya que consideramos equivocado esta política de trabajo.

Actualmente el enfoque de resultados se basa al proceso productivo – es decir, al tiempo que se dedica el operario a las actividades dentro del proceso del servicio y/o mantenimiento, este control muy importante sobre todo para mejorar el proceso productivo trabajo/hombre – medir el enfoque-esfuerzo del trabajador.

3. Edad laboral de la empresa

La empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C. fue constituida en el año 2012.

4. Se cuenta con los recursos necesarios para operar el negocio.

Los recursos son los medios utilizados por las empresas para ejecutar sus actividades y de esta manera alcanzar sus objetivos. Actualmente la empresa hay gran cantidad de recursos stock (materias primas).

La empresa está ganando o perdiendo ¿porque?

Según los resultados en los estados financieros hemos obtenido utilidad de s/.111,739.18 posterior al pago del IR lo que podría interpretarse una ganancia dentro del ejercicio 2015.

5. Sí deseara expandir su empresa ¿lo haría tomando préstamos a largo plazo o mediante un incremento del capital propio? ¿por qué?

La deuda a largo plazo ofrece una ventaja económica. Es conveniente, así como un componente importante de cualquier préstamo. En nuestro caso no lo necesita ya que la empresa mantiene un stock (mercadería).

6. La empresa está ganando o perdiendo ¿porque?

Se considera que el análisis de estados financieros es un método, que aplicado a cualquier empresa le permite evaluar con exactitud su situación financiera permitiéndole conocer en qué condición está, tomar las decisiones correctas y observar el cambio de la organización. Además es importante mencionar que el proceso más importante de un negocio es la toma de decisiones, la cual requiere conocer la información y las herramientas del análisis financiero que se deben utilizar para dictaminar la forma más acertada de actuar.

4.2. Análisis e interpretación de estados financieros

A la gerencia les interesa saber cómo marcha su empresa para poder realizar su planeamiento a corto, mediano y largo plazo. Para ello existe un conjunto de principios que permiten analizar e interpretar económica y financieramente el comportamiento de la empresa en el pasado y apreciar su situación financiera actual, con el objetivo básico de realizar una estimación sobre su situación y los resultados futuros. También sirve para determinar las consecuencias financieras de los negocios, aplicando diversas técnicas que permiten seleccionar la información relevante, interpretarla y establecer conclusiones.

5. Análisis vertical

Este tipo de análisis consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas de los estados financieros con referencia sobre el total de activos o total

patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados:

- Se obtiene una visión panorámica de la estructura del estado financiero.
- Muestra la relevancia de cuentas o grupo de cuentas dentro del estado.
- Controla la estructura porque se considera que la actividad económica debe tener la misma dinámica para todas las empresas.
- Evalúa los cambios estructurales y las decisiones gerenciales. Permiten plantear nuevas políticas de racionalización de costos, gastos, financiamiento, etc.

Tabla 11

Análisis vertical

Nombre de la compañía: Estado de Situación Financiera		INCRETE PERU SYSTEMS SAC En un nuevo soles				ANÁLISIS VERTICAL			
		2016	2015	2014	2013	2016	2015	2014	2013
ACTIVOS									
Activos corrientes									
Efectivo y equivalente de efectivo	42,428	1,742,858	170,000	1,955,080	0.64%	18.15%	2.55%	31.31%	
Cuentas por cobrar comerciales	1,003,576	52,380	1,158,834	12,192	15.10%	0.55%	17.35%	0.20%	
Existencias	1,217,515	6,734,883	2,501,190	2,878,761	18.32%	70.14%	37.45%	46.10%	
Otros activos corrientes	1,223,125	711,562	726,556	110,985	18.40%	7.41%	10.88%	1.78%	
Total activos corrientes	3,486,644	9,241,683	4,556,581	4,957,018	52.46%	96.24%	68.23%	79.39%	
Activos no corrientes									
Propiedad, planta y equipo	3,162,651	365,431	2,119,845	2,412,998	47.59%	3.81%	31.74%	38.64%	
Depreciación acumulada	(20,100)	(8,151)	(6,073)	(1,134,212)	-0.30%	-0.08%	-0.09%	-18.16%	
Propiedad, planta y equipo neto	3,142,551	357,280	2,113,772	1,278,786	47.29%	3.72%	31.65%	20.48%	
Otros activos	16,597	3,416	8,150	8,295					
Total activos	6,645,792	9,602,379	6,678,503	6,244,100	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	

Fuente: Elaboración propia del autor

Interpretación: Del análisis vertical de una parte del balance general de INCRETE PERU SYSTEMS SAC anotamos que la cuenta Efectivo y equivalente de efectivo ha disminuido considerablemente. En el 2015 representaba el 18.15 % y ahora aproximadamente el 0.64 % del total de activos. Esto por un lado no es beneficioso ya que INCRETE posee muchas obligaciones a corto plazo y pues en cualquier momento determinado podría no cumplir con sus obligaciones por falta de liquidez. También se

destaca la inversión en la cuenta Propiedades, planta y equipo, en la cual año tras año INCRETE ha ido aumentando este rubro en 47.59 % al año pasado. De igual forma INCRETE invierte de manera representativa en sus subsidiarias. Otra cuenta que destaca en el activo total son las Cuentas por cobrar comerciales con un 15.10 % en el 2016.

6. Análisis horizontal

Este tipo de análisis lo que busca es analizar la variación absoluta o relativa que ha sufrido las distintas partidas de los estados financieros en un periodo respecto a otro.

Esto es importante para saber si se ha crecido o disminuido en un periodo de tiempo determinado. También permite saber si el comportamiento de la empresa fue bueno, regular o malo.

Tabla 12

Análisis horizontal

	2016	2015	2014	2013	ANÁLISIS HORIZONTAL						
					Variación en S/- millones			Variación en %			
					2016-2015	2015-2014	2014	16-15/15	15-14/14	2014	
PASIVOS											
Pasivos corrientes											
Cuentas comerciales por pagar	434,536	4770192	81,500	1,560,960	-4,335,656	4,688,692	-1,479,460	-90.89%	5753.00%	-94.78%	
Otras cuentas por pagar	1,574,369	14321	151,770	190,933	1,560,048	-137,449	-39,163	10893.43%	-90.56%	-20.51%	
Partes cte. De deudas a LP/ Tritos x p	54,153	324744	-	368,128	-270,591	324,744	-368,128	-83.32%	0%	0%	
Otros pasivos corrientes	-	0	-	151,478	-	-	-151,478	0%	0%	-100.00%	
	-	0	-	-	0	0	0	0%	0%	0%	
Total pasivos corrientes	2,063,058	5109257	233,270	2,271,498	-3,046,199	4,875,987	-2,038,228	-59.62%	2090.27%	-89.73%	
Pasivos no corrientes											
Obligaciones financieras	52,724	34000	69,320	-	18,724	-35,320	69,320	55.07%	-50.95%	0%	
Otros pasivos	1,465,774	0	-	-	1,465,774	-	-	0%	0%	0%	
	-	0	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	
Total pasivos	3,581,556	5,143,257	302,590	2,271,498	-1,561,701	4,840,667	-1,968,908	-30.36%	1599.74%	-86.68%	
PATRIMONIO											
capital social	-	-	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	
Reservas	2,952,496	1,247,623	1,247,623	1,247,623	1,704,873	-	-	136.65%	0%	0%	
Reservados	-	34,186	34,186	34,186	-34,186	-	-	-100.00%	0%	0%	
Resultados acumulados	109,390	3,126,212	5,018,676	2,608,951	-3,016,822	-1,892,464	2,409,725	-96.50%	-37.71%	92.36%	
Utilidad	2,349	51,101	75,428	81,841	-48,752	-24,328	-6,413	-95.40%	-32.25%	-7.84%	
Total patrimonio	3,064,235	4,459,122	6,375,913	3,972,601	-1,394,886	-1,916,791	2,403,312	-31.28%	-30.06%	60.50%	
Total pasivo y patrimonio	6,645,792	9,602,378.70	6,678,503	6,244,100	-2,956,587	2,923,876	434,404	-30.79%	43.78%	6.96%	

Fuente: Elaboración propia del autor

Analiza el crecimiento o disminución de cada cuenta o grupo de cuentas de un estado financiero.

- Sirve de base para el análisis mediante fuentes y usos del efectivo o capital de trabajo.
- Muestra los resultados de una gestión porque las decisiones se ven reflejadas en los cambios de las cuentas.

En el análisis horizontal nos damos cuenta que con respecto a los pasivos, INCRETE no tiene una muy buena estructura de pasivos porque las obligaciones a corto plazo son mayores, pero si cuenta con liquidez para pagarlos. La cuenta Otros pasivos financieros se ha visto incrementado a un 55.07% a comparación del año anterior porque la Empresa ha buscado financiar sus proyectos. También hay una salida de esta cuenta a largo plazo, las cuales son mayores que las del corto plazo.

7. Ratios financieros

Para realizar un análisis financiero, uno de los instrumentos más usados y de gran utilidad son las Razones financieras porque pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa y son comparables con las de la competencia. Matemáticamente, un ratio es una relación entre dos cifras extraídas de los estados financieros que buscan tener una medición de los resultados internos y externos de una empresa.

Proveen información que permite tomar decisiones acertadas. Se clasifican en: Índices de liquidez, Gestión, solvencia y rentabilidad.

8. Índices de liquidez

Estos índices miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Entre las más conocidas tenemos:

8.1. Razón de liquidez general

Principal medida de liquidez, ya que muestra en qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$\text{Liquidez general} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{3,486,644}{2,063,058} = 1.69$$

El rango estándar es entre 1.4 -1.8. Si el resultado es mayor a 1, la empresa tiene una muy buena capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Si es menor a 1 significa que la empresa no tiene activos suficientes para cubrir sus obligaciones con sus acreedores.

8.2. Prueba ácida

Es un indicador más exigente porque mide la proporción entre los activos de mayor liquidez frente a sus obligaciones a corto plazo. No toma en cuenta los inventarios o existencias porque no se pueden fácilmente convertir en efectivo.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{(3,486,644 - 1,217,515)}{2,063,058} = 1.10$$

Si el resultado es mayor a 1 significa que la empresa cuenta con activos líquidos para cubrir con sus obligaciones y de la misma forma, si el resultado es menor a 1 significa que la empresa no tiene activos líquidos suficientes para cubrir sus obligaciones, pero esto no significa que para la empresa sea perjudicial, sino que depende del tipo de sector al que pertenece y de su capacidad de pago en el tiempo analizado.

El rango estándar es entre 1.2. - 1.4. (Muy por debajo 1.10).

A continuación mostraremos un proceso completo de la interpretación de los estados financieros con un histórico de 4 años, de los resultados tomaremos los indicadores como partida para mejor toma de decisiones en la empresa INCRETE PERU SYSTEMS SAC:
Con el organigrama adjuntó paso a paso mostremos los indicadores obtenidos y al finalizar las conclusiones obtenidas.

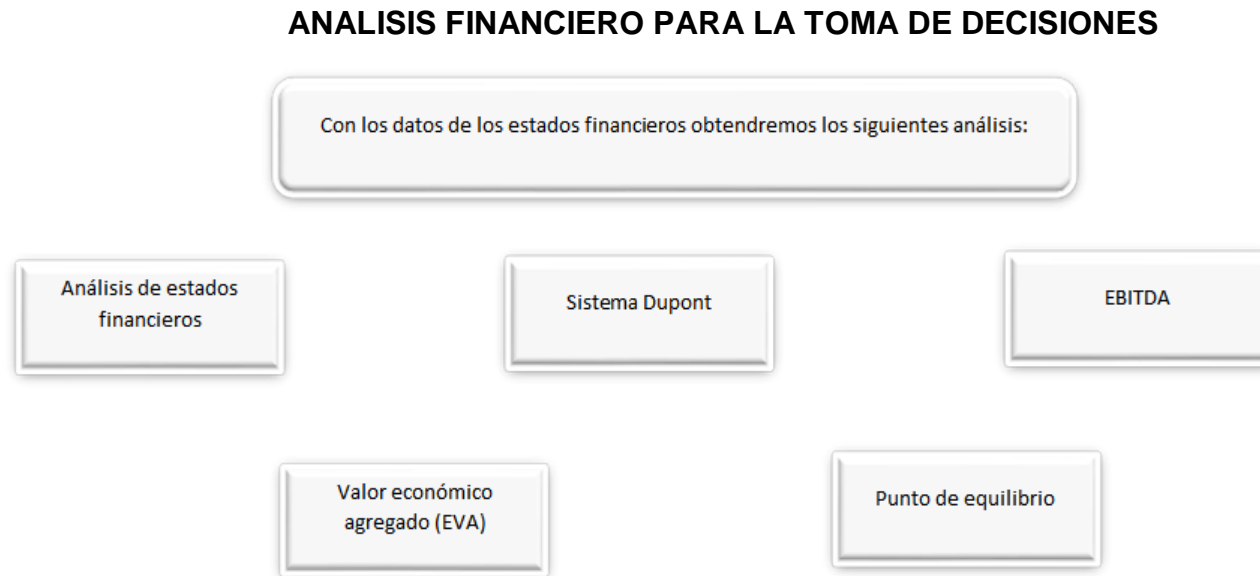


Figura 12. Esquema del análisis Financiero para la toma de decisiones

Fuente: Elaboración CPCC Mario Apaza Meza – PCGE Y NIIF aplicados a sectores económicos – sector construcción – Instituto Pacifico.

BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA INCRETE PERU SYSTEMS SAC

Tabla 13

Balance general de la empresa INCRETE PERÚ SYSTEMS SAC

Nombre de la compañía:
Estado de Situación Financiera

INCRETE PERU SYSTEMS SAC
En un nuevo soles

	2016	2015	2014	2013
ACTIVOS				
Activos corrientes				
Efectivo y equivalente de efectivo	42,428	1,742,858	170,000	1,955,080
Cuentas por cobrar comerciales	1,003,576	52,380	1,158,834	12,192
Existencias	1,217,515	6,734,883	2,501,190	2,878,761
Otros activos corrientes	1,223,125	711,562	726,556	110,985
Total activos corrientes	3,486,644	9,241,683	4,556,581	4,957,018
Activos no corrientes				
Propiedad, planta y equipo	3,162,651	365,431	2,119,845	2,412,998
Depreciación acumulada	(20,100)	(8,151)	(6,073)	(1,134,212)
Propiedad, planta y equipo neto	3,142,551	357,280	2,113,772	1,278,786
Otros activos	16,597	3,416	8,150	8,295
Total activos	6,645,792	9,602,379	6,678,503	6,244,100
PASIVOS				
Pasivos corrientes				
Cuentas comerciales por pagar	434,536	477,019	81,500	1,560,960
Otras cuentas por pagar	1,574,369	14,321	151,770	190,933
Partes cte. De deudas a LP/ Tritos x p	54,153	324,744	-	368,128
Otros pasivos corrientes	-	0	-	151,478
	-	0	-	-
Total pasivos corrientes	2,063,058	510,927	233,270	2,271,498
Pasivos no corrientes				
Obligaciones financieras	52,724	34,000	69,320	-
Otros pasivos	1,465,774	0	-	-
	-	0	-	-
Total pasivos	3,581,556	5,143,257	302,590	2,271,498
PATRIMONIO				
capital social	2,952,496	1,247,623	1,247,623	1,247,623
Reservas		34,186	34,186	34,186
Resultados acumulados	109,390	3,126,212	5,018,676	2,608,951
Utilidad	2,349	51,101	75,428	81,841
Total patrimonio	3,064,235	4,459,122	6,375,913	3,972,601
Total pasivo y patrimonio	6,645,792	9,602,378.70	6,678,503	6,244,100
Cuadre	-0	-0	0	0

Fuente: Elaboración propia del autor

ESTADO DE RESULTADO DE LA EMPRESA INCRETE PERU SYSTEMS SAC

Tabla 14

Estado de resultado de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS SAC

Nombre de la compañía: **INCRETE PERU SYSTEMS SAC**

Estado de Resultados **En un nuevo soles**

	2016	2015	2014	2013
Ventas	3,215,857	9,448,616	5,843,183	17,658,431
Costo de ventas	(3,031,433)	(6,122,679)	(4,169,991)	(14,295,919)
Margen Bruto	184,424	3,325,937	1,673,192	3,362,512
Gastos de ventas	(100,228)	(1,424,667)	(830,430)	(1,201,694)
Gastos de administración	(87,000)	(1,817,034)	(737,118)	(1,932,254)
Otros ingresos / egresos	6,079	15,000	4,523	23,449
Utilidad de operación	3,275	99,236	110,167	252,013
Gastos financieros neto	(012)	(26,235)	(2,412)	(135,097)
Utilidad antes de IR	3,263	73,001	107,755	116,916
Impuesto a la renta	(914)	(21,900)	(32,326)	(35,075)
Utilidad Neta	2,349	51,101	75,428	81,841

Fuente: Elaboración propia del autor

Tabla 15

Análisis de las razones financieras de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS SAC del 2016 según NIFF

Razones financieras	Formulas	Datos EE.FF.	Resultados	Intenrpretación
Razones de solvencia a corto plazo o Liquidez				
Razon corriente	Activos corrientes	3,486,644	1.69 veces	Empresa Increte Peru Systems SAC cubre sus pasivos corriente 1.69 veces, en este caso vemos que la empresa posee un margen de liquidez
	Pasivos corrientes	2,063,058		
Razon de efectivo	Efectivo	42,428	0.02 veces	Para las deudas a corto plazo INCRETE PERU SYSTEMS SAC cubre sus pasivos corrientes 0.02 veces
	Pasivos corrientes	2,063,058		
Razones de solvencia largo plazo, o de apalancamiento financiero				
Razon de la deuda total	Activos totales - patrimonio	3,581,556	0.54 veces	INCRETE PERU SYSTEMS SAC tiene S/0.54 de deudas por cada nuevo sol de activos . Por lo tanto , tiene S/1 de patrimonio por cada S/0.54 de deudas.
	Activos totales	6,645,792		
Razon de la deuda a capital	Deudas totales	3,581,556	1.17 veces	INCRETE PERU SYSTEMS SAC tiene deudas que equivale a 1.17 veces su patrimonio
	Patrimonio	3,064,236		
Multiplicador del capital	Activos totales	6,645,792	2.17 veces	INCRETE PERU SYSTEMS SAC posee activos totales que equivalen a 2.17 veces a su patrimonio
	Patrimonio	3,064,236		
Razones de utilizacion de los activos, o rotacion				
Rotacion de las cuentas por cobrar	Ventas	3,215,857	3.20 veces	Según este indice , en INCRETE PERU SYSTEMS SAC se cobran las cuentas a credito pendientes y se presta nuevamente el dinero 3.2 veces durante el año
	cuentas por cobrar	1,003,576		
Dias de ventas en cuentas por cobrar	365 dias	365	114.06 dias	En promedio, las ventas a crédito se cobran en 114 dias
	Rotacion de cuentas por cobrar	3.20		
Rotacion de los activos totales	ventas	3,215,857	0.48 veces	Por cada un nuevo sol de activo, la empresa genera S/0.48 en ventas
	Activos totales	6,645,792		
Razones de rentabilidad				
Margen de utilidad	Utilidad neta	2,349	0.07%	Este resultado indica que en un sentido contable INCRETE PERU SYSTEMS SAC genera un estimado de S/.0.07 de utilidades por cada un nuevo sol de ventas
	Ventas	3,215,857		
Rendimiento sobre los activos (ROA)	Utilidad neta	2,349	0.04%	INCRETE PERU SYSTEMS SAC presenta una utilidad del 0.04% por cada un nuevo sol de activos.
	Activos totales	6,645,792		

Fuente: Elaboración propia del autor

Resumen: Indicadores del análisis financiero del periodo 2016 INCRETE PERU SYSTEMS SAC.

Interpretaciones:

Razón corriente: Permite determinar el índice de liquidez de una empresa. La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo, para el periodo 2016 ICNRETE PERU SYSTEMS SAC cubre sus pasivos corriente 1.69 veces, en este caso vemos que la empresa posee un margen de liquidez.

Razón de efectivo: Permite medir la capacidad de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en caja – Bancos. Para el periodo 2016 ICNRETE PERU SYSTEMS SAC sus deudas a corto plazo INCRETE PERU SYSTEMS SAC cubre sus pasivos corrientes 0.02 veces.

Razón de la deuda total: Este ratio o índice evalúa la relación entre los recursos totales a corto plazo y largo plazo aportados por los acreedores y los aportados por los propietarios por la empresa. Además este coeficiente se utiliza para estimar el nivel de palanqueo o Leverage financiero de la empresa. Para el periodo 2016 INCRETE PERU SYSTEMS SAC tiene S/0.54 de deudas por cada nuevo sol de activos. Por lo tanto, tiene S/1 de patrimonio por cada S/0.54 de deudas.

Razón de la deuda a capital: Esta razón es importante para medir la solvencia, ya que un alto nivel de deuda en la estructura de capital, puede dificultarle a la compañía pagar los

cargos principales y por intereses a su vencimiento. Para el periodo 2016 INCRETE PERU SYSTEMS SAC tiene deudas que equivale a 1.17 veces su patrimonio.

Razón Multiplicador del capital: Utilidad Neta / Capital Propio. Para el periodo 2016 INCRETE PERU SYSTEMS SAC posee activos totales que equivalen a 2.17 veces a su patrimonio.

Rotación de las cuentas por cobrar: Se obtiene de dividir el importe de las ventas netas entre el saldo a cargo de clientes. De esta forma, se determina el número de veces que los saldos de clientes se han recuperado durante el ejercicio. Dividiendo 360 entre el Índice determinado se obtiene el número de días que tardamos en cobrar las cuentas de clientes. Para el periodo 2016 INCRETE PERU SYSTEMS SAC, según este índice, en INCRETE PERU SYSTEMS SAC se cobran las cuentas a crédito pendientes y se presta nuevamente el dinero 3.2 veces durante el año.

SISTEMA DUPONT PARA EL AÑO 2016

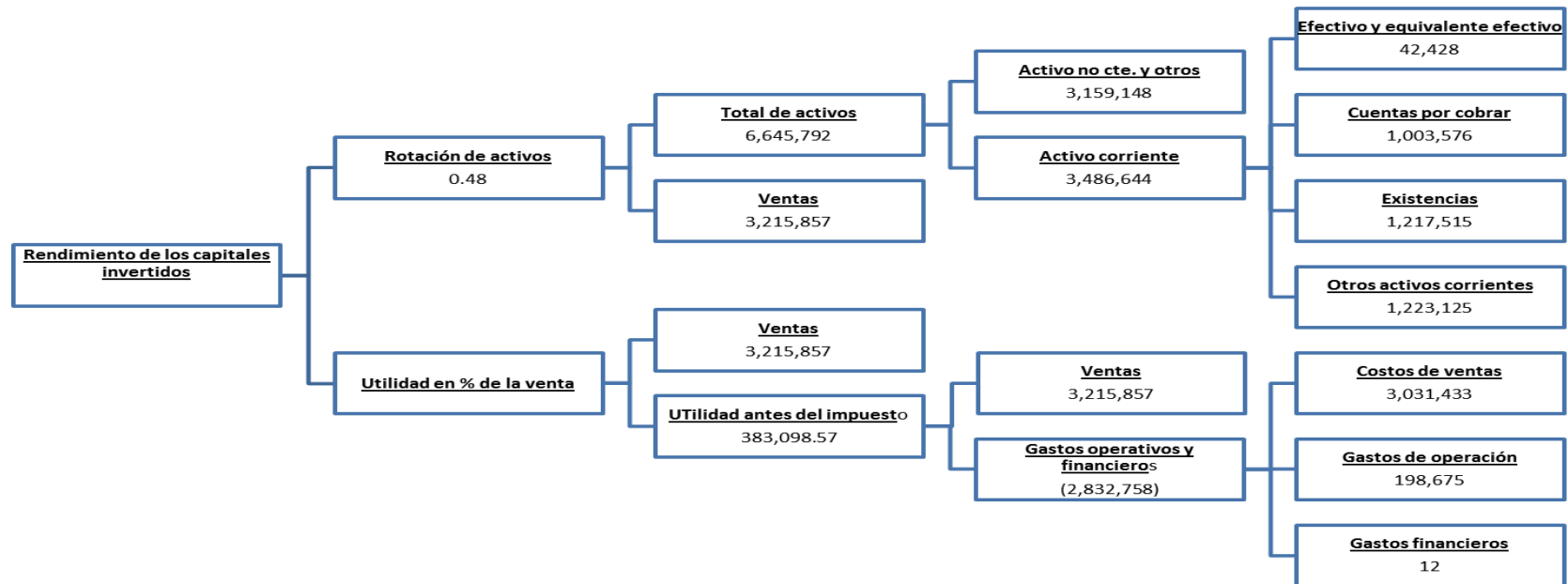


Figura 13. Sistema DUPONT para el año 2016

Fuente: Elaboración propia del autor

Interpretación: El sistema DuPont de análisis financiero conjunta las razones y proporciones de actividad con las de rendimiento sobre ventas, dando como resultado la forma en que ambas interactúan para determinar el rendimiento de los activos. Este método también es conocido como Rendimiento sobre Activos Totales y mide la eficiencia de la empresa en el aprovechamiento de los recursos involucrados en ella, en la tabla N°13 *Sistema DUPONT para el año 2016 incluye* las utilidades netas divididas entre las ventas, es el margen de utilidad sobre las ventas. Cuando la rotación de los activos se multiplica por el rendimiento de las ventas, da como resultado el rendimiento sobre la inversión (ROI).

Tabla 16

Calculo de EBITDA anual

**INCRETE PERU SYSTEMS SAC
CALCULO EBITDA ANUAL**

Componentes	2016	2015	2014	2013
Ventas	3,215,857	9,448,616	5,843,183	17,658,431
Costo de ventas	(3,031,433)	(6,122,679)	(4,169,991)	(14,295,919)
Existencia	1,217,515	6,734,883	2,501,190	2,878,761
UTILIDAD BRUTA	1,401,938.5	10,060,820	4,174,382	6,241,273
Gastos de ventas	(198,675)	(1,424,667)	(830,430)	(1,201,694)
Gastos de administración	(385,902)	(1,817,034)	(737,118)	(1,932,254)
Utilidad de operación	817,361.1	6,819,119	2,606,834	3,107,325
Depreciación	20,100.0	8,151	6,073	1,134,212
EBITDA del ejercicio	837,461.1	6,827,270	2,612,907	4,241,537

Fuente: Elaboración propia del autor

Interpretación: El Ebitda sirve para determinar las ganancias o la utilidad obtenida, en la figura N° 16 periodo comparativo entre el periodo 2016 al 2013, tenemos datos de utilidad del ejercicio para el 2016 s/.887,481.10 mientras que en el periodo 2013 tenemos una utilidad de s/.4, 241,637 el pico más alto dentro de los 4 años históricos. Con el cálculo EBITDA nos indica que cada año viene disminuyendo sus ganancias.



Figura 14. Estadística de las ventas anuales

Fuente: Elaboración propia del autor

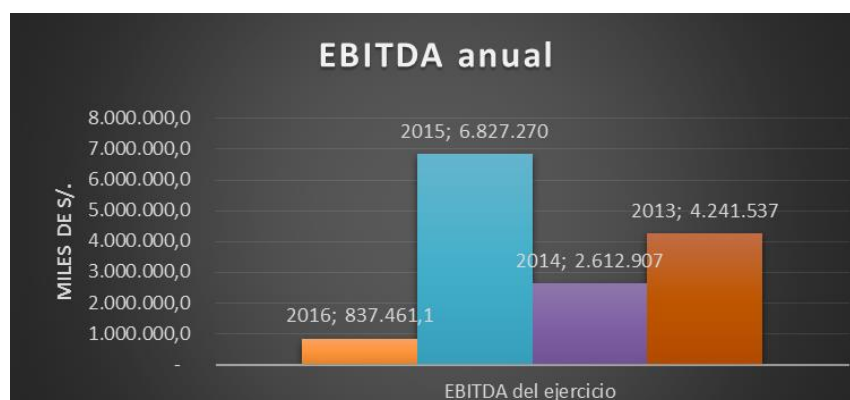


Figura 15. Estadística de las ventas anuales

Fuente: Elaboración propia del autor

Interpretación: Total de ventas anuales INCRETE PERU SYSTEMS SAC periodo comparativo entre el periodo 2016 al 2013, en la figura N°14 se muestra que en periodo 2013 mostro sus picos más altos en ventas S/.17,658,431.00

Tabla 17

Calculo de EVA del año 2016 de Increte Perú Systems SAC

Fuente: Elaboración propia del autor

WACC : 18% supuesto

Tasa de impuesto a la renta : 28%

NOPAT (utilidad operativa despues de impuestos)	
EBIT	1,167,261.10
Impuesto a la renta 28%	(326,833)
NOPAT	840,427.99
Capital de trabajo operativo neto	
Activos corrientes operativos	1,046,004
Menos Pasivos corrientes operativos	(2,008,905)
Capital de trabajo neto	-962,901.00
Total capital de trabajo operativo	
Capital de trabajo operativo	-962,901.00
Activos no corrientes neto	3,159,148.50
Total capital de trabajo operativo	2,196,247.50

Cargo CI = WACC*CI

Cargo CI = 18% X S/. 2,196,247= S/. 395,324.55

EVA = NOPAT - Carga capital

EVA = 840,428.99-395,324.55 = 445,103

EVA = (ROIC-WACC)

ROIC = NOPAT/Capital invertido

ROIC = 840,428/2,196,247.50 = 3.826655 %

ROIC-WACC = 38.26% - 18% = 20.26651%

EVA = 2,196,247 X 20.26651% =445,103

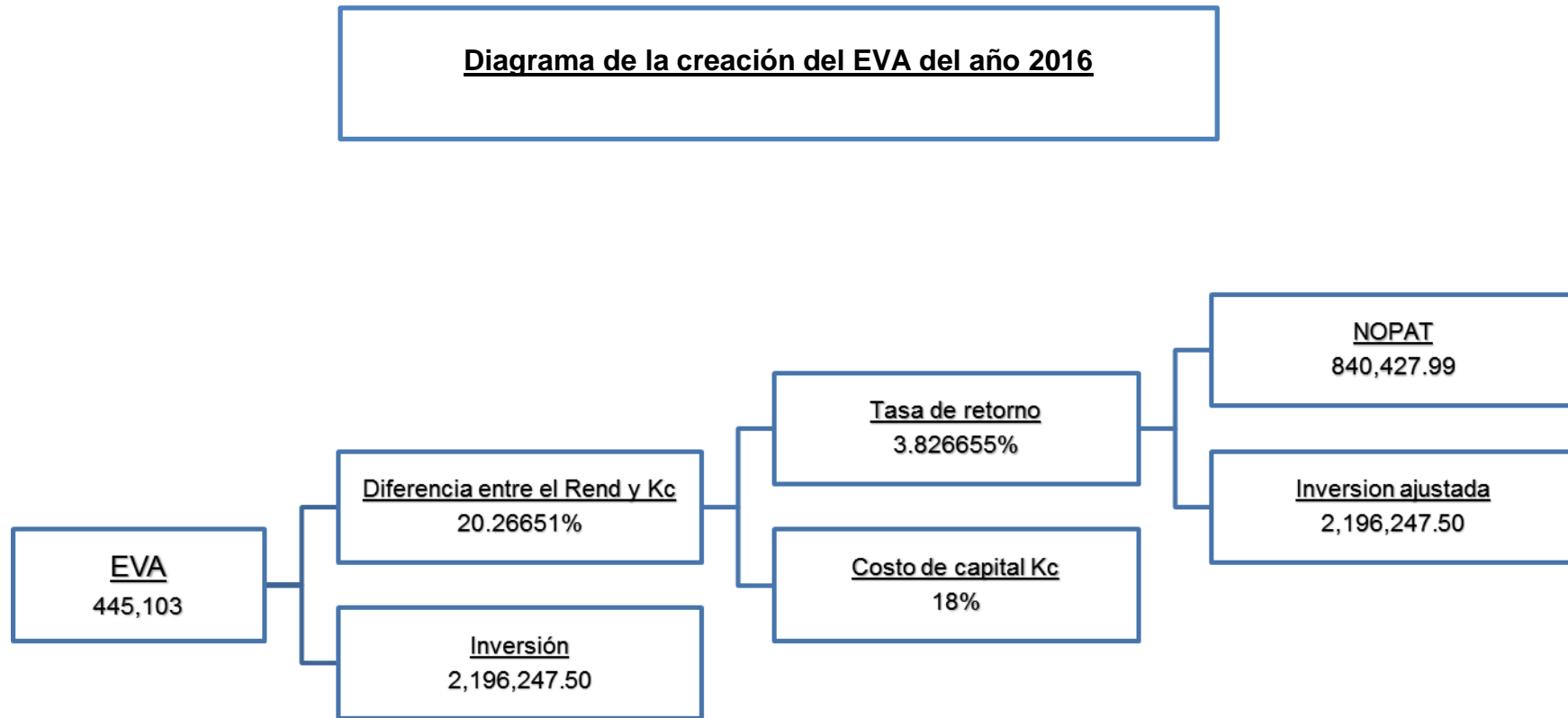


Figura 16. Diagrama de la creación del EVA del año 2016

Fuente: Elaboración propia del autor

Tabla 18

Punto de equilibrio 2016 de la empresa Increte Perú Systems SAC

	Ventas	Costo de ventas	Utilidad bruta	Gastos fijos	Impuesto a la renta
Ingreso datos	3,215,857	(3,031,433)	184,424	46,878	914

Total ventas	S/. 3,215,856.92	Si las ventas es	100%	Valor de las ventas	S/. 3,215,856.92
Total cos de ventas	S/. 3,031,433.35	Si el costo de venta es	100%	Valor de costo de ventas	S/. 3,031,433.35
Total gastos fijos	S/. 46,878.00	Si los gastos fijos es	100%	Si las ventas es	100%
Porcentaje de punto de equilibrio	25%	Punto de equilibrio s/.	817,427.73	Fecha de punto equilibrio	31-mar

Fuente: Elaboración propia del autor

Es el punto donde el importe de las ventas netas absorbe los costos variables y los costos fijos, es decir, es el momento económico donde se produce un equilibrio entre los ingresos y los costos totales. En ese punto se ha dejado de tener pérdida y no se ha empezado a tener beneficio, excepto el beneficio normal para compensar al empresario. Podemos mencionar que el punto de equilibrio para la empresa INCRETE PERU SYSTEMS SAC periodo 2016 corresponde para el mes de marzo 2016.

V. DISCUSIÓN

5.1. Análisis de discusión de resultados

En la realización del trabajo de investigación se realizaron entrevistas a especialistas y se hizo un análisis de las variables “Análisis e interpretación de los estados financieros” y “Toma de decisiones”, lo que hace que los datos se muestran sean confiables.

Análisis de estados financieros

ESPINO, V. (2006) Menciona que la interpretación de datos financieros es sumamente importante para cada uno de las actividades que se realizan dentro de la empresa, por medio de esta los ejecutivos se valen para la creación de distintas políticas de financiamiento externo, así como también se pueden enfocar en la solución de problemas en específico que aquejan a la empresa como lo son las cuentas por cobrar o cuentas por pagar.

Diagnostico financiero

FERNANDEZ, A. (1986) Menciona que los estados contables, aunque portadores de una amplia fuente de información para la toma de decisiones, no son suficientes en sí mismo para la interpretación de la situación patrimonial, económica y financiera de la empresa. Se requiere para ello la aplicación de una metodología que permita poner en relieve hechos que de otra forma permanecerían ocultos. Dicha metodología debe

permitir un análisis sistemático y una interpretación que posibiliten la emisión de un juicio sobre el conjunto de datos analizados.

Toma de decisiones

La toma de decisiones es la selección de un curso de acción entre varias opciones; un aspecto fundamental en la toma de decisiones es la percepción de la situación por parte de la empresa implicada.

MARIO ET AL., (2011) La circunstancia para la empresa puede ser percibida por él Gerente como un problema y por otra como una situación normal o hasta favorable. Para aclararnos más este concepto los Profesor Académicos William A. Spurr, Charles P. Bonini en su Libro Toma de Decisiones en Administración (2000; 175): “Cualquier problema que requiera Toma de Decisiones tiene ciertos elementos esenciales.

Primero: hay diferentes maneras de resolver el problema, o sea, dos o más acciones o alternativas posibles; de otro modo no habría problema de decisión.

Segundo: debe haber metas u objetivos que trata de alcanzar el que toma las decisiones.

Tercero: debe haber un proceso de análisis mediante el cual las alternativas se evalúan en función de las metas.

Entonces la persona encargada de tomar las decisiones puede escoger la mejor alternativa que mejor se acople a sus metas”.

Por lo que la Toma de Decisiones se define como la selección de un curso de acciones entre alternativas, es decir que existe un plan un compromiso de recursos de dirección o reputación.

Etapas para el proceso que conduce a la toma de decisiones expuesto por la Obra Administración un Enfoque Basado en Competencias escrito por Don Hellriegel es la siguiente:

- Detección e identificación del problema.
- Búsqueda de un modelo existente aplicable al problema o al desarrollo de un nuevo modelo.
- Definición de cursos alternativos a la luz del problema y el modelo escogido
 - Determinación de los datos cuantitativos y cualitativos que son relevantes en el problema y un análisis de los datos relativos para el curso de acción alternativo.
 - Selección e instrumentación de una solución óptima que sea consistente con las metas de la gerencia.
 - Evaluación de la pos-decisión a través de retroalimentación para proveer a la gerencia los medios para determinar la efectividad del curso de acción escogida en la solución del problema”.

VI. CONCLUSIONES

PRIMERA:

De acuerdo con los resultados obtenidos en el diagnóstico financiero durante el periodo observado, la Empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C. requiere aumentar considerablemente los márgenes de sus utilidades, puesto que éstos se han visto afectados principalmente por los costos, los cuales han incrementado en gran proporción por la mano de obra, materia prima, costos indirectos de fabricación y contratos de servicios.

SEGUNDA:

Las herramientas que nos ayudan a la percepción financiera de los estados financieros son un punto clave al finalizar el ciclo contable. Este análisis se basa en razones o valores relativos. El análisis de razones comprende dos aspectos: el cálculo y la interpretación con el objetivo de tratar de conocer el desempeño de la empresa. Las partidas de efectivo e inversiones temporales están muy relacionadas con el análisis financiero de la liquidez de una entidad, básicamente con el cálculo de las razones de liquidez, más específicamente con la razón circulante y la prueba del ácido. Para los usuarios del informe financiero es muy importante conocer datos no financieros de la empresa, ya que ello les permite ampliar la visión de usuario y comprender de una manera analítica y lógica el comportamiento de los datos financieros que se presentan en el informe anual.

TERCERA:

Las decisiones que se tomaron sin evaluar las decisiones tomadas por la empresa sin un claro conocimiento de situación de la misma nos ha generado en déficit en el balance general de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C.

VII. RECOMENDACIONES

La empresas INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C. debe contar con información financiera en el tiempo debido, para que puedan realizar un diagnóstico financiero y así les permita desarrollar una planificación financiera a corto y largo plazo con la finalidad de reflejar las inversiones previas necesarias para la puesta en marcha de la empresa, así como los recursos permanentes que se espera obtener, y; que deberían cubrir las necesidades proyectadas, generando rentabilidad, optimizando sus recursos financieros y minimizando el riesgo.

La empresa debe realizar un análisis del nivel de rentabilidad económica, crecimiento económico y de posibles riesgos económicos que sean herramientas o como instrumento para la toma de INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C. decisiones de inversión que estas realizan.

La empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C. debe colocar más énfasis y apoyo en la elaboración de estados financieros, de tal manera que este no solo sea visto como un instrumento para el pago de impuestos, sino como una herramienta necesaria para la toma decisiones lo que les va permitir ser más competitivas.

Referencias

- Aguirre Sábada, Alfredo. (1992). *Fundamentos de Economía y Administración de Empresas*. Madrid: Pirámide, S.A.
- Álvarez Cáceres R. (1996). *El método científico en las ciencias de la salud. Las bases de la investigación biomédica*. Madrid: Díaz de Santos.
- Amat, Oriol. (1998). *Análisis de los estados financieros: fundamentos y aplicaciones. Quinta Edición*. España: Gestión 2000.
- Amat, Oriol. (1998). *Comprender la Contabilidad y las Finanzas. Primera Edición*. España: Gestión 2000.
- Amaya, J. (2010). *Toma de Decisiones Gerenciales (2ª Edición)*. Bogotá: Eco Publicaciones.
- Arnoletto, E. (2012). *Decisiones Operativas*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007b/299/33.html>
- Arranz, Alberto y Acinas, José Domingo. (2006). *Calidad y Mejora Continua*. Madrid: Donostiarra S.A.
- Ataliba, Geraldo. (2000). Hipótesis de la incidencia tributaria. *Instituto Peruano de Derecho Tributario*, 60.
- Barra, P. . (2006). *Medición del gasto Tributario*. Santiago de Chile: Norma.
- Brealey, Richard A. y Myllers, Stewart C. (1993). *Fundamentos de Financiación Empresarial. 4ta Edición. Tomo I y II*. Cuba: Ministerio de Educación Superior.
- Burgos, B. (10 de Abril de 2014). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos11/interdat/interdat.shtml>
- Bustamante, Estudio Caballero. (2009 - a). *Manual Tributario 2009 - a*. Lima: Tingo SA.
- Cabello Pérez Miguel. (2007). *Las Aduanas y el Comercio Internacional*. Madrid: Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (Esic).
- Casas Anguita J., J.R. Repullo Labrador y J. Donado Campos. (2003). *La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I)* . <http://external.doyma.es/pdf/27/27v31n08a13047738pdf001.pdf>.
- Chang Richard. (2007). *Herramientas para mejora Continua de Calidad*. Madrid: Pirámide.
- Chase, Aquilano Y Jacobs. (2000). *Administración de Producción y Operaciones -Manufactura y Servicios. Octava edición*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- Chiavenato, Idalberto. (2004). *Introducción a la Teoría General de la Administración*. Santa Fe de Bogotá-Colombia: Mc. Graw Hill Interamericana SA.

- Contreras Castro, L. (2008). *Análisis e interpretación de los estados financieros*.
- Contreras, B. (2008). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros por medio de Razones Financieras*. VERACRUZANA: Universidad Veracruzana Facultad de Contaduría Y Administración.
- Coyla, M. J. (2015). *El análisis financiero para la toma de decisiones en la empresa*. Puno. Obtenido de http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/unappuno/300/1/Coyla_Lmachi_Mario_Jimmy.pdf.
- Cueva, C. N. J. (2013). *Análisis E Interpretación a Los Estados Financieros De La Cooperativa De Taxis La Pradera De La Ciudad De Loja En Los Maritza Yomara Zhanay Baculima Directora*. Loja.
- De la Cruz, S. J., & Félix, V. P. . (2012). *Análisis de la situación financiera del Centro Comercial El Condado S.A. y propuesta para mejorar la gestión del mismo*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/185/1/T-UCE-0005-2.pdf>.
- Espino, V. (14 de Mayo de 2006). *La Interpretación Dentro del Proceso Terapéutico*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos37/interpretacion/interpretacion.shtml>
- Estudio Caballero Bustamante. (2009). *Código Tributario. (2009-b)*. Lima: Tinco SA.
- Estudio Caballero Bustamante. (2009). *Ley del Impuesto a la Renta. (2009-c)*. Lima: Tinco SA.
- Estudio Caballero Bustamante. (2009). *Ley del Impuesto general a las ventas. (2009-d)*. Lima: Tinco SA.
- Evans, James & Lindsay, William. (2000). *Administración y Control de la Calidad*. Mexico: Iberoamérica S.A. de C.V.
- Evsey D. Domar. (1946). *Expansión de Capital, Tasa de Crecimiento y Empleo*. Washington, D.C.: The Econometric Society.
- F.Tarrágo Sabaté. (1986). *Fundamentos de economía de la empresa*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Fernández, A. (1986). El diagnostico financiero de la empresa. (Vol. XVI). *Oviedo: Artículos doctrinales*, 49.
- Gastelo, A. (2012). *Incidencia de las contingencias del Impuesto a la Renta 2009 en la situación económica financiera de la Empresa Agroindustrial Tumán S.A.A*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Gitman, Lwrense. (1978). *Fundamentos de Administración Financiera*. Cuba: Ministerio de Educación Superior.

- Gitman, Lawrence. (1978). *Fundamentos de Administración Financiera. Tomo 2. Edición Especial*. Cuba: Ministerio de Educación Superior.
- Gitman, Lawrence. (1986). *Fundamentos de Administración Financiera. Tomo 2. Edición Especial*. Cuba: Ministerio de Educación Superior.
- Harrod, R. (1939). *Un ensayo en la teoría dinámica*. The Economic Journal.
- Kuznets, S. . (1966). *Modern Economic Growth*. New York: Yale University Press, New Haven.
- Malthus, T. R. (2008). *Principios de economía política*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Mascareñas, J. (1994). *Riesgo Económico y Financiero*. Madrid.
- Microbiología, Z. C., & Microbiología, C. (2008). *Crecimiento microbiano*. Obtenido de http://www.gonzalezcabeza.com/documentos/CRECIMIENTO_MICROBIANO.pdf
- Mogollón, V. (2014). *Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo comerciantes de la ciudad de Chiclayo Comerciantes De La Ciudad De Chiclayo, en el periodo 2012 para mejorar la recaudación Pasiva de la región-Chiclayo*. Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/341/1/TL_Mogollon_Diaz_Veronica.pdf
- Moody, Paul E. (1983). *Decisión making: methods for better decisions*. New York: Mc. Graw Hill.
- Núñez, A. & Vieites, R. (2009). *El Diagnostico Financiero de la Empresa*. Galicia: CEEI GALICIA.
- Perez, J. C. (2010). *Análisis financiero para la toma de decisiones en una empresa maquiladora dedicada a la confeccion de prendas de vestir*. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3672.pdf.
- Peumans H. (1967). *Valoración de proyectos de inversión*. Bilbao: Deusto.
- Reservados, D. (s.f.). *Imesfac_Analisis_Interpretacion_Estados_Financieros*.
- Ricardo, D. (1817). *On the Principales of Political Economy and Taxation*. Minneapolis.
- Robbins C. (2005). *un empresario competitivo administración*. Mexico.
- Robbins, Stephen. (1987). *Administración teórica y práctica*. México: Prentice Hall Hispanoamérica S.A.
- Sabino, Carlos A. (1995). *El proceso de investigación, 2ª edición*. Bogota: Edit. Panamericana.
- Sánchez, P. A. (2011). *Análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Vihalmotos*. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1511/1/TA0024.pdf>.
- Sandoval, L. L., & Abreu, J. L. (2008). Los Estados Financieros Básicos, su uso e interpretación para la toma decisiones en las PYMES. *Internacional de Buena Conciencia*, 152–186.

- Sialer Guevara José A. (2010). *Análisis E Interpretación De Estados Financieros*. Lima.
- Smith, A. (1776). *Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Oxford: LibertyClassics.
- Solow, R. M. (1956). Una contribución a la teoría del crecimiento económico. *La Revista Trimestral de Economía*, 65-94.
- Swan, T. W. (1956). Crecimiento económico y acumulación de capital. *Economic Record*, 334-361.
- Tanaka, G. (2001). *Análisis a los Estados Financieros para la toma de decisiones*.
- Vera, M. (2010). *Guía para el estudio del curso Finanzas Corporativas*. Colombia: Facultad de Ciencias Económicas.
- Weiss, W. H. (1987). *Guía práctica para la toma de decisiones*. Nueva York: Editorial Norma S. A.
- Weston Fred y Brigham Eugene. (1986). *Fundamentos de Administración Financiera. Tomo I*. Cuba: Ministerio de Educación Superior.

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

“Análisis de los Estados Financieros como herramienta para la toma de decisiones de la empresa Increte Perú Systems S.A.C. 2016”

Problema General	Objetivos	Marco Teórico	Hipótesis.	Variables e Indicadores	Metodología
<p>¿De qué manera interviene el análisis e interpretación de estados financieros económicos en la toma de decisiones en las empresas INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C, 2016?</p> <p>Problemas específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿De qué manera el diagnóstico de los Estados Financieros económicos intervienen en las decisiones de financiamiento? ➤ ¿De qué manera interviene el diagnóstico económico en las decisiones de operación? 	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar el análisis e interpretación de estados financieros económicos en la toma de decisiones en la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C, 2016</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Identificar aquellos factores en los estados financieros económicos que intervienen en la mala toma de decisión ➤ Determinar el diagnóstico financiero en las decisiones. ➤ Determinar herramientas que ayuden al análisis financiero para constatar 	<p>Toma de decisiones</p> <p>La toma de decisiones dentro de la organización se la hace en base a decisiones estratégicas, tácticas y operativas, para así cumplir los objetivos de la empresa; las cuales ayudarán a mejorar la gestión financiera de la empresa</p> <p>Análisis Financiero</p> <p>Es una técnica que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento financiero de una empresa y conocer</p>	<p>Hipótesis general.</p> <p>La inexistencia de una herramienta para el análisis financiero económico incide en la correcta toma de decisiones de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C</p> <p>Hipótesis. Específicos</p> <p>La necesidad de una herramienta para el análisis financiero incida en la correcta toma de decisiones de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C.</p>	<p>Para demostrar y comprobar la hipótesis anteriormente formulada, estableciendo las variables e indicadores que a continuación se detallan:</p> <p>Variable X = Variable Independiente (causa):</p> <p>Análisis de los estados financieros económicos</p> <p>Indicadores:</p> <p>X1 =Rentabilidad económica X2 =Crecimiento económico X3 = Eficiencia en la utilización de sus inversiones</p> <p>Variable Y = Variable</p>	<p>Tipo de Investigación</p> <p>De acuerdo a la naturaleza del estudio de la investigación, reúne por su nivel las características de un estudio Explicativo.</p> <p>Método de Investigación</p> <p>Cuantitativo porque se desarrolla mediante información cuantitativa. Analítico porque realizó un estudio de las partes que constituye el fenómeno del Análisis e Interpretación de los EE.FF. para la correcta toma de decisiones de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C.</p>

<p>➤ ¿De qué manera interviene la información financiera en la competitividad?</p>	<p>la situación económica de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C.</p> <p>➤ Evaluar las decisiones tomadas por la empresa sin un claro conocimiento de situación de la misma.</p> <p>➤ Establecer el Cuadro de Mando Integral para un adecuado Análisis Financiero que ayude a la correcta Toma de Decisiones por parte de la empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C</p>	<p>su rentabilidad y capacidad de liquidez, endeudamiento, rentabilidad, financiamiento e inversión de la misma.</p>		<p>Dependiente (efecto): Toma de decisiones</p> <p>Indicadores:</p> <p>Y1 = Costo de financiamiento Y2 = Riesgo por financiamiento Y3= Políticas de financiamiento Y4= Políticas de operaciones Y5= Metas propuestas Y6= Efectividad de las operaciones Y7= Riesgo de inversión Y8= Planificación financiera Y9= Tipos de inversión</p>	<p>Diseño de la Investigación:</p> <p>El diseño de investigación utilizado fue la, no experimental, ya que según Sampieri, Collado, & Baptista (2006) en cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignaciones aleatoriamente sujetas a las condiciones. En la investigación experimental o de campo en la variable independiente ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene control directo sobre dichas variables porque sucedieron al igual que sus efectos. El diseño fue de campo, dado que permitió obtener información directa en el área trabajada donde se realizaron las entrevistas con el personal empleado involucrado en el trabajo, sin manipular o controlar algunas variables.</p> <p>Instrumento. - En la investigación se utilizará una técnica para la recolección de la información: La encuesta permitirá obtener información sobre la base de preguntas que la componen.</p>
--	---	--	--	---	--

ANEXO 2

BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA INCRETE PERU SYSTEMS



**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
INCRETE PERU SYSTEMS SAC
RUC N° 20505230982
EXPRESADO EN SOLES**

ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	Anexo 1 42,428	PASIVO CORRIENTE	
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	Anexo 2 1,003,576	TRIBUTOS POR PAGAR	Anexo 7 54,153
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	Anexo 3 1,223,125	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	Anexo 8 434,536
EXISTENCIAS	Anexo 4 1,217,515	OTRAS CUENTAS POR PAGAR TERCEROS	Anexo 09,10 1,574,369
TOTAL ACTIVO CORRIENTES	<u>3,486,644</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>2,063,058</u>
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVO NO CORRIENTE	
INMUEBLES MAQUINARIAS Y EQUIPOS	Anexo 5 3,162,651	OBLIGACIONES FINANCIERAS	Anexo 11 52,724
OTROS ACTIVOS	Anexo 6 16,597	OTRAS CUENTAS POR PAGAR ANTICIPO	Anexo 12 1,465,774
DEPRECIACIÓN	Anexo 5 -20,100		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>3,159,148</u>	PASIVO NO CORRIENTE	<u>1,518,498</u>
		PATRIMONIO NETO	
		CAPITAL SOCIAL	Anexo 13,14 2,952,496
		RESULTADO ACUMULADO	Anexo 15 109,390
		RESULTADO DEL EJERCICIO	Anexo 15 2,349
		TOTAL PATRIMONIO NETO	<u>3,064,236</u>
TOTAL ACTIVO NETO	<u>6,645,792</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	<u>6,645,792</u>


 ING. LUIS LUY CHUNG
 GERENTE GENERAL
INCRETE
 PERU SYSTEMS S.A.C.

ANEXO3

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS DE LA EMPRESA INCRETE PERU SYSTEMS



ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016
 INCRETE PERU SYSTEMS SAC
 RUC N° 20505230982
 * SOLES *

INGRESOS OPERACIONALES:	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	3,215,857
Otros Ingresos Operacionales	-
Total Ingresos Brutos	3,215,857
COSTO DE VENTAS:	
Costo de Ventas (Operacionales)	3,031,433
Otros Costos Operacionales	-
Total Costos Operacionales	-
UTILIDAD BRUTA	184,424
Gastos de Produccion	-
Gastos de Ventas	100,228
Gastos de Administración	87,000
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	-
Otros Ingresos	6,079
Otros Gastos	-
UTILIDAD OPERATIVA	3,275
Ingresos Financieros	12
Gastos Financieros	-
Participación en los Resultados	-
Ganancia (Pérdida) por Inst. Financieros	-
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	3,263
Participación de los Trabajadores	-
Impuesto a la Renta	-914
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	2,349
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discant.	-
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	2,349


 ING. LUIS LUY CHUNG
 GERENTE GENERAL
INCRETE
 PERU SYSTEMS S.A.C.

Av. San Luis 1363, Lima 30 - Perú Telefax: 346-1989 Teléfono: 346-4070 / 346-2375
 e-mail: increte@increteperu.com gerencia-increte@increteperu.com
www.increteperu.com

ANEXO 4

NOTAS DE LOS EFF DE LA EMPRESA INCRETE PERU SYSTEMS



NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS - DICIEMBRE 2016

1.-	<u>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO</u>		
	CAJA M.N.	500.00	
	CUENTAS CORRIENTES M.N.	10,036.55	
	CUENTAS CORRIENTES M.E.	21,000.92	
	CUENTA CTE CTE BANCO DE LA NACION	10,891.00	
		42,428.47	
2.-	<u>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCEROS</u>		
	FACTURAS POR COBRAR EMITIDA	1,003,576	
	DESARROLLADORA DEL PACIFICO	1,003,576	
		1,003,576	
3.-	<u>OTROS ACTIVOS CORRIENTES</u>		
	RETENCION FONDO DE GARANTIA	1,168,757.81	
	IGV - CUENTA PROPIA (CREDITO DE IGV)	54,367.19	
		1,223,125.00	
4.-	<u>EXISTENCIAS</u>		
	MATERIALES AUXILIARES	705,838.31	
	OTROS SUMINISTROS	511,676.69	
		1,217,515.00	
5.-	<u>INVERSIONES INMOBILIARIAS</u>		
	COSTO DE TERRENOS	2,946,496.00	
	TRABAJOS EN CURSOS (OBRA SAN LUIS)	216,155.00	
	DEPRECIACION	(20,100.00)	
		3,142,551.00	
6.-	<u>INMUEBLES MAQUINARIAS Y EQUIPOS</u>		
	COSTO MUEBLES Y ENSERES	6,000.00	
	COSTO DE HERRAMIENTAS	10,596.60	
		16,596.60	
7.-	<u>TRIBUTOS POR PAGAR</u>		
	RENTA DE TERCERA CATEGORIA	16,520.00	
	RENTA DE QUINTA CATEGORIA	12,686.35	
	ESSALUD + VIDA	30.00	
	ONP	2,741.74	
	CONTRIBUCION AL SENCICO	2,810.94	
	CONAFOVICER	3,201.44	
	AFP INTEGRAL	3,322.01	
	AFP PRIMA	8,537.50	
	AFP PROFUTURO	4,066.74	
	AFP HABITAT	236.40	
		54,153.12	


 ING. LUIS LUY CHUNG
 GERENTE GENERAL
INCRETE
 PERU SYSTEMS S.A.C.

Av. San Luis 1363, Lima 30 - Perú Telefax: 346-1989 Teléfono: 346-4070 / 346-2375
 e-mail: increte@increteperu.com gerencia-increte@increteperu.com
www.increteperu.com

ANEXO 5

NOTAS A LOS EEFF DE LA EMPRESA INCRETE PERU SYSTEMS



NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS - DICIEMBRE 2016

8.-	<u>CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES TERCEROS</u>	
	FACTURAS EMITIDAS POR PAGAR	259,773.44
	FACTURAS EMITIDAS POR PAGAR	57,928.80
	DETRACCIONES POR PAGAR MN	364.72
	LETRAS POR PAGAR M.N. TERCEROS	45,962.24
	LETRAS POR PAGAR M.E. TERCEROS	70,507.03
		434,536.23
9.-	<u>CUENTAS POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS / SOCIOS</u>	
	PRESTAMOS ACCIONISTAS CORTO PLAZO	130,198.05
	PRESTAMOS ACCIONISTAS CORTO PLAZO	310,658.54
		440,856.59
10.-	<u>CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS TERCEROS</u>	
	RECLAMACIONES DE TERCEROS MN	363,672.00
	RECLAMACIONES DE TERCEROS MN	769,840.41
		1,133,512.41
11.-	<u>OBLIGACIONES FINANCIERAS</u>	
	FONDO DE GARANTIA PROVEEDOR	52,723.95
		52,723.95
12.-	<u>PASIVOS DIFERIDOS</u>	
	ANTICIPOS DE CLIIENTES TERCEROS	1,465,774.00
		1,465,774.00
13.-	<u>CAPITAL SOCIAL</u>	
	ACCIONES	6,000.00
		6,000.00
14.-	<u>CAPITAL ADICIONAL</u>	
	APORTES D3L TERRENO	2,946,496.00
		2,946,496.00
15.-	<u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u>	
	RESULTADOS ACUMULADOS	109,390
	RESULTADOS DEL EJERCICIOS	2,349
		111,739.23


 G. LUIS LUY CHUNG
 GERENTE GENERAL
INCRETE
 PERU SYSTEMS S.A.C.

Av. San Luis 1363, Lima 30 - Perú Telefax: 346-1989 Teléfono: 346-4070 / 346-2375
 e-mail: increte@increteperu.com gerencia-increte@increteperu.com
www.increteperu.com

ANEXO 6

CONSTANCIA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN



CERTIFICADO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Yo, **LUY CHUNG LUIS ARTURO** identificado con DNI N° 07199839 en mi condición de Gerente General de la **empresa INCRETE PERU SYSTEMS S.A.C.** identificado con RUC N° 20505230982 y con domicilio fiscal real AV. SAN LUIS NRO. 1363 (Frente A La Videna) Lima - Lima - San Luis.

CERTIFICA:

Que, la Srta. (s) **JAVIER RAMÓN MARICRUZ ITA** Identificada con DNI N° 45526039 y la Srta. (s) **BARZLOLA CARDENAS LIZ BETH** identificada con DNI. N°60099372; ambas trabajadores de mi representada desde el año 2014, vienen realizando trabajos de investigación para fines estrictamente académicos en proyecto de tesis de título "Análisis de los Estados Financieros como herramienta para la toma de decisiones de la empresa Increte Perú Systems S.A.C. 2016" Siendo así muy imprescindible realizar una serie de consultas y/o recolección de datos.

Es por ello que nos permitimos en brindar colaboración y entregar todas las herramientas a nuestro alcance para el uso respectivo.

En tal sentido, el logro obtenido que tiene como objetivo la toma de decisiones y su importancia nos sirve como un diagnóstico del cual nos permitirá detectar nuestros puntos críticos y como finalidad tener una idea más clara y orientarnos en función a los resultados.



ING. LUIS LUY CHUNG
GERENTE GENERAL
INCRETE
PERU SYSTEMS S.A.C.

Av. San Luis 1363, Lima 30 - Perú Telefax: 346-1989 Teléfono: 346-4070 / 346-2375
e-mail: increte@increteperu.com gerencia-increte@increteperu.com
www.increteperu.com