



**VICERRECTORADO ACADÉMICO
ESCUELA DE POSGRADO**

TESIS

**ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA
DE DECISIONES EN LAS EMPRESAS NO
MANUFACTURERAS DE PRODUCTOS DE
FERRETERIA Y VIDRIO DEL DISTRITO DE
ICA, AÑO 2018**

PRESENTADO POR:

MAG. CONSTANTINO ELEODORO MARTÍNEZ GARCÍA

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR
EN CONTABILIDAD**

ICA – PERÚ

2018



**VICERRECTORADO ACADÉMICO
ESCUELA DE POSGRADO**

TÍTULO DE LA TESIS

**ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN
LAS EMPRESAS NO MANUFACTURERAS DE PRODUCTOS DE
FERRETERÍA Y VIDRIO DEL DISTRITO DE ICA, AÑO 2018**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

FINANZAS CORPORATIVAS

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR
EN CONTABILIDAD**



**VICERRECTORADO ACADÉMICO
ESCUELA DE POSGRADO**

GENERALIDADES

Título:

ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LAS EMPRESAS NO MANUFACTURERAS DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA Y VIDRIO DEL DISTRITO DE ICA, AÑO 2018.

Autor : Mag. Constantino Eleodoro Martínez García

Asesor : Dr. Alejandro Angulo Quispe

Tipo de investigación : Investigación básica

Enfoque de la investigación: Enfoque cuantitativo

Línea de investigación : Finanzas Corporativas

Localidad : Ica

Duración de la investigación: 12 meses

ICA – PERÚ

2018

DEDICATORIA

A Dios todopoderoso, por mantenerme firme con mi propósito de superación.

AGRADECIMIENTO

A mis padres, quienes apoyaron la realización de este trabajo científico.

RECONOCIMIENTO

A mis docentes de la Escuela de Posgrado de la UAP, quienes promueven en nuestra ciudad el progreso académico y científico.

INDICE

CARÁTULA	i
HOJA DE INFORMACIÓN BÁSICA	ii
GENERALIDADES	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RECONOCIMIENTO	vi
ÍNDICE	vii
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE FÍGURAS	xiii
RESUMEN	xv
ABSTRAC	xvi
INTRODUCCIÓN	xvii
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	18
1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	20
1.2.1. DELIMITACIÓN ESPACIAL	20
1.2.2. DELIMITACIÓN SOCIAL	20
1.2.3. DELIMITACIÓN TEMPORAL	20
1.2.4. DELIMITACIÓN CONCEPTUAL	20
1.3. PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN	21
1.3.1. PROBLEMA GENERAL	21
1.3.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS	21
1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	21
1.4.1. OBJETIVO GENERAL	21
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	22
1.5. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	22

1.5.1. JUSTIFICACIÓN	22
1.5.2. IMPORTANCIA	23
1.6. FACTIBILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	23
1.7. LIMITACIONES	24
CAPÍTULO II: MARCO FILOSOFICO	25
CAPÍTULO III: MARCO TEÓRICO	28
3.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	28
3.2. BASES TEÓRICAS O CIENTÍFICAS	34
3.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	52
3.4. CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	56
CAPÍTULO IV: HIPÓTESIS Y VARIABLES	58
4.1. HIPÓTESIS GENERAL	58
4.2. HIPÓTESIS SECUNDARIAS	58
4.3. DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONAL DE LAS VARIABLES	59
CAPÍTULO V: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	60
5.1. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN	60
5.1.1. Enfoque de investigación	60
5.1.2. Tipo de investigación	60
5.1.3. Nivel de investigación	60
5.2. MÉTODOS Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	60
5.2.1. Método de investigación	60
5.2.2. Diseño de investigación	61
5.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN	61
5.3.1. Población	61
5.3.2. Muestra	61

5.4.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	62
5.4.1.	Técnicas	62
5.4.2.	Instrumentos	62
5.4.3.	Validez y confiabilidad de los instrumentos	62
5.4.4.	Procesamiento y análisis de datos	62
5.4.5.	Ética en la investigación	62
	CAPÍTULO VI: RESULTADOS	64
6.1	Análisis descriptivo	64
6.2	Análisis inferencial	96
	CAPÍTULO VII: DISCUSIÓN DE RESULTADOS	102
	CONCLUSIONES	103
	RECOMENDACIONES	105
	FUENTES DE INFORMACIÓN	106
	ANEXOS	108
1.	Matriz de consistencia	
2.	Instrumento	
3.	Validación de expertos	
4.	Copia de la data procesada	
5.	Consentimiento informado	
6.	Declaratoria de autenticidad del informe de tesis	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01: ¿El resultado respecto a la rentabilidad financiera de la empresa que refleja la eficiencia con la que usa sus recursos financieros, es?	64
Tabla N° 02: Con la globalización y la alta competencia en las empresas no manufacturera ¿Qué elemento es preponderante que ha incidido en el crecimiento financiero de la empresa?	65
Tabla N° 03: ¿Cuál es el nivel de endeudamiento de la empresa en relación a la intensidad de la deuda comparada con los fondos de financiamiento propios?	66
Tabla N° 04: ¿Qué tipo de riesgo financiero tuvo impacto negativo en la rentabilidad de la empresa?	67
Tabla N° 05: ¿Cuál es el nivel que obtuvo la empresa respecto a la rentabilidad económica que refleja la eficiencia con la que generó recursos económicos?	68
Tabla N° 06: ¿Cuál es el elemento que prevaleció en el crecimiento económico basada en la curva de aprendizaje de la empresa?	69
Tabla N° 07: ¿Cuál es el resultado que obtuvo la empresa respecto a la rentabilidad económica que refleja la eficacia en la utilización de sus inversiones?	70
Tabla N° 08: Con la posibilidad de que se produzca un resultado desfavorable en relación con un resultado esperado. ¿La empresa ha identificado los motivos que han hecho surgir riesgos económicos en la empresa?	71
Tabla N° 09: ¿Indique que factor fue preponderante para la empresa en incrementar el costo de capital?	72
Tabla N° 10: Para la empresa ¿Qué indicador aplica para calcular el valor creado por la empresa?	73
Tabla N° 11: ¿Qué estrategia aplicó la empresa para incrementar el EVA?	74
Tabla N° 12: ¿Cuál es el objetivo que ha logrado aplicar la herramienta financiera EVA en la empresa?	75
Tabla N°13: La empresa ¿Qué información a considerado de mayor utilidad al realizar el análisis de los Estados Financieros?	76
Tabla N° 14: Para la toma de decisiones ¿Qué característica cualitativa de la información financiera ha contribuido a satisfacer las necesidades y requerimientos de la empresa?	77

Tabla N° 15: Para la empresa ¿Qué ventaja le ha proporcionado el Análisis al Estado de Ganancias y Pérdidas?	78
Tabla N°16: ¿Cuál es el nivel de confianza que ha considerado la empresa a la información financiera para tomar la mejor decisión?	79
Tabla N° 17 ¿Cuál es el costo de financiamiento anual que ha aceptado la empresa para atender sus operaciones en relación a la Tasa de Costo Efectiva Anual?	80
Tabla N° 18: ¿Qué factor ha incidido directamente en la toma de decisiones de riesgo por financiamiento en la empresa?	81
Tabla N° 19: ¿Las políticas de financiamiento de la empresa han contribuido en hacerla más competitiva?	82
Tabla N° 20: ¿A qué tipo de financiamiento por deuda a accedido la empresa para atender sus necesidades financieras?	83
Tabla N° 21: ¿Qué política de operación ha implementado la empresa para cumplir la misión y alcanzar la visión?	84
Tabla N° 22: En las decisiones de operación ¿Cuál ha sido el factor clave que ha orientado a la empresa para alcanzar las metas propuestas?	85
Tabla N° 23: ¿Cuál fue la etapa con mayor incidencia en la efectividad de las operaciones de la empresa?	86
Tabla N° 24: ¿En qué grado de automatización industrial se ha orientado la gestión de la empresa para controlar los procesos?	87
Tabla N° 25: ¿Qué tipo de riesgo de inversión tuvo mayor impacto negativo en el resultado del ejercicio económico de la empresa?	88
Tabla N° 26: Para la toma de decisiones ¿Cuál fue el elemento clave de la planificación financiera que ha beneficiado el funcionamiento operativo de la empresa?	89
Tabla N° 27: ¿Qué tipos de inversión fue imperante en la empresa?	90
Tabla N° 28: ¿Cuál ha sido el factor que ha afectado las decisiones de inversión en la empresa?	91
Tabla N° 29: ¿Cuál ha sido la participación de la empresa en el mercado en el ejercicio económico?	92

Tabla N° 30: ¿Qué factor de la competitividad ha generado valor agregado para la empresa? 93

Tabla N° 31: ¿Cuál ha sido la ventaja competitiva que ha predominado en la empresa? 94

Tabla N° 32: ¿Qué tipo de control de calidad ha incidido en la satisfacción del cliente? 95

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 01: Rentabilidad financiera	64
Figura N° 02: Crecimiento financiero	65
Figura N° 03: Nivel de endeudamiento	66
Figura N° 04: Riesgo financiero	67
Figura N° 05: Rentabilidad económica	68
Figura N° 06: Crecimiento económico	69
Figura N° 07: Eficiencia en la utilización de sus inversiones	70
Figura N° 08: Riesgo económico	71
Figura N° 09: Costo de capital	72
Figura N° 10: Valor creado por la empresa	73
Figura N° 11: Estrategias para incrementar el EVA	74
Figura N° 12: Objetivos del EVA	75
Figura N° 13: Análisis de los estados financieros	76
Figura N° 14: Características cualitativas de la información financiera	77
Figura N° 15: Análisis de los estados financieros	78
Figura N° 16: Nivel de confianza	79
Figura N° 17: Costos de financiamiento	80
Figura N° 18: Riesgo por financiamiento	81
Figura N° 19: Políticas de financiamiento	82
Figura N° 20: Financiamiento por deuda	83
Figura N° 21: Políticas de operaciones	84
Figura N° 22: Metas propuestas	85
Figura N° 23: Metas propuestas	86
Figura N° 24: Grado de automatización	87
Figura N° 25: Riesgo de inversión	88
Figura N° 26: Planificación financiera	89
Figura N° 27: Tipos de inversión	90
Figura N° 28: Factores de decisiones de inversión	91
Figura N° 29: Participación en el mercado	92
Figura N° 30: Valor agregado para la empresa	93

Figura N° 31: Ventajas competitivas	94
Figura N° 32: Satisfacción del cliente	95

RESUMEN

Esta investigación nace a partir de que actualmente las empresas de la industria de ferretería y vidrios, 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. Teniendo como objetivo determinar la influencia de los estados financieros para la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018. La metodología corresponde a un estudio descriptivo – correlacional con diseño no experimental; la muestra estuvo constituida por 46 gerentes, la confiabilidad del instrumento mediante el Alfa de Cronbach nos dio como resultado un 84%. Se logró determinar que los estados financieros influye directamente en la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018. Teniendo en cuenta que los estados financieros siempre influyen en la toma de decisiones de las empresas no manufactureras, se recomienda tener en cuenta no el crecimiento sino basarnos al final de cada periodo como se encuentra nuestro patrimonio en términos relativos. La información que sirva de base para elaborar los estados financieros debe comprender sólo la que se haya generado en el periodo de interés (mes, trimestre, semestre o año).

PALABRAS CLAVE:

Estados financieros, toma de decisiones, empresas no manufactureras

ABSTRACT

This research was born from that currently the hardware and glass industry enterprises, managers do not give due weight to the decisions and the direction in which the company may choose; often decisions of far-reaching and momentous events for the company, but on the road they leave take the due importance is given to first. Aiming to determine the influence of the financial statements for decision of not manufacturing companies of products of hardware and glass of the Ica district, 2018.

The methodology consists of a descriptive - correlational nonexperimental design; the sample consisted of 46 managers, the reliability of the instrument by the Cronbach gave us as a result 84%. You were able to determine that the financial statements directly influences the decision making of not manufacturing companies of products of hardware and glass of the Ica district, 2018. Taking into account that the financial statements always influence decisions of non-manufacturing companies, is recommended to note not growth but to build at the end of each period as our heritage is in relative terms. The information which serves as the basis for drawing up the financial statements should include only which has been generated in the period (month, quarter, semester or year) interest.

Keywords:

Financial statements, making decisions, companies not manufacturing

INTRODUCCIÓN

El análisis de estados financieros es sumamente importante para cada una de las actividades que se realizan dentro de la empresa, por medio de esta los gerentes se valen para tomar decisiones, a su vez para implementar distintas políticas, normas y/o procedimientos a seguir en un periodo determinado, así como también se pueden enfocar en dar solución a los problemas que aquejan a la empresa, como son: las cuentas por cobrar o cuentas por pagar, entre otros. Moldea al mismo tiempo las políticas de crédito hacia los clientes dependiendo de su rotación, además puede ser un punto de enfoque cuando es utilizado como herramienta para la rotación de inventarios obsoletos.

La toma de decisiones es una parte del proceso de solución de problemas: la parte que trata de seleccionar el mejor camino entre dos o más opciones, la respuesta dada a un problema determinado, la solución adoptada ante un hecho o fenómeno, la acción de resolver o solucionar una indeterminación.

Las decisiones abarcan un amplio aspecto, donde se incluyen, soluciones operativas, elaboración de planes, preparación de programas de acción, diseño de políticas y establecimiento de objetivos, entre otros, por tanto la toma de decisiones dentro de la gestión empresarial es un programa de acciones, expresado en forma de directivas para la solución de un problema presentado y precisamente uno de los elementos que intervienen en el proceso de toma de decisiones es la Información. Hay varios usuarios de la información contable, entre ellos los gerentes. El diagnóstico económicos y financieros constituyen herramientas que permiten medir el desempeño económico y financiero que realiza la empresa y que se encuentran plasmadas en la contabilidad. A su vez sirve a la gerencia para tomar decisiones oportunas y eficientes, en base a la información que brindan los estados financieros. Siendo importante llevar a cabo esta investigación en las empresas no manufactureras de ferretería y vidrios del distrito de Ica en el año 2018.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA.

Hoy en día, a nivel internacional en las empresas de la industria de ferretería y vidrios, 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.

Según la Memoria Anual 2014 de la Cámara de Comercio de Lima y el Informe Anual 2014 de Macroconsult; se ha determinado que el 70% de las empresas tienen deudas muy onerosas, el 67% de dichas empresas tiene mucha deuda corriente con trabajadores, SUNAT, proveedores, servicios públicos; el 62% de las empresas disponen de un patrimonio mínimo lo que no les da la solvencia necesaria.

Las decisiones equivocadas por parte de los gerentes hacen que las empresas no manufactureras no se desarrollen y crezca en su sector, debido a que cada día son más complejas de tomarlas como producto del crecimiento de la economía peruana y de la internacionalización de los mercados. Muchas veces las decisiones de financiamiento no reflejan un impacto sustantivo en el progreso de las empresas y de sus proyectos, debido a que no se hace uso de las herramientas adecuadas como la información y evaluación de los riesgos de las decisiones.

Las decisiones de inversión en las empresas no manufactureras de ferretería y vidrio tienen un atraso e incapacidad de reaccionar de forma rápida, eficiente y oportuna ante oportunidades de desarrollo empresarial, obstaculizando el normal desenvolvimiento de la empresa en su sector e impidiendo la consolidación de la empresa en el mercado. Cabe mencionar que muchos gerentes de las empresas de la industria no manufacturera no tienen los conocimientos y/o experiencia necesaria para tomar una decisión trascendental para la empresa, esto pasa por el temor y la incertidumbre, si es o no la mejor opción para la organización. La inexperiencia es un elemento clave que afecta a las decisiones, alterando drásticamente las decisiones, acarreando pérdidas en grandes sumas de dinero y el incumplimiento de los objetivos y metas propuestas por la empresa.

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 las empresas no manufactureras 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, influyendo 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 no manufactureras de ferretería y vidrios 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. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

1.2.1. DELIMITACIÓN ESPACIAL

El ámbito donde se desarrolló la investigación fueron las empresas no manufactureras de ferretería y vidrios del distrito de Ica, provincia y departamento de Ica.

1.2.2. DELIMITACIÓN SOCIAL

Las técnicas de recojo de información se aplicaron a los gerentes de las empresas no manufactureras de ferretería y vidrio.

1.2.3. DELIMITACIÓN TEMPORAL

El periodo que comprende el estudio corresponde a los meses de agosto a diciembre del año 2018

1.2.4. DELIMITACIÓN CONCEPTUAL

La investigación que presentamos comprende dos conceptos científicos fundamentales conformado por los estados financieros y la toma de decisiones.

1.3. PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN.

1.3.1. PROBLEMA GENERAL.

¿En qué medida los estados financieros influye en la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018?

1.3.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS.

- a) ¿En qué medida el diagnóstico financiero influye en las decisiones de financiamiento de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018?
- b) ¿En qué medida el diagnóstico económico influye en las decisiones de operación de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018?
- c) ¿En qué medida el valor agregado económico influye en las decisiones de inversión de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018?
- d) ¿En qué medida la información financiera influye en la competitividad de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018?

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

1.4.1. OBJETIVO GENERAL.

Determinar la influencia de los estados financieros para la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- a) Precisar la influencia del diagnóstico financiero en las decisiones de financiamiento de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.
- b) Describir la influencia del diagnóstico económico en las decisiones de operación de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.
- c) Investigar la influencia del valor agregado económico en las decisiones de inversión de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.
- d) Establecer la influencia de la información financiera en la competitividad de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

1.5. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN.

1.5.1. JUSTIFICACIÓN.

a) Justificación teórica

Con esta investigación se reflexionará sobre el conocimiento existente con respecto a los estados financieros para la toma de decisiones mediante la confrontación de la teoría existente con los resultados obtenidos.

b) Justificación práctica

El análisis de estados financieros es importante para la gestión de todas las empresas no manufacturera de productos de ferretería y vidrio; actualmente no se están obteniendo las ventajas competitivas derivadas de una buena análisis de estados financieros para conocer el rumbo que está tomando la empresa y si requiere de cambios estructurales u organizacionales, que le permitan obtener un impulso y un mejor rumbo a la empresa en el mercado, logrando ser cada vez más competitiva en su

sector, con normas claras y sencillas, con el fin de que todos los interesados puedan entender las nuevas políticas establecidas para la empresa.

c) Justificación metodológica

En toda investigación científica, la justificación metodológica de este estudio tuvo como finalidad proponer un nuevo instrumento válido y confiable, por lo que la investigación es indispensable, por lo tanto representa un valor al trabajo investigativo.

1.5.2 IMPORTANCIA.

El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros para conseguir una acertada toma de decisiones.

La presente investigación beneficia a los accionistas, gerentes, trabajadores y personas interesadas de las empresas de productos de ferretería y vidrios a conocer como el análisis de estados financieros a través de la toma de decisiones influye en el desempeño de la empresa y en el destino que esta pueda tener.

Así mismo el presente trabajo de investigación ayudo a los gerentes a conocer y proporcionar de información útil para una buena toma de decisiones y/o ejecuciones que ayuden a la empresa.

1.6 FACTIBILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

El trabajo de investigación se pudo llevar a cabo, porque se dispuso de recursos materiales, libros, impresora, papel y otros insumos; además se contó con información necesaria para la elaboración del proyecto, aportando conocimientos que sirvieron de forma oportuna para la toma de decisiones a las empresas no manufacturera de productos de ferretería y vidrio, y el apoyo de profesores

especialistas en la elaboración y desarrollo de trabajos de investigación, lo que permitió el normal desarrollo del proyecto e investigación. Por lo cual se considera viable.

1.7 LIMITACIONES.

La presente investigación no presentó dificultades significativas en relación al material de información, debido a que existe información bibliográfica específica en relación al análisis de estados financieros y la toma de decisiones de los gerentes.

CAPÍTULO II

MARCO FILOSOFICO

2.1 FUNDAMENTACIÓN ONTOLÓGICA

Según Anthony (2013), en el periodo del 470 al 1458, la contabilidad pasa de oficio a profesión, se habla del uso de libros ligados a normas, esto crea un nuevo sentido, ya que se mejoran las prácticas contables, el desarrollo histórico lleva a la introducción de la partida doble. También se debe tener en cuenta que nacen varias escuelas que investigan y contribuyen al desarrollo contable, que buscaban mejorar la práctica y entregar información útil, pero dejaron a un lado la formulación de una teoría contable que le diera fundamento a sus avances.

Es a finales del siglo XIX y principios del XX donde se dan a conocer las primeras asociaciones de contadores que buscan orientar la contabilidad bajo unos estándares y reglas generales. El surgimiento de investigadores contables en busca de una teoría, no tiene resultados unánimes, sino por el contrario, se presentan diferentes y variados puntos con respecto a lo que debería ser la práctica contable, entre las más importante se encuentra:

Teoría de la información contable para la toma de decisiones

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

Según Chiavenato (2013), algunas circunstancias básicas determinaron el surgimiento de la toma de decisiones como parte de la teoría matemática en la administración: i) El trabajo clásico sobre la teoría de los juegos de Von Neumann y Morgenstern, posteriormente, Wald y Savage propiciaron un gran desarrollo de la teoría estadística de la decisión, a la que también contribuyeron los trabajadores H.Raiffa y R.Schalaifer de la universidad de Harvard y de Rhoward de la Universidad de Stanford; ii) El estudio del proceso decisorio, por Herver Simon el surgimiento de la teoría de las decisiones, los estudiosos de la administración comenzaron a destacar la importancia de la decisión, más que la acción, dentro de la dinámica organizacional; iii) La toma de decisiones tan importante para la teoría del comportamiento se considera un elemento de importancia primordial para el éxito de cualquier sistema cooperativo; iv) La existencia de decisiones programables, Herbert Simón divido las decisiones en dos clases: cualitativa (no son programable y no pueden ser tomadas por el hombre) y cuantitativa (programables, y pueden ser tomadas por el hombre o maquinas). A pesar de la complejidad de las decisiones y de las variables involucradas algunas decisiones pueden ser cuantificadas y representadas por modelos matemáticos.

El desarrollo de los computadores posibilitó la aplicación y desarrollo de técnicas y matemáticas en los últimos años .dicha aplicación y sus desarrollos solo fueron variables y ejecutables gracias al computador, el cual es capaz de efectuar en minutos operaciones que tardarían años si se hicieran en máquinas calculadoras Convencionales. La teoría matemática desplaza el énfasis en la acción hacía el énfasis en la decisión, el proceso decisorio es la secuencia de etapas que conforman una decisión. Constituyen el campo de estudio de la decisión, considerada aquí como una teoría matemática la toma de decisiones es el punto central del enfoque cuantitativo, es decir, de la teoría matemática.

En la perspectiva del problema, quien toma la decisión puede aplicar métodos cuantitativos para lograr que el proceso decisorio sea lo más racional posible, concentrándose principalmente en determinar y expresar mediante las ecuaciones el problema que debe resolver. Se preocupa más por la eficiencia de la decisión. Según la teoría de las decisiones todo problema administrativo

equivale a un proceso decisorio. Existen dos tipos extremos de decisión: las decisiones programables y las decisiones no programables. Estos dos tipos no son mutuamente excluyentes, sino que representan dos puntos extremos los cuales existe una continua toma de decisiones programables decisiones no programables.

Con todo este arsenal se verifica la existencia de una investigación real, de naturaleza propia y que además de que presentaran conclusiones valederas, puede ser tomada para aplicarlo en la solución de los problemas institucionales, como en este caso las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio, que es necesario que logren tomar las decisiones más adecuadas y oportunas sobre los recursos, actividades, procesos y procedimientos empresariales.

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO

3.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

3.1.1 Antecedentes internacionales

- Bossi (2015), *Medición del capital intelectual en el sector público para efectos de tomar decisiones*, señala que a partir de la década de los 90 del Siglo pasado, las administraciones públicas en todo el mundo comenzaron a incorporar cambios significativos en su sistemática de captación, tratamiento de datos y exteriorización de la información, como consecuencia de la implantación de sistemas informáticos que permiten a los gestores públicos trabajar bajo un entorno de mayor rapidez y seguridad. Esta tesis, dentro del ámbito contable y considerando estos avances tecnológicos, trata de la identificación y de la medición de activos intangibles en el sector público, bajo la perspectiva del Capital Intelectual y la toma de decisiones. Asimismo, se plantea la existencia de un pasivo intelectual en las Administraciones Públicas, representado por la insuficiencia en la gestión de los intangibles. En la tercera parte, se realiza un estudio empírico sobre el Capital Intelectual en los ayuntamientos españoles, en que se utiliza dos procedimientos estadísticos multivariantes: escalas multidimensionales y análisis clúster.

- Lucano (2014), *El proceso inflacionario en la información financiero-contable*, se refiere que la contabilidad se ve afectada por indicadores macroeconómicos como la inflación y que por tanto es necesario el planteo general del problema de la inflación en los informes financiero-contables en oposición al principio de

costo histórico. La información contenida en la contabilidad financiera debe estar expresada en términos de inflación para que tenga más nivel de realidad.

El trabajo analiza la situación actual en el mundo y se desarrollan varios ejemplos al respecto de la utilización de la información obtenida sobre la base de la ponderación de la inflación. La indexación de la contabilidad histórica y la inflación contribuyen a la obtención de información real para la toma de decisiones. En la segunda parte del trabajo, se elabora un esquema nuevo de corrección monetaria con un ejemplo completo que incluye todas las partes de un estado económico-financiero.

- Fuentes (2014). *Las entidades no lucrativas: su información contable desde el enfoque del marco conceptual*, aborda la información contable de las organizaciones sin fines de lucro, desde la perspectiva de su análisis y configuración en el marco conceptual, que se basa en la atención a las necesidades específicas de los usuarios de los estados financieros de este tipo de entidades, y en el desarrollo de un itinerario lógico deductivo del que se derivan los distintos componentes del enramado conceptual, de modo que la información contable elaborada bajo tales planteamientos ofrezca instrumentos y herramientas de análisis que ayuden a la toma de decisiones, la rendición de cuentas y el control en un sector muy significativo de la sociedad. El enfoque conceptual se contrasta con los desarrollos prácticos que se han producido en lo que respecta a la normativa contable en materia de información contable que se ha dictado para estas organizaciones, en los que no se ha seguido el referido planteamiento conceptual, y en consecuencia, no resultan satisfactorios en tanto que no responden a las peculiaridades del sector y a las necesidades de sus usuarios.
- Martínez (2013), *La revelación contable en la salamanca histórica*, destaca la gran importancia de la contabilidad financiera en la gestión empresarial y es por ello que investigó las implicaciones contables de los administradores de la universidad de salamanca ss XV Y XVI y en su caso si la partida doble pudo formar parte de su acervo de conocimientos. Las implicancias de la contabilización de las transacciones de entidades como las universidades a través

del tiempo facilitan importante data para entender si dicha información fue utilizada en la toma de decisiones de los distintos eventos empresariales. Bajo el imperio de una restricción importantísima: dado que estas instituciones no precisaban necesariamente de este método por el carácter presupuestario de su administración las fuentes consultadas no arrojaron luz sobre el tema. Más aún deberá partirse de la negativa como primera aproximación al mismo. La información contable ha sido, es, y, será de mucha utilidad para los planes universitarios, decisiones sobre endeudamientos, inversiones, ingresos, costos, gastos y resultados institucionales. La aplicación de principios uniformes ayuda a la comparación de la información.

- Pereda (2013), *Teoría unitaria para el tratamiento de la información económica financiera del grupo de empresas públicas*, presenta la contabilidad a través de los estados financieros y dice que permite obtener indicadores financieros que luego de ser analizados e interpretados facilitan la toma de decisiones sobre actividades de operación, inversiones y financiamiento. El autor enmarca su trabajo dentro de una descriptiva contable constando de dos partes: una doctrinal; otra operativa. La parte doctrinal desarrolla íntegramente la teoría de la consolidación para la obtención de los estados financieros consolidados de los grupos de sociedades documentada en bibliografía de los más ilustres y novísimos tratadistas sobre esta clase de materia complementándose con las tendencias legislativas más actuales de los principales países de Europa que hacen referencia sus leyes a grupos de sociedades. La parte operativa describe un ensayo real de aplicación de la teoría de consolidación al primer grupo de sociedades en España: el grupo INI que es además el más representativo de la empresa pública en España. El trabajo finaliza mediante un análisis económico financiero de los estados consolidados elaborados del grupo tratado.
- León (2013), *Un modelo contable externo integral para las entidades locales, plantea un modelo contable externo para la administración local*, la cual, al permitir el control y seguimiento por partida doble del global de acontecimiento de naturaleza presupuestaria generada en la Entidad a lo largo del ejercicio económico, adquiere la condición de integral. A través de la misma, estructurada

sobre la base de la necesaria captación de los objetivos informativos cualitativos y cuantitativos vinculados a las operaciones presupuestarias o no, logra, por un lado, suministrar al usuario de la información los datos que emanan de la propia normativa contable local y, por otro lado, que el mismo pueda efectuar el seguimiento y control contable, a nivel de programa, mediante estados de liquidación presupuestaria individualizados, de los gastos incluidos en cada proyecto, así como de los créditos y recursos vinculados con cada gasto afectado, desde que se produce la apertura del presupuesto hasta que una determinada obligación o derecho pasa a integrar la agrupación de presupuestos cerrados; también, si se tratase de un gasto cuya realización se extienda a más de un ejercicio presupuestario, ha de informar acerca de las previsibles desviaciones de financiación (por agentes financiadores y globales) que se hayan originado. Además, a través de los oportunos estados informativos, ha de suministrar información en relación a los gastos de proyección plurianual, estén integrados éstos o no en un proyecto; aparte de ello, si existiesen, más allá del ejercicio corriente, ingresos afectados a estos gastos, el modelo tendrá que captar la situación real de los mismos. Se resalta que el planteamiento efectuado en este trabajo de investigación es aplicable a la futura adaptación de la contabilidad.

3.1.2 Antecedentes nacionales

- Hernández (2016). *La contabilidad financiera y la toma de decisiones de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana*.

Este trabajo se ha orientado al siguiente objetivo: Determinar la forma como la contabilidad financiera podrá facilitar la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana. La investigación es aplicada; del nivel descriptivo-explicativo correlacional; se utilizó los métodos descriptivo, deductivo e inductivo. El diseño es el no experimental. La población estuvo conformada por 106 grandes empresas comerciales y 140 personas y la muestra estuvo conformada por 10 grandes empresas comerciales y 100 personas. El tipo de muestreo aplicado es el muestreo probabilístico. Las técnicas utilizadas para la recopilación de datos fueron las encuestas. El instrumento utilizado fue el cuestionario. Se aplicaron las siguientes técnicas de análisis de información:

análisis documental, indagación, conciliación de datos, tabulación, comprensión de gráficos. Se aplicó las siguientes técnicas de procesamiento de datos: ordenamiento y clasificación, registro manual, proceso computarizado con Excel y proceso computarizado con SPSS. El resultado más importante es que el 80 por ciento de los encuestados acepta que la contabilidad financiera facilita la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana

- Álvarez (2015). *La contabilidad financiera y la gestión óptima de las empresas. resalta la relevancia de la contabilidad en la toma de decisiones sobre financiamiento, inversiones; ventas, costos, gastos y resultados*. Luego señala que la contabilidad financiera es posible por los principios, normas, proceso y procedimientos que aplica la contabilidad para valuar, registrar y presentar la información financiera, económica y patrimonial de las empresas. Los resultados mostrados son los siguientes: el 96% del personal contable entrevistado acepta que la contabilidad financiera es una herramienta que facilita la gestión óptima de las empresas; el 97% acepta que la contabilidad facilita la planeación empresarial; y, el 94% acepta que la contabilidad facilita la toma de decisiones empresariales.
- Fernández (2015). *La contabilidad financiera como instrumento para la efectividad empresarial*, destaca que la contabilidad financiera facilita la efectividad de las empresas y que por tanto resulta adecuado obtener información contable razonable que permite obtener indicadores para las decisiones financieras y de otro tipo. Resalta el proceso contable y el producto final de la contabilidad financiera como son los estados financieros. Los resultados presentados son los siguientes: El 97% de los encuestados acepta que la contabilidad financiera es la herramienta facilitadora de la eficiencia empresarial; el 95% acepta que la contabilidad financiera es la herramienta facilitadora de la efectividad empresarial; y, el 97% acepta que la contabilidad financiera es la herramienta facilitadora de la toma de decisiones efectivas en las empresas.

- Urbano, R. (2015), *Optimización presupuestaria a través del balance y la contabilidad matricial*, destaca la relevancia de contar con una herramienta como la contabilidad en la generación de información financiera y económica para ser utilizada en la planeación, organización, dirección, coordinación y control empresarial. El autor comienza por un análisis histórico del balance de situación se estudian luego los aspectos formales de los balances en la contabilidad convencional clásica matricial funcional y teoría matemática del balance contable. A continuación se trata la agregación contable objetiva y objetiva productiva y deductiva finalmente se hace un estudio del presupuesto y el balance provisional de los modelos de optimización presupuestaria en los ámbitos externo e interno que se aplica a un caso práctico y se resuelve por programación en ordenador. Se trata luego los posibles casos de optimización presupuestaria en el ámbito interno en los casos en que haya un único objetivo o múltiples objetivos con prioridad ordinal o prioridades subjetivas y objetivos.
- Rondón (2013). *Utilidad de los estados financieros para la valoración de empresas*, aborda el estudio de la contabilidad financiera como ciencia que tiene un proceso que termina presentando los estados financieros y su utilidad como fuentes de información para la valoración de la empresa y la toma de decisiones. Resalta la importancia de la información contenida en la contabilidad financiera para la planeación, toma de decisiones y control empresarial, el objetivo es determinar la capacidad explicativa de los datos contables, para la determinación del riesgo de la empresa, aspecto este que va a condicionar los resultados futuros, y por lo tanto, el valor de la misma. Para ello, realiza un estudio de la correlación existente entre las betas de mercado de las acciones de la empresa, como indicadores de su riesgo, y determinadas variables contables que a priori se considera relevantes. El segundo estudio, tiene como objetivo comprobar la utilidad de las variables contables para la valoración de las acciones de la empresa, para lo cual, mediante la aplicación de la metodología de datos de panel, estudia la asociación entre la cotización de las acciones en el mercado bursátil y determinadas variables representativas del patrimonio, los resultados y los flujos de caja de la empresa.

3.2. BASES TEÓRICAS

3.2.1 ESTADOS FINANCIEROS

3.2.1.1 Definición de estados financieros

Según Turmero (2010) 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.

3.2.1.2 Dimensiones de estados financieros

A. Diagnóstico financiero

Según Fernández (1986) 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.

La relación de un correcto diagnóstico financiero en la empresa es clave para una correcta gestión, ya que permitirá a la empresa atender correctamente sus compromisos financieros, financiar adecuadamente las inversiones, así como mejorar ventas y beneficios, aumentando el valor de la empresa.

Para que el diagnóstico sea útil, se debe realizar de forma continua en el tiempo sobre la base de datos fiables y debe ir acompañado de medidas correctivas para solucionar las desviaciones que se vayan detectando.

B. Diagnóstico económico

Según Fernández (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 parte del diagnóstico empresarial se inscribe el económico, que se centra en la propia situación económica, concretada en áreas tales como el crecimiento, la rentabilidad, la productividad de los procesos y en la utilización de los recursos, la liquidez, la solvencia, la estructura de financiación, el valor y el riesgo. Pero además, este análisis especializado apoya al diagnóstico general, puesto que toda actuación de la empresa repercute sobre sus estados contables. 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.

En resumen, los cuatro principios que orientan el diagnóstico económico son: el análisis de la totalidad, que contempla la globalidad de la empresa y de su entorno; la perspectiva temporal, que estudia el pasado y el presente para

anticipar el futuro; la formulación secuencial de hipótesis que se deben contrastar; y la síntesis de las conclusiones para extraer las relevantes.

C. Valor económico agregado

Según Reaño (2014) El Valor Económico Agregado, es una herramienta financiera que podría definirse como el importe que queda una vez que se han deducido de los ingresos la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del accionista y los impuestos. El EVA es el resultado obtenido una vez se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas. Valor Económico Agregado: Es un tipo específico de cálculo de ingreso residual. Es una herramienta financiera que podría definirse como el importe que queda, una vez que se han deducido de los ingresos, la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del accionista y los impuestos.

Objetivos del EVA

El valor económico agregado o utilidad económica es el producto obtenido por la diferencia entre la rentabilidad de sus activos y el costo de financiación o de capital requerido para poseer dichos activos. EVA es más que una medida de actuación, es parte de una cultura: la de gerencia del Valor, que es una forma para que todos los que toman decisiones en una empresa se coloquen en una posición que permita delinear estrategias y objetivos encaminados fundamentalmente a la creación de valor. Si a todos los ingresos operacionales se le deducen la totalidad de los gastos operacionales, el valor de los impuestos y el costo de oportunidad del capital se obtiene el EVA, en esta medida se considera la productividad de todos los factores utilizados para desarrollar la actividad empresarial. En otras palabras, el EVA es el resultado obtenido una vez se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas.

Es decir, el valor económico agregado o utilidad económica se fundamenta en que los recursos empleados por una empresa o unidad estratégica de negocio

debe producir una rentabilidad superior a su costo, pues de no ser así es mejor trasladar los bienes utilizados a otra actividad. Esto obliga a un análisis más profundo que el desarrollado por los indicadores tradicionales de crecimiento en ingresos, utilidades y activos como factores de evaluación del desempeño. Esto, además, obliga a una presentación más clara de los balances para establecer los diferentes recursos, bienes y derechos empleados por cada unidad estratégica de negocio en su proceso de generación de utilidades y flujo de caja.

D. Información financiera

Según Álvarez (2003) La información financiera es información que produce la contabilidad indispensable para la administración y el desarrollo de las empresas y por lo tanto es procesada y concentrada para uso de la gerencia y personas que trabajan en la empresa.

La necesidad de esta información hace que se produzcan los estados financieros. La información financiera se ha convertido en un conjunto integrado de estados financieros y notas, para expresar cual es la situación financiera, resultado de operaciones y cambios en la situación financiera de una empresa.

La importancia de la información financiera que será presentada a los usuarios sirve para que formulen sus conclusiones sobre el desempeño financiero de la entidad. Por medio de esta información y otros elementos de juicio el usuario general podrá evaluar el futuro de la empresa y tomar decisiones de carácter económico sobre la misma.

Los estados financieros son un medio de comunicar la situación financiera y un fin por que no tratan de convencer al lector de un cierto punto de vista o de una posición. La capacidad de los estados financieros es la de transmitir información que satisfaga el usuario, y ya que son diversos los usuarios de esta información esta debe servirles para:

- Tomar decisiones de inversión y crédito, los principales interesados de esta información son aquellos que puedan aportar un financiamiento u otorguen un crédito, para conocer qué tan estable y el crecimiento de la empresa y así saber el rendimiento o recuperación de la inversión.

- Aquilatar la solvencia y liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar recursos, aquí los interesados serán los diferentes acreedores o propietarios para medir el flujo de dinero y su rendimiento.
- Evaluar el origen y características de los recursos financieros del negocio, así como su rendimiento, esta área es de interés general para conocer el uso de estos recursos.
- Por último formarse un juicio de cómo se ha manejado el negocio y evaluar la gestión de la administración, como se maneja la rentabilidad, solvencia y capacidad de crecimiento de la empresa.

Cuándo la información financiera satisface al usuario general es porque una persona con algunos conocimientos técnicos pueda formarse un juicio sobre:

- El nivel de rentabilidad
- La posición financiera, que incluye su solvencia y liquidez
- La capacidad financiera de crecimiento
- El flujo de fondos

3.2.1.3 Métodos de interpretación de datos financieros

- a) Método vertical o estático: El método vertical se refiere a la utilización de los estados financieros de un período para conocer su situación o resultados; permite evaluar la eficiencia de la empresa en un mismo periodo.
- b) Método horizontal: En el método vertical se comparan entre sí los dos últimos períodos, observando los cambios positivos o negativos y corregir los efectos negativos: También encontramos el control presupuestario ya que en el período que está sucediendo se compara la contabilidad contra el presupuesto.
- c) Método histórico: En el método histórico se analizan tendencias, ya sea de porcentajes, índices o razones financieras, puede graficarse para una mejor ilustración.

3.2.1.4 Razones financieras

Las razones financieras son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o unidad evaluada, y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social.

3.2.2 TOMA DE DECISIONES

3.2.2.1 Definición de toma de decisiones

Según Weihrich & Koontz (1999), 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.

La toma de decisiones es sólo un paso de la planeación ya que forma parte esencial de los procesos que se siguen para elaboración de los objetivos o metas trazadas a seguir. Rara vez se puede juzgar sólo un curso de acción, porque prácticamente cada decisión tiene que estar engranada con otros planes.

Según Suanders (2006) Define a la toma de decisiones como: una función imprescindible en las organizaciones, de un significado especial por no estar limitada a un solo nivel, sino por ser un proceso que se da en toda la institución, y además, por ser parte fundamental inherente a todas las demás actividades, para lo que resulta imprescindible poseer una información lo más completa posible, es decir, previamente analizada y evaluada.

3.2.2.2 Dimensiones de la toma de decisiones

A. Decisiones de financiamiento

Según Turmero (2010) Toda organización, y especialmente las empresas, deben enfrentar permanentemente decisiones de financiamiento; las cuales tendrán por tanto un impacto sustantivo en el progreso de la empresa y de sus proyectos. Se trata entonces no solo de decisiones delicadas y sensibles que demandan un

actuar diligente, sino también de elecciones que pueden afectar hasta el mismo curso de viabilidad financiera de una entidad.

Toda empresa, sea de una manera profesional o de forma empírica, debe ejecutar labores de administración financiera. La administración financiera se define como una conjunción de funciones como son “planear, obtener y utilizar los fondos para maximizar el valor de una empresa”. En cuenta la función de las finanzas forma parte de la administración principal de la empresa.

Las decisiones de financiamiento se producen en mercados financieros. Ello significa que se debe evaluar cuál de estos segmentos del mercado es más propicio para financiar el proyecto o actividad específica para la cual la empresa necesita recursos.

Costos de financiamiento

Según Turmero (2010) Las autoridades fiscales dan a los pagos por intereses el tratamiento de costo. Esto significa que la empresa puede deducir los intereses cuando calcule su beneficio imponible. El interés disminuye el beneficio antes de impuestos.

Generalmente el costo del financiamiento a largo plazo es más alto que los costos de financiamiento a corto plazo, debido al alto grado de incertidumbre relacionado con el futuro. El convenio de financiamiento a largo plazo especifica la tasa de interés real que se carga al prestatario, la regulación de los pagos y el monto de estos.

Los factores principales que afectan el costo del dinero para un prestatario dado son:

- Costo de financiamiento con deuda:

El financiamiento por deuda se relaciona al apoyo bancario, es una obligación que la empresa debe satisfacer o reintegrar en el corto o largo plazo a la institución a quien lo ha solicitado. Por sus características se relaciona a la historia de la empresa, sus activos, a sus fundadores y la capacidad de generar ingresos.

- Costo de financiamiento con acciones privilegiadas: Se calcula al dividir los dividendos anuales de este tipo de acciones entre los valores netos de realización procedentes de su venta. Los valores netos de realización representan la cantidad de dinero recibida por concepto de los costos de emisión requeridos para emitir y vender las acciones.

Debido a que los dividendos de acciones preferentes se pagan a partir de los flujos de efectivo después del impuesto de la empresa, no es necesario llevar a cabo un ajuste. El costo de las acciones preferentes es el costo presente de emplear las mismas, para recabar fondos.

- Costo de Financiamiento con acciones comunes: Este costo es el nivel de rendimiento que la empresa debe obtener sobre las mismas, a fin de mantener su valor accionario. El costo de las acciones comunes es el costo a la cual los inversionistas descuentan los dividendos esperados de la empresa a fin de determinar el valor de sus acciones. Se encuentran dos técnicas para mediar este costo: el modelo de valuación de crecimiento constante y el de asignación de precio de activo de capital.

La ecuación indica que el costo de capital de las acciones comunes puede calcularse al dividir los dividendos esperados al cabo de 1 año entre el precio actual de los accionistas, y sumando a esto la tasa de crecimiento esperada. Puesto que los dividendos de las acciones comunes son pagados a partir de los ingresos después del impuesto, no es necesario hacer ajustes fiscales.

Mediante este modelo, el costo de acciones comunes es el rendimiento requerido por los accionistas, como compensación por el riesgo no diversificable de la empresa, el cual es medido por el coeficiente β .

- Costo de utilidades retenidas:

En términos estrictamente financieros, la única razón que justifica retención de utilidades por partes de una empresa, es su capacidad de obtener rendimientos superiores a la tasa de corte de los accionistas individuales, o al costo de oportunidad debidamente analizada. De lo contrario, debería entregar utilidades y dejar que cada accionista disponga a su manera del monto

repartido. En la práctica, la decisión resulta fácil cuando se trata de compañías dominada por unos pocos socios (o por uno), caso muy común.

Si se trata de compañías abiertas, la gerencia debe sustentar con cálculos técnicos una decisión de este tipo, en cuyo caso el costo se estima con la tasa de corte.

El objetivo de la estrategia de financiamiento a largo plazo es la de disminuir los problemas de tipo financiero a través de acciones concretas destinadas a captar financiamiento utilizando instrumentos viables y confiables.

B. Decisiones de operación

Según Arnoletto (2012) 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.

Políticas de Operaciones

Elemento de control que establece las guías de acción que permiten la implementación a las estrategias de ejecución de la entidad pública, definiendo los límites y parámetros necesarios para ejecutar los procesos y actividades en cumplimiento de la función, los planes, los programas y proyectos previamente definidos. Imponen limitaciones y obligaciones sobre la forma de llevar a cabo la operación de la entidad.

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.

C. Decisiones de inversión

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.

Los modelos de análisis de inversiones son modelos matemáticos que intentan simular la realidad del proceso de inversión, para evaluar sus resultados. Sistematizan una serie de datos cuantitativos, e informan con respecto a la conveniencia o no de emprender la realización del proyecto. Aunque estos modelos, son solamente una parte del proceso de decisión.

Otro aspecto a destacar, es que los modelos de análisis de inversiones al intentar simular la realidad futura, deben trabajar con estimaciones o previsiones de las variables que utilizan, por lo que la fiabilidad de sus resultados, dependerá lógicamente, del acierto de dichas previsiones. Por lo tanto, la capacidad de prever es un factor esencial para tomar decisiones acertadas en materia de inversiones. Sin embargo, el éxito del proyecto no sólo dependerá de la capacidad de predecir los movimientos de fondos futuros, sino también, de saber controlar el curso de los hechos que se produzcan una vez puesto en marcha el proyecto.

Las decisiones de inversión constituyen el armazón del desarrollo futuro de una empresa, siendo un factor básico de la eficiencia y del poder competitivo de las mismas. Por consiguiente, la adopción incorrecta de este tipo de decisiones tiene consecuencias graves sobre los beneficios y el futuro de una empresa. La decisión de invertir es una de las más peligrosas decisiones a tomar por una

empresa. Son numerosos los ejemplos que se podrían poner de empresas que han entrado en crisis por emprender procesos de inversión para los que no estaban preparadas o no eran adecuados para la situación de su entorno. Efectivamente, la inversión conlleva un alto riesgo para la empresa, puesto que una vez tomada, es prácticamente irreversible, con unas implicaciones financieras generalmente muy importantes.

Es por ello que las inversiones de cierta cuantía, sólo deben ser aprobadas después de un completo estudio donde se ponga de manifiesto su rentabilidad y viabilidad.

Políticas de inversión

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.

Objetivos de las decisiones de inversión

Aunque 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.

Decisiones de inversión con riesgo

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.

El crecimiento empresarial y las inversiones

Para que 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.

D. Competitividad

Porter, M. (2005) Define a la competitividad como la capacidad de una empresa de cualquier tipo para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúan. Se entiende por ventaja comparativa aquella habilidad, recurso, conocimiento, atributos, etcétera, de que dispone una empresa y las cuales carecen sus competidores, lo cual hace posible la obtención de rendimientos superiores a estos.

La ventaja competitiva se deriva fundamentalmente de la mejora, la innovación y el cambio, abarca todo el sistema del valor, se mantiene solamente gracias a mejoras incesantes y necesita para mantenerse que sus fuentes de ventajas se perfeccionen. La competitividad no es producto de una casualidad ni surge espontáneamente, se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa, como los accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, por la competencia y al mercado, y por último, el gobierno y la sociedad en general.

Una organización, cualquiera que sea la actividad que realiza, si desea mantener un nivel adecuado de competitividad a largo plazo, debe utilizar antes o después, unos procedimientos de análisis y decisiones formales, encuadrados en el marco del proceso de "planificación estratégica". La función de dicho proceso es sistematizar y coordinar todos los esfuerzos de las unidades que integran la organización encaminados a maximizar la eficiencia global.

Indicadores de desempeño de la competitividad

Para la evaluación de los determinantes sistémicos de la competitividad relacionados con las políticas de corte horizontal de promoción y fomento al sector privado, la metodología consiste en elaborar índices que se aplicarán a distintos programas. El objetivo es contar con información sobre el desempeño de los programas en lo referente a la promoción de la competitividad. Para ello es necesario contar con información de los programas y de los beneficiarios de los mismos. El indicador de desempeño tiene por lo menos dos componentes, uno relacionado con la eficacia y otro relacionado con la calidad del servicio de promoción. El componente de eficacia se mide comparando la cantidad de empresas que obtuvieron el servicio que otorga el programa en relación a la cantidad total de potenciales beneficiarios del programa en cuestión, en un determinado período de tiempo. Para ello es necesario contar con una base de datos de potenciales beneficiarios.

El componente de calidad se mide a través de una consulta a los beneficiarios en donde se pregunta por la calidad del servicio obtenido. Ambos indicadores deben ser adaptados a cada programa y discutidos en la mesa de competitividad que reúne a todas las instituciones involucradas. Asimismo en la mesa deben realizarse instancias de coordinación entre programas. El indicador de coordinación tendrá en cuenta el número de reuniones mantenidas entre sus integrantes.

Factores que determinan la competitividad

Para Cárdenas (2010) Las empresas se hacen competitivas al cumplirse dos requisitos fundamentales: primero, estar sometidas a una presión de competencia que las obligue a desplegar esfuerzos sostenidos por mejorar sus productos y su eficiencia productiva; y, segundo, estar insertas en redes articuladas dentro de las cuales los esfuerzos de cada empresa se vean apoyados por toda una serie de externalidades, servicios e instituciones.

Sin embargo, para saber los factores que determinan la competitividad, como bien dice Porter, habría que irse a la empresa, y al sector, e identificar cuáles son los factores que determinan que las empresas generen valor agregado y que ese valor se venda en el mercado, y si realmente esos factores son sostenibles en el mediano y largo plazo. Pues las medidas a instaurar son aquellos factores que conduzcan al logro del objetivo “ser competitivos”, son diferente, y entran en ámbitos decisionales distintos según sea aquel en el que se realice el análisis de la competitividad.

De la diversidad de información que se encuentra sobre competitividad, sobre todo en la web, de las múltiples maneras de enfocar el tema de acuerdo a cada situación, sector, nivel y ante la ausencia de una enumeración concreta en los diversos autores, se pone de manifiesto que son muchos los factores que inciden en el éxito competitivo de las micro y pequeñas empresas, pero se podría señalar las siguientes, como las más importantes:

a) Capacidades Directivas: La competitividad más que cualquier otra cosa depende de las personas; de sus actitudes ante los retos, de sus habilidades, de

sus capacidades de innovar, de su intuición y creatividad, de saber escuchar y comunicarse con otros, de hallar y usar información, de planear y resolver problemas, de trabajar individualmente y en equipo, de aprender a aprender, responsabilidad y tenacidad, valores y sensibilidad social.

En las empresas se debe cambiar de patrones, de pensamiento y de comportamiento, es decir, emplear lo que afirma Thomas Samuel Kuhn: el cambio de paradigmas. Cambiar nuestras formas de liderar grupos de individuos y negocios, de gerenciar procesos, de pensar-sentir-actuar, cambiar las cosas por medio de la creatividad, cambiar puntos de vistas, de encontrar nuevos enfoques para ver las cosas con otros ojos. Así las empresas podrán adaptarse rápidamente a los cambios de la sociedad. La actitud no basta, la acción es esencial, el aprendizaje no se da hasta que el comportamiento no haya cambiado.

Los directivos desempeñan un papel crucial en las empresas, y sobre ellos recae la responsabilidad de elegir entre las distintas opciones estratégicas y además en la mayoría de los casos son las que las implementan, por tanto se hace necesario un amplio conocimiento de los recursos y capacidades de sus empresas y de su entorno competitivo. El nivel de educación se relaciona de forma positiva con la capacidad del directivo para realizar elecciones estratégicas de acuerdo con las exigencias del entorno, con su propensión a generar e implantar soluciones creativas a los problemas de la empresa e, incluso, con su nivel de productividad. Las empresas que cuenten con directivos con un mayor grado de formación alcanzarán mayores niveles de éxito.

b) Calidad en la Producción o Prestación de Servicios – Diferenciación: El ser competitivo hoy en día significa tener características especiales que nos hacen ser escogidos dentro de un grupo de empresas que se encuentran en un mismo mercado buscando ser seleccionados. Es diferenciarnos por nuestra calidad, habilidades, cualidades, capacidad de cautivar, de seducir, de atender y asombrar a los clientes, con nuestros bienes y servicios, lo cual se traduce en un generador de riquezas.

Lograr la conformidad del conjunto de características y atributos de un producto con las necesidades y expectativas del comprador representa otro de los factores necesarios para competir, el cual también determina decisivamente la reputación

o imagen de la empresa en el mercado. Aunque a corto plazo pueden suponer fuertes inversiones, a medio y largo plazo reducen costos, atraen clientes y empleados satisfechos y mejoran la productividad y los resultados de la empresa.

c) Ventajas Competitivas (costo-calidad): No basta competir, es necesario lograr ventajas competitivas. Pues las empresas competitivas serán aquellas capaces de ofrecer continuamente productos y servicios con tributos apreciados por sus clientes. A este conjunto de características que distinguen al producto de una empresa de sus competidores se denominan ventajas competitivas. Lo único seguro acerca de éstas es su dinamismo, los mercados pueden cambiar sus exigencias o la tecnología de la empresa puede verse desplazada por las de la competencia. Sin una empresa no invierte en mantenerlas, remozarlas, tarde o temprano estará condenada a perderlas.

d) Recursos Tecnológicos: Dentro de los recursos tecnológicos se incluye el stock de tecnologías, la experiencia en su aplicación (know-how) y los medios humanos, científicos y técnicos para su desarrollo.

Para afrontar los abundantes desafíos del entorno y poder adaptarse a las exigencias de los clientes, las empresas deben examinar cuidadosamente las mejoras que pueden introducir tanto en sus productos o servicios como en sus procesos. Para ello deberán incorporar o desarrollar activos tecnológicos que les permitan posicionarse por delante de su competencia. Aquellas empresas que sólo realicen nuevas inversiones cuando comprueben que los competidores obtienen buenos resultados –o bien no posean información fiable de la posición tecnológica de las empresas rivales– estarán abocadas al fracaso. El desarrollo de activos tecnológicos, requiere tiempo y dinero. Por lo que los directivos deben planificar cuidadosamente las inversiones en nuevas maquinarias y procesos, y asegurar en sus recursos humanos las competencias necesarias para su manejo.

e) Innovación: No se puede implantar patrones competitivos o cualquier otro que se detecte como factor crítico de éxito del negocio, debido a que el mercado es

cambiante. Por eso muy unido a los recursos tecnológicos aparece el de innovación. El éxito de las empresas también se asocia al desarrollo de nuevos productos, servicios o procesos que permitan responder a las necesidades de los clientes, adaptarse a los cambios en el entorno o mejorar las oportunidades para alcanzar los objetivos de la empresa. Tres son los pilares sobre los que se asienta la innovación: el directivo, los trabajadores y la cooperación con otras empresas.

f) Recursos Comerciales: Los procesos comerciales, orientados al mejor conocimiento del mercado y de los clientes, son un medio muy importante de mejora del rendimiento económico, de la fidelización de clientes y, de la diferenciación de la competencia. Para ello se necesita contar con profesionales de marketing adecuados a las necesidades; realizar campañas destinadas a fortalecer la marca; poder acceder a todos los canales de distribución.

g) Recursos Humanos-Capacitación Laboral: Para lograr el éxito competitivo, las empresas deben establecer los mecanismos que permitan atraer candidatos cualificados, retener y motivar a los actuales empleados y establecer fórmulas que los ayuden a crecer y desarrollarse dentro de la empresa.

La escasa capacidad para atraer y retener personal cualificado, se debe fundamentalmente a la menor posibilidad de ofrecer incentivos salariales. Para paliar este problema, los bajos salarios pueden complementarse con fórmulas alternativas de retribución adaptadas a cada individuo, por medio de la flexibilidad horaria, los planes de formación o la participación en la gestión, entre otros. El limitado acceso a procesos formativos de capital humano, obstaculiza el aumento de la productividad. Esta situación se traduce en un bajo nivel de competitividad del sector y repercute en una limitada capacidad sectorial para generar empleo productivo de mayor remuneración e ingresos para una alta proporción de la población.

h) Recursos Financieros: El mantenimiento de buenos estándares financieros es uno de los aspectos relevantes para alcanzar el éxito competitivo en las empresas de menor tamaño. La debilidad de los balances en este tipo de empresas hace necesaria una correcta y minuciosa planificación financiera a corto plazo que

evite una la falta de liquidez. Asimismo, que habitualmente el poder de negociación con entidades de crédito sea inversamente proporcional al tamaño de la empresa hace necesario primero, un alto conocimiento de la oferta financiera y una especial atención a los fondos propios. Además, resulta vital constituir reservas o fondos que permitan la disminución de los costes financieros.

i) Cultura: Con este término se hace referencia al conjunto de hábitos, creencias, expectativas y valores compartidos por todos los miembros de la organización. La cultura guía el comportamiento de las personas que forman parte de la empresa; sienta las bases de los procedimientos; y ayuda a mantener la cohesión interna.

3.2.2.3 Modelo de toma de decisión

Para Amaya (2010) 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. La tarea es entonces seleccionar la mejor alternativa entre las cuatro categorías generales dependiendo de la habilidad para predecir las consecuencias de cada una.

Toma de decisiones bajo certidumbre

Esta se presenta cuando se pueden predecir con certeza las consecuencias de cada alternativa de acción. Es decir, existe una relación directa de causa y efecto entre cada acto y su consecuencia. Si está lloviendo, ¿Se debe llevar un paraguas? Si hace frío, ¿Se debe llevar un abrigo? Ya sea que se lleve o no el paraguas o el abrigo, las consecuencias son predecibles.

Toma de decisiones bajo riesgo

Esta categoría incluye aquellas decisiones para las que las consecuencias de una acción dada dependen de algún evento probabilista. El resultado más importante de la teoría de decisiones bajo riesgo es que debe seleccionarse la alternativa que

tenga el mayor valor esperado. Esto es equivalente a “apostar al promedio a largo plazo”, es decir, se debe seleccionar aquella alternativa con el pago promedio más alto.

Toma de decisiones bajo incertidumbre

Esta es una categoría que se parece a la toma de decisiones bajo riesgo, con una diferencia: ahora no se tiene conocimiento de las probabilidades de los eventos futuros y no se tiene idea de cuan posible sean las diferentes consecuencias. En muchas de las decisiones bajo incertidumbre se puede expresar el grado personal de optimismo o convertir el problema a riesgo con una exactitud razonable, llámese intuición, experiencia, juicio, suerte o como se desee. El hacer esto mejorara la toma de decisiones en mayor medida que cuando simplemente se hace un disparo en la oscuridad.

Toma de decisiones bajo conflicto

En esta categoría se tienen aquellos casos de toma de decisiones bajo incertidumbre en los que hay un oponente. Las probabilidades de los eventos no solo se desconocen, si no que están influenciadas por un oponente cuya meta es vencer. Esta es la situación típica en cualquier competencia: beisbol, futbol, póquer, blackjack, los negocios y la guerra. En el marco teórico, esto se llama juegos y teorías de juegos. Hasta el momento, los resultados teóricos están limitados, no espere descubrir cómo volverse invencible en el póquer.

3.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

- Activos disponibles:

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

- Activos financieros – compromiso de compra:

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

- Activos por instrumentos financieros derivados:

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

- Activos realizables:

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

- Actualización de valor:

Es todo cambio de valor, que incrementa o disminuye, el valor de un activo o un pasivo, por referencia a un valor externo, por ejemplo el mercado.

- Análisis Financiero:

Podemos definir el 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.

- Base de análisis financiero:

El análisis financiero se basa 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.

- **Cuerpo de los estados financieros:**

Es, para efectos de presentación de información financiera, la exposición de cualquier partida directamente en los estados financieros.

- **Institución financiera:**

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

- **Estrategia:**

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

- **Instrumento financiero:**

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

- **Instrumentos financieros – cobertura de flujos de efectivo:**

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

- **Instrumento de patrimonio neto o patrimonial o de capital:**

Es una participación residual en los activos de la empresa, luego de la deducción de sus pasivos.

- **Libros contables:** Son los registros que acumulan información de manera sistemática, sobre los elementos de los estados financieros, a partir de los cuales

fluye la información financiera cuantitativa que se expone en el cuerpo de los estados financieros o en notas a los mismos. Dichos libros contables, incluyen al menos un registro de transacciones diarias (libro diario) y un registro de acumulación de saldos (libro mayor).

- Mercadería en consignación:

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

- Plan Estratégico:

Enfoque altamente especializado de la planeación, con perspectiva global, integradora, innovadora y adaptativa, desarrollada por la Alta Dirección de la Organización, que mediante el análisis sistemático de factores e indicadores propios y externos, actuales y futuros, que incidirán en su evolución, proyectan la permanencia competitiva de la empresa en el escenario más lejano posible, acotando la incertidumbre del futuro y preparándola desde hoy para redefinirla en la mañana.

3.4 CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
ESTADOS FINANCIEROS	DIAGNOSTICO FINANCIERO	<ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad financiera - Crecimiento financiero - Nivel de endeudamiento - Riesgo financiero
	DIAGNOSTICO ECONOMICO	<ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad económica - Crecimiento económico - Eficiencia en la utilización de sus inversiones - Riesgo económico
	VALOR ECONOCMICO AGREGADO	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de capital - Indicadores para calcular el valor creado por la empresa - Estrategias para incrementar el EVA - Objetivos del EVA
	INFORMACIÓN FINANCIERA	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de los estados financieros - Características cualitativas de la información financiera - Análisis de los estados de ganancias y pérdidas - Nivel de confianza

TOMA DE DECISIONES	DECISIONES DE FINANCIAMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> - Costos de financiamiento - Riesgo por financiamiento - Políticas de financiamiento - Financiamiento por deuda
	DECISIONES DE OPERACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Políticas de operaciones - Metas propuestas - Efectividad de las operaciones - Grado de automatización
	DECISIONES DE INVERSIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Riesgo de inversión - Planificación financiera - Tipos de inversión - Factores de decisiones de inversión
	COMPETITIVIDAD	<ul style="list-style-type: none"> - Participación en el mercado - Valor agregado para la empresa - Ventajas competitivas - Satisfacción del cliente

CAPÍTULO IV

HIPÓTESIS Y VARIABLES.

4.1. HIPÓTESIS GENERAL.

Los estados financieros influirían significativamente para la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

4.2. HIPÓTESIS SECUNDARIAS.

- a) El diagnóstico financiero influiría significativamente en las decisiones de financiamiento de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

- b) El diagnóstico económico influiría significativamente en las decisiones de operación de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

- c) El valor agregado económico influiría significativamente en las decisiones de inversión de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

- d) La información financiera influiría significativamente en la competitividad de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

4.3. DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONAL DE VARIABLES

4.3.1. Estados financieros

4.3.1.1. Definición conceptual

Gómez (2004). Define a los estados financieros como el estudio comparativo de la información contenida en los diferentes estados contables, con el fin de extraer conclusiones sobre la situación económica-financiera de la entidad a la que pertenecen, haciendo uso de aquellos instrumentos técnicos que facilitan las antedichas comparaciones.

4.3.1.2. Definición operacional

Los estados financieros serán medidos a través de sus dimensiones: Diagnóstico financiero, diagnóstico económico, valor económico agregado e información contable.

4.3.2. Toma de decisiones

4.3.2.1. Definición conceptual

Amaya (2010). Define a la toma de decisiones como una actividad fundamental en cualquier actividad humana, en este sentido, todos somos tomadores de decisiones. Sin embargo, tomar una decisión acertada empieza con un proceso de razonamiento constante y focalizado, que puede incluir varias disciplinas.

4.3.2.2. Definición operacional

La toma de decisiones será medida a través de sus dimensiones: Decisiones de financiamiento, decisiones de operación, decisiones de inversión y competitividad.

CAPÍTULO V

MÉTODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

5.1 Tipo y Nivel de Investigación

5.1.1 Tipo de Investigación

Investigación básica, porque está orientada a proporcionar los fundamentos teóricos y conceptuales al problema planteado de nivel descriptivo correlacional; así manifiesta Mejía (2005. Pág. 29)

5.1.2 Nivel de Investigación

Centrada en una investigación descriptiva y correlacional.

Según Hernández, et al (2003, p.121) La Investigación Correlacional es un tipo de estudio que tiene como propósito evaluar la relación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables (en un contexto en particular). Los estudios cuantitativos correlacionales miden el grado de relación entre esas dos o más variables (cuantifican relaciones). Es decir, miden cada variable presuntamente relacionada y después también miden y analizan la correlación. Tales correlaciones se expresan en hipótesis sometidas a prueba.

5.2 Método y Diseño de la Investigación

5.2.1 Método de la investigación

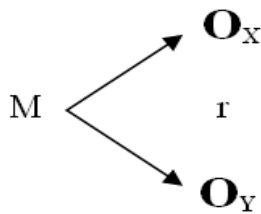
Método general:

- Hipotético-Deductivo: Nos permitió verificar la hipótesis.

Método específico: se aplicó el método estadístico que permitió comprobar hipótesis.

5.2.2 Diseño de Investigación

Investigación correlacional Sánchez y Reyes (2002: 79) al respecto manifiestan que este diseño “se orienta a la determinación del grado de relación existente entre dos variables de interés en una misma muestra de sujeto o el grado de relación entre dos fenómenos o eventos observados”, asimismo es de diseño no experimental observacional porque no se modificó las variables de estudios; transversal porque los datos se recolectarán en un solo periodo de tiempo.



Dónde:

M: Muestra: 46 Gerentes

O_x: Estados financieros

O_y: Toma de decisiones

r = relación de variables

5.3 Población y Muestra de la Investigación

5.3.1 Población

La población está conformada por 46 Gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras de venta por menor de artículos de ferretería y productos de vidrio según la información obtenida por la Cámara de Comercio de Ica.

5.3.2 Muestra

El muestreo comprende la totalidad de la población por ello se sostiene que el muestreo es de tipo censal porque está conformada por la totalidad de la población en estudios, es decir por 46 Gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras de venta por menor de artículos de ferretería y productos de vidrio en el distrito de Ica.

5.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

5.4.1 Técnica:

Con respecto a las técnicas de investigación, se aplicó la encuesta, caracterizada por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos que se obtiene mediante el cuestionario como instrumento de investigación.

5.4.2 Instrumentos:

En relación al cuestionario, como instrumento de investigación, que se centró en el diálogo interpersonal en forma directa con la muestra de estudios.

5.4.3 Validez y confiabilidad de los instrumentos:

La validez de los instrumentos fue otorgada mediante formatos de validación de la Escuela de Posgrado a fin de evaluar su pertinencia, objetividad, claridad, y otros indicadores mediante el juicio de expertos, todos ellos docentes de la Universidad Alas Peruanas.

Para determinar la confiabilidad del instrumento se aplicó una prueba piloto a diez (10) personas, de conformidad con el coeficiente de Alfa de Cronbach; mediante el software spss se obtuvo un coeficiente alfa de Cronbach de 0,84 lo que nos permite deducir que el instrumento es altamente confiable.

5.4.4 Procesamiento y análisis de datos:

El procesamiento y análisis de la información, se efectuó con el programa estadístico informático de mayor uso en las ciencias sociales; Statistical Package for the Social Sciences, conocido por sus siglas SPSS, edición IBM® SPSS® Statistics 22, versión en español.

5.4.5 Ética en la investigación:

En la elaboración del proyecto de tesis y desarrollo de la tesis, se dio cumplimiento a la ética profesional, desde su punto de vista especulativo 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 se 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.
- Competencia y actualización profesional.
- Comportamiento profesional.
- Respeto entre colegas.
- Confidencialidad.
- Responsabilidad.
- Conducta ética.
- Independencia.
- Integridad.

CAPÍTULO VI RESULTADOS

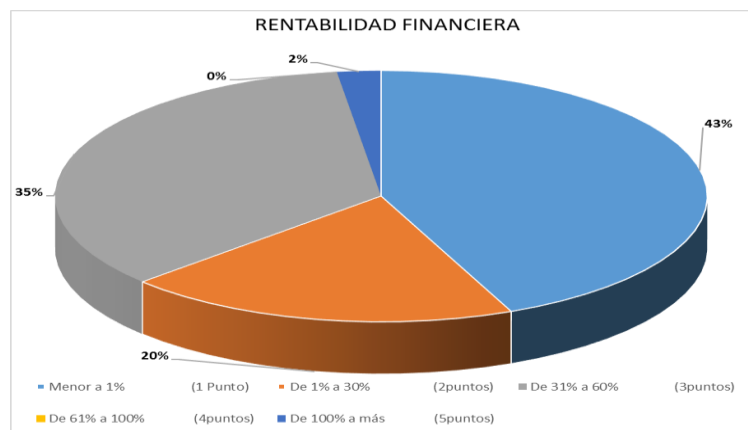
6.1. Análisis descriptivo

Tabla N° 01: ¿El resultado respecto a la rentabilidad financiera de la empresa que refleja la eficiencia con la que usa sus recursos financieros, es?

1. ¿El resultado respecto a la rentabilidad financiera de la empresa que refleja la eficiencia con la que usa sus recursos financieros, es?		f (i)	%
Menor a 1%	(1 Punto)	20	43,5
De 1% a 30%	(2puntos)	9	19,6
De 31% a 60%	(3puntos)	16	34,8
De 61% a 100%	(4puntos)	0	0,0
De 100% a más	(5puntos)	1	2,2
TOTAL		46	100,0

Fuente: Base de datos.

Figura N° 01: Rentabilidad financiera



Fuente: Tabla N° 01

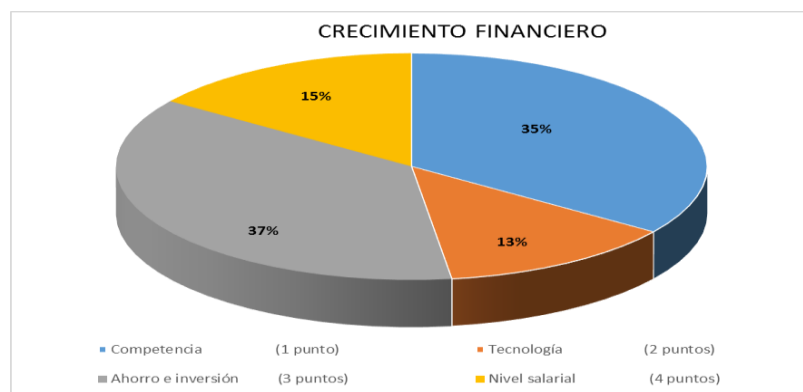
En la tabla N° 01 observamos que; el 2% de 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras opinó que el resultado respecto a la rentabilidad financiera de la empresa que refleja la eficiencia con la que usa sus recursos financieros, es más del 100%; el 20% afirmó que es de 1% a 30%, el 35% declaró que es de 31% a 60 % y el 43% sustentó que es menor a 1%.

Tabla N° 02: Con la globalización y la alta competencia en las empresas no manufacturera ¿Qué elemento es preponderante que ha incidido en el crecimiento financiero de la empresa?

2. Con la globalización y la alta competencia en las empresas no manufacturera ¿Qué elemento es preponderante que ha incidido en el crecimiento financiero de la empresa?			
		f (i)	%
Competencia	(1 Punto)	16	34,8
Tecnología	(2puntos)	6	13,0
Ahorro e inversión	(3puntos)	17	37,0
Nivel salarial	(4puntos)	7	15,2
TOTAL		46	100,0

Fuente: Base de datos.

Figura N° 02: Crecimiento financiero



Fuente: Tabla N° 02

En la tabla N° 02 se muestra que; el 13% de 46 gerentes de las pequeñas empresas afirmó que el resultado respecto al elemento que es preponderante que ha incidido en el crecimiento financiero de la empresa, es la tecnología; el 15% sostuvo que el elemento

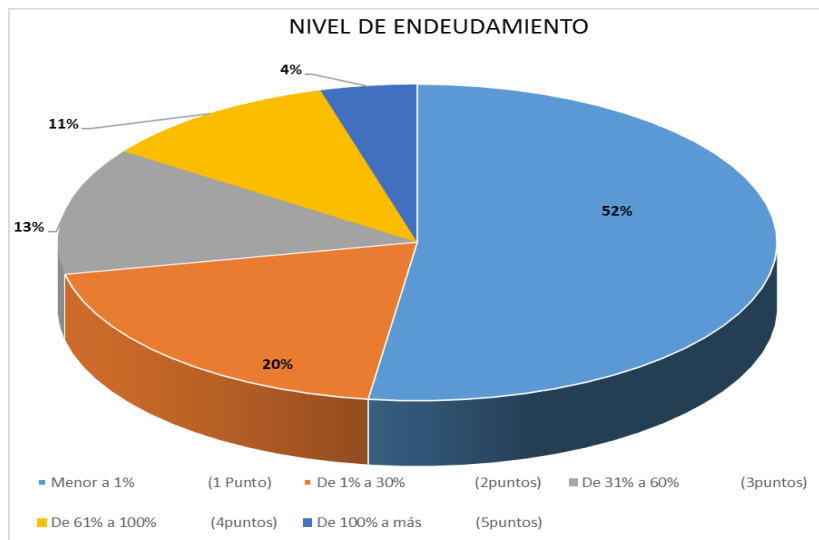
del crecimiento financiero es el nivel salarial; el 35% opinó que es la competencia y el 37% aseguró que el elemento predominante que ha incidido en el crecimiento financiero de la empresa es el ahorro e inversión.

Tabla N° 03: ¿Cuál es el nivel de endeudamiento de la empresa en relación a la intensidad de la deuda comparada con los fondos de financiamiento propios?

3. ¿Cuál es el nivel de endeudamiento de la empresa en relación a la intensidad de la deuda comparada con los fondos de financiamiento propios?		f (i)	%
Menor a 1%	(1 Punto)	24	52,2
De 1% a 30%	(2puntos)	9	19,6
De 31% a 60%	(3puntos)	6	13,0
De 61% a 100%	(4puntos)	5	10,9
De 100% a más	(5puntos)	2	4,3
TOTAL		46	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 03: Nivel de endeudamiento



Fuente: Tabla N° 03.

En la tabla N° 03 se evidencia que; el 4% de 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras aseguró que el nivel de endeudamiento de la empresa en relación con la

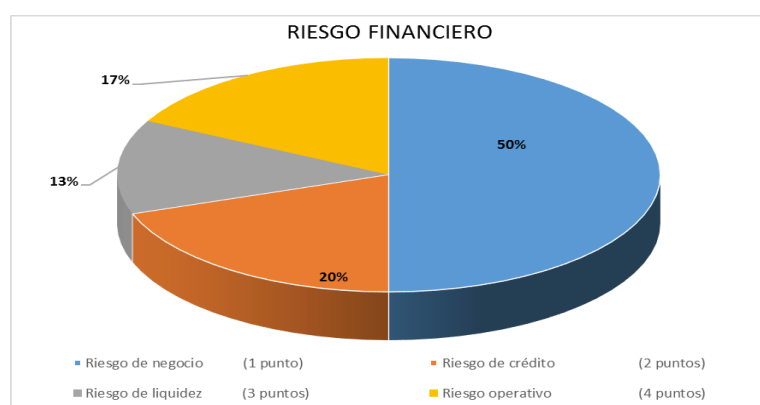
intensidad de la deuda comparada con los fondos de financiamiento propios, es más de 100%; el 11% sostuvo que el nivel de endeudamiento es de 61% a 100%, el 13% afirmó que es de 31% a 60%; el 20% opinó que es de 1% a 30% y el 52% sustentó que el nivel de endeudamiento de la empresa en relación con los fondos de financiamiento propios es menor a 1%.

Tabla N° 04: ¿Qué tipo de riesgo financiero tuvo impacto negativo en la rentabilidad de la empresa?

4. ¿Qué tipo de riesgo financiero tuvo impacto negativo en la rentabilidad de la empresa?		
	f (i)	%
Riesgo de negocio (1 Punto)	23	50.0
Riesgo de crédito (2 puntos)	9	19.6
Riesgo de liquidez (3 puntos)	6	13.0
Riesgo operativo (4 puntos)	8	17.4
TOTAL	46	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 04: Riesgo financiero



Fuente: Tabla N° 04.

En la tabla N° 04 se evidencia que; el 13% de 46 gerentes afirmó que el tipo de riesgo financiero que tuvo un impacto negativo en la rentabilidad de la empresa es el riesgo de

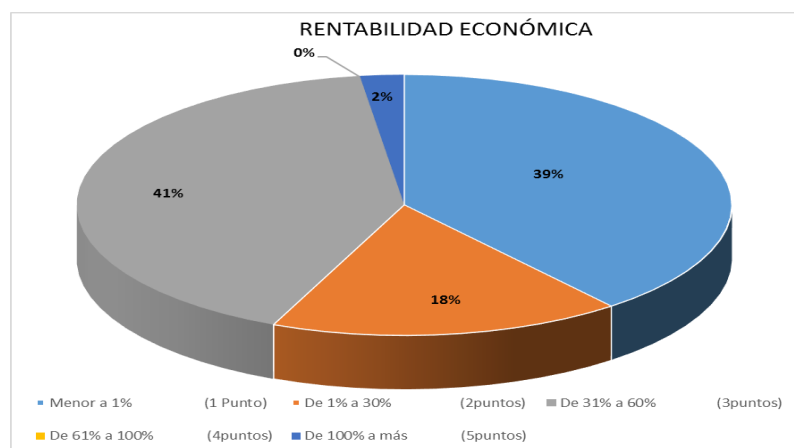
liquidez; el 17% sostuvo que el riesgo financiero es el riesgo operativo; el 20% declaró que es el riesgo de crédito y el 50% opinó que el tipo de riesgo financiero que tuvo un impacto negativo en la rentabilidad es el riesgo de negocio.

Tabla N° 05: ¿Cuál es el nivel que obtuvo la empresa respecto a la rentabilidad económica que refleja la eficiencia con la que generó recursos económicos?

5. ¿Cuál es el nivel que obtuvo la empresa respecto a la rentabilidad económica que refleja la eficiencia con la que generó recursos económicos?		f (i)	%
Menor a 1% (1 Punto)		18	39.1
De 1% a 30% (2puntos)		8	17.4
De 31% a 60% (3puntos)		19	41.3
De 61% a 100% (4puntos)		0	0.0
De 100% a más (5puntos)		1	2.2
TOTAL		46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 05: Rentabilidad económica



Fuente: Tabla N° 05.

En la tabla N° 05 observamos que; el 2% de 46 gerentes opinó que el nivel que obtuvo la empresa respecto a la rentabilidad económica que refleja la eficiencia con la que

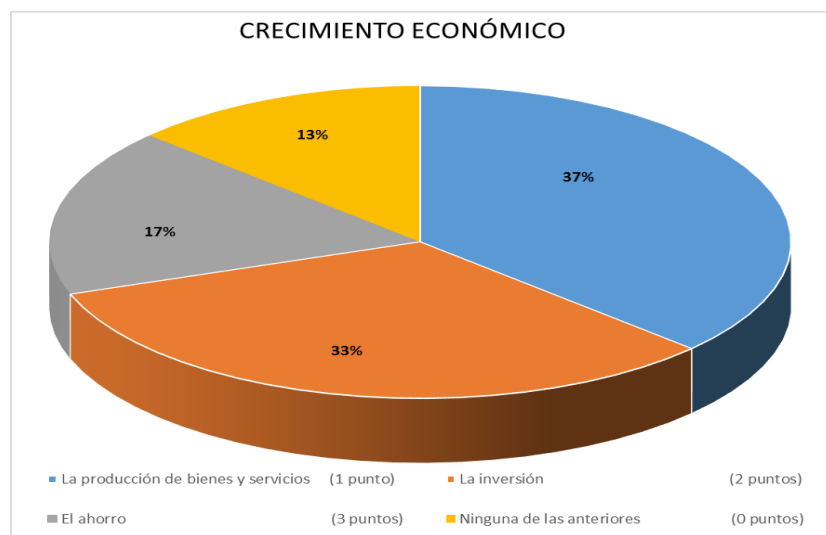
generó recursos económicos, es mayor a 100%; el 18% sostuvo que el nivel de la rentabilidad económica es de 1% a 30%; el 39% declaró que es menor a 1% y el 41% aseguró que el nivel de la rentabilidad económica que refleja la eficiencia con la que generó recursos económicos es de 31% a 60%.

Tabla N° 06: ¿Cuál es el elemento que prevaleció en el crecimiento económico basada en la curva de aprendizaje de la empresa?

6. ¿Cuál es el elemento que prevaleció en el crecimiento económico basada en la curva de aprendizaje de la empresa?		
	f (i)	%
La producción de bienes y servicios (1 punto)	17	37.0
La inversión (2 puntos)	15	32.6
El ahorro (3 puntos)	8	17.4
Ninguna de las anteriores (0 puntos)	6	13.0
TOTAL	46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 06: Crecimiento económico



Fuente: Tabla N° 06.

En la tabla N° 06 se muestra que; el 13% de 46 gerentes no escogió ningunas de las opciones presentada en dicho ítem; el 17% aseguró que el elemento que prevaleció en el crecimiento económico basada en la curva de aprendizaje de la empresa, es el ahorro; el

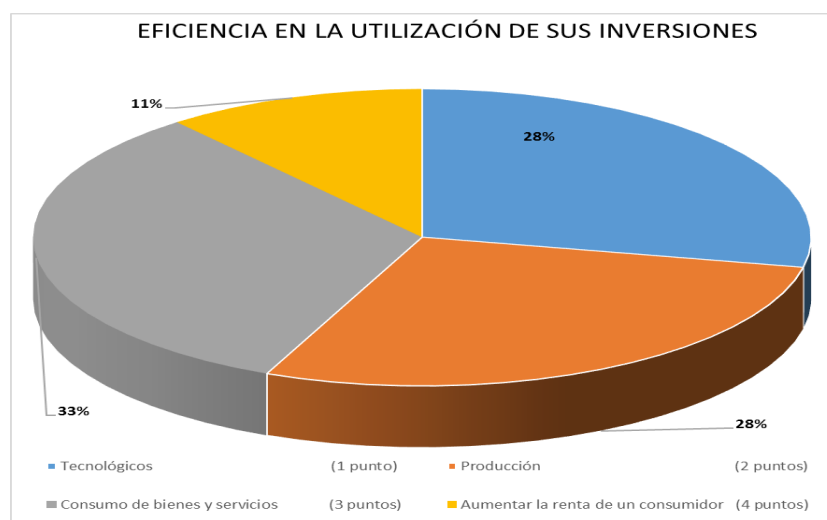
33% opinó que es la inversión y el 37% sostuvo que el elemento que prevaleció en el crecimiento económico es la producción de bienes y servicios.

Tabla N° 07: ¿Cuál es el resultado que obtuvo la empresa respecto a la rentabilidad económica que refleja la eficacia en la utilización de sus inversiones?

7. ¿Cuál es el resultado que obtuvo la empresa respecto a la rentabilidad económica que refleja la eficacia en la utilización de sus inversiones?			
		f (i)	%
Tecnológicos	(1 punto)	13	28,3
Producción	(2 puntos)	13	28,3
Consumo de bienes y servicios	(3 puntos)	15	32,6
Aumentar la renta de un consumidor	(4 puntos)	5	10,9
TOTAL		46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 07: Eficiencia en la utilización de sus inversiones



Fuente: Tabla N° 07.

En la tabla N° 07 se muestra que; el 11% de 46 gerentes declaró que el resultado que se obtuvo de la empresa respecto a la rentabilidad económica que refleja la eficacia en la utilización de sus inversiones, es el de aumentar la renta de un consumidor; el 28% aseguró que eficiencia en la utilización de sus inversiones es lo tecnológico; otro 28% opinó que es la producción y el 38% sostuvo que el resultado que se obtuvo de la

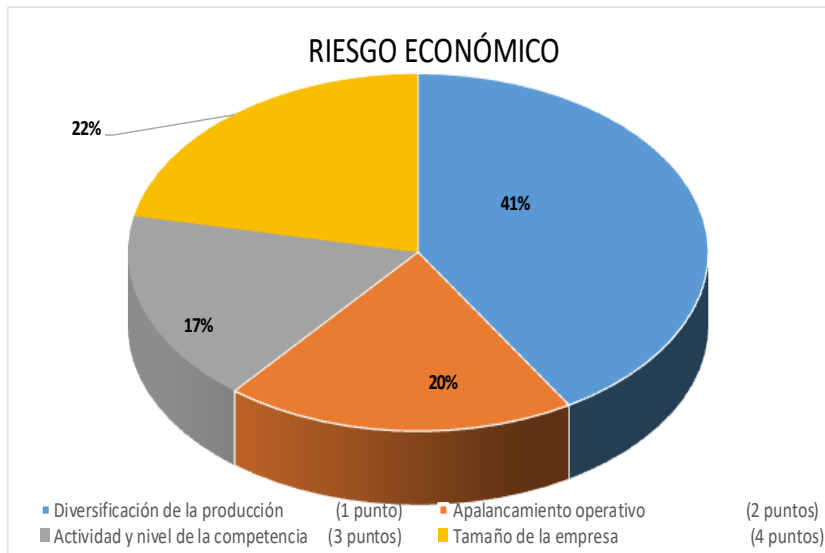
empresa respecto a la rentabilidad económica en la utilización de sus inversiones es consumo de bienes y servicios

Tabla N° 08: Con la posibilidad de que se produzca un resultado desfavorable en relación con un resultado esperado. ¿La empresa ha identificado los motivos que han hecho surgir riesgos económicos en la empresa?

8. Con la posibilidad de que se produzca un resultado desfavorable en relación con un resultado esperado. ¿La empresa ha identificado los motivos que han hecho surgir riesgos económicos en la empresa?			
		f (i)	%
Diversificación de la producción	(1 punto)	19	41.3
Apalancamiento operativo	(2 puntos)	9	19.6
Actividad y nivel de la competencia	(3 puntos)	8	17.4
Tamaño de la empresa	(4 puntos)	10	21.7
TOTAL		46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 08: Riesgo económico



Fuente: Tabla N° 08.

En la tabla N° 08 observamos que; el 17% de 46 gerentes de las pequeñas empresas opinó que el riesgo económico está en la actividad y nivel de la competencia; el 20%

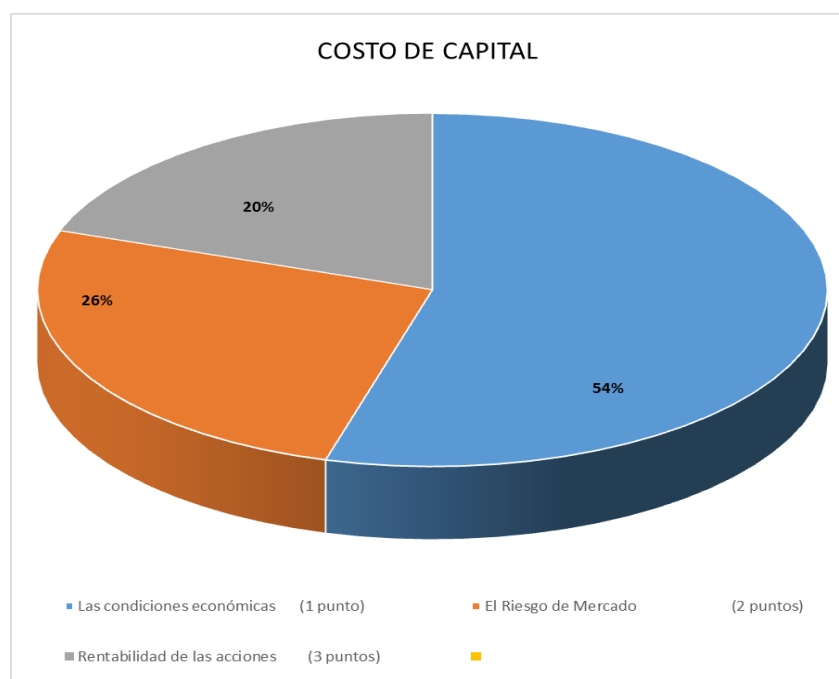
afirmó que está en el apalancamiento operativo; el 22% sostuvo que se encuentra en el tamaño de la empresa y el 41% de gerentes aseguró que está en las diversificación de producción.

Tabla N° 09: ¿Indique que factor fue preponderante para la empresa en incrementar el costo de capital?

9. ¿Indique que factor fue preponderante para la empresa en incrementar el costo de capital?		
	f (i)	%
Las condiciones económicas (1 punto)	25	54.3
El Riesgo de Mercado (2 puntos)	12	26.1
Rentabilidad de las acciones (3 puntos)	9	19.6
TOTAL	46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 09: Costo de capital



Fuente: Tabla N° 09.

En la tabla N° 09 se evidencia que; el 20% de 46 gerentes opinó que el factor preponderante para incrementar el costo de capital es la rentabilidad de acciones, el 26%

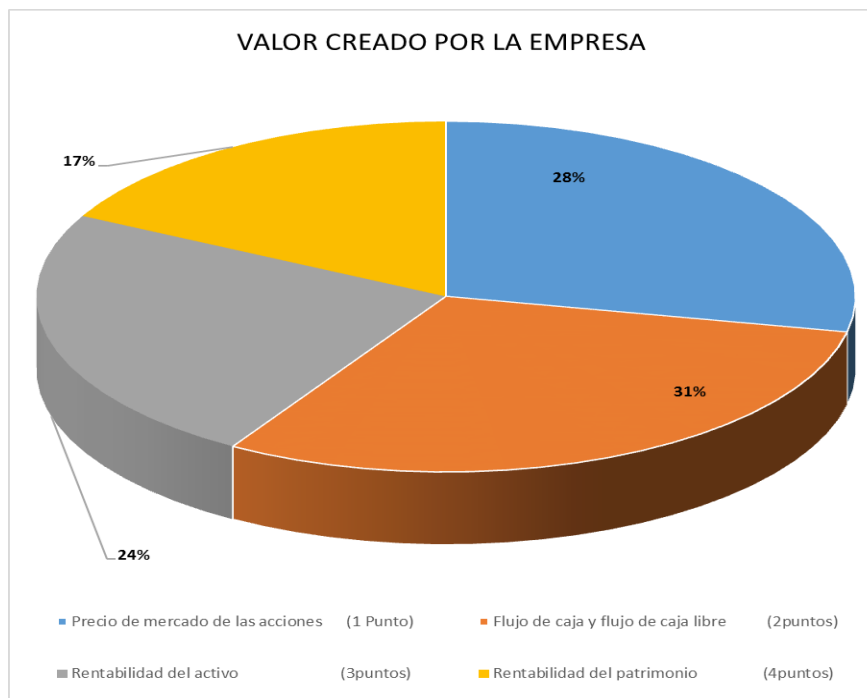
declaró que es el riesgo de mercado y el 54% afirmó que el factor preponderante son las condiciones económicas.

Tabla N° 10: Para la empresa ¿Qué indicador aplica para calcular el valor creado por la empresa?

10. Para la empresa ¿Qué indicador aplica para calcular el valor creado por la empresa?		
	f (i)	%
Precio de mercado de las acciones (1 Punto)	13	28.3
Flujo de caja y flujo de caja libre (2puntos)	14	30.4
Rentabilidad del activo (3puntos)	11	23.9
Rentabilidad del patrimonio (4puntos)	8	17.4
TOTAL	46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 10: Valor creado por la empresa



Fuente: Tabla N° 10.

En la tabla N° 10 se muestra que; el 17% de 46 gerentes de empresas declaró que el indicador aplicado para calcular el valor creado para la empresa es la rentabilidad del patrimonio, el 24% opinó que el valor creado por la empresa es la rentabilidad del

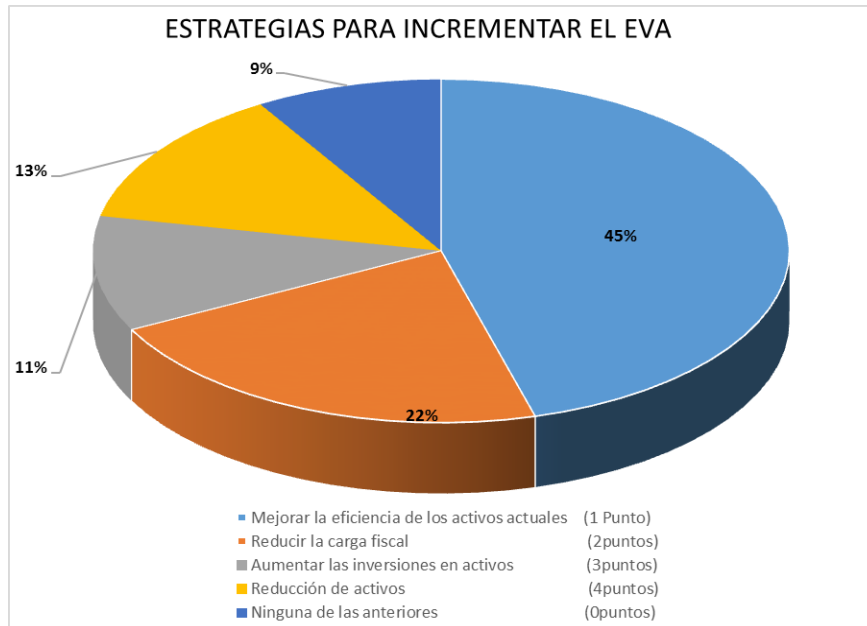
activo, el 28% afirmó que esta en el precio de mercado de acciones y el 31% sostuvo que para calcular el valor creado por la empresa es el flujo de caja y flujo de caja libre.

Tabla N° 11: ¿Qué estrategia aplicó la empresa para incrementar el EVA?

11. ¿Qué estrategia aplicó la empresa para incrementar el EVA?		
	f (i)	%
Mejorar la eficiencia de los activos actuales (1 Punto)	21	45.7
Reducir la carga fiscal (2puntos)	10	21.7
Aumentar las inversiones en activos (3puntos)	5	10.9
Reducción de activos (4puntos)	6	13.0
Ninguna de las anteriores (0puntos)	4	8.7
TOTAL	46	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 11: Estrategias para incrementar el EVA



Fuente: Tabla N° 11.

En la tabla N° 11 se presenta qué; el 9% de 46 gerentes afirmó que la estrategia aplicada por la empresa para incrementar el EVA, no escogió ninguna de las opciones presentadas en el cuestionario; el 11% opinó que la estrategia aplicada es el de aumentar las inversiones en activos; el 13% declaró que la estrategia utilizada por la empresa fue

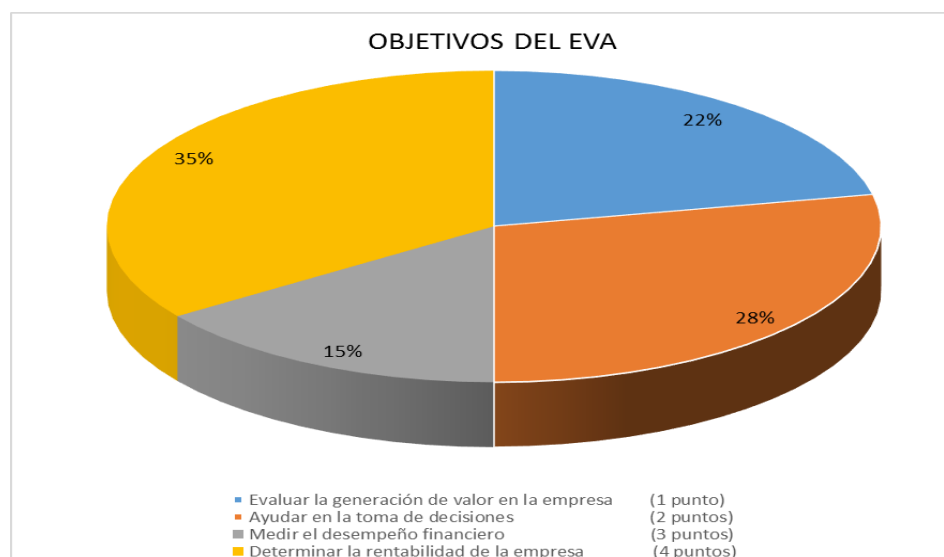
la reducción de activos; el 22% sostuvo que la estrategia empleada fue la de reducir la carga fiscal y el 45% aseguró que la estrategia aplicada por la empresa para incrementar el EVA fue mejorar la eficiencia de los activos actuales.

Tabla N° 12: ¿Cuál es el objetivo que ha logrado aplicar la herramienta financiera EVA en la empresa?

12. ¿Cuál es el objetivo que ha logrado aplicar la herramienta financiera EVA en la empresa?			
		f (i)	%
Evaluar la generación de valor en la empresa	(1 punto)	10	21.7
Ayudar en la toma de decisiones	(2 puntos)	13	28.3
Medir el desempeño financiero	(3 puntos)	7	15.2
Determinar la rentabilidad de la empresa	(4 puntos)	16	34.8
TOTAL		46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 12: Objetivos del EVA



Fuente: Tabla N° 12.

En la tabla N° 12 se muestra que; el 15% de 46 gerentes sostuvo que el objetivo aplicado por la herramienta financiera EVA en la empresa, es medir el desempeño financiero; el 22% declaró que el objetivo es evaluar la generación de valor en la empresa; el 28% afirmó que el objetivo aplicado es el de ayudar en la toma de

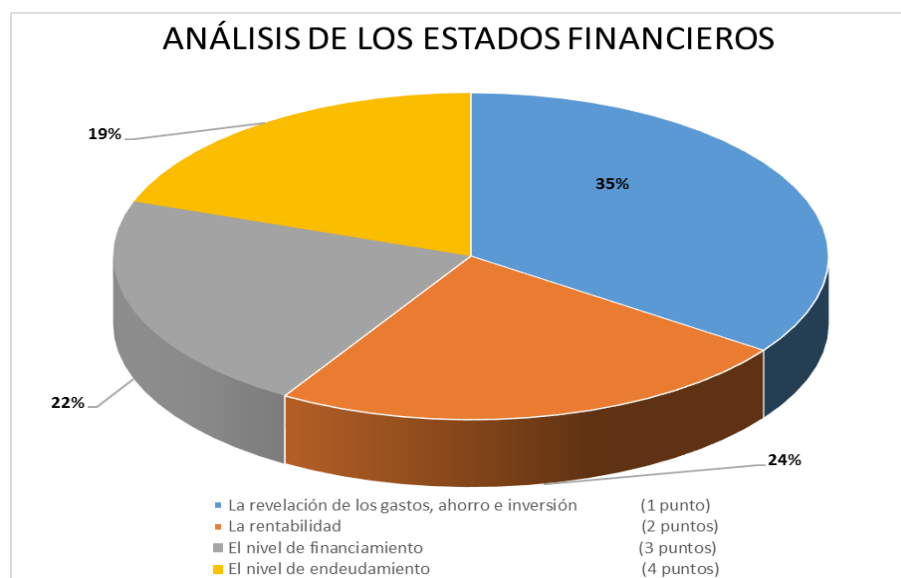
decisiones y el 35% opinó que el objetivo aplicado por la herramienta financiera EVA es determinar la rentabilidad de la empresa.

Tabla N° 13: La empresa ¿Qué información a considerado de mayor utilidad al realizar el análisis de los Estados Financieros?

13. La empresa ¿Qué información a considerado de mayor utilidad al realizar el análisis de los Estados Financieros?			
		f (i)	%
La revelación de los gastos, ahorro e inversión	(1 punto)	16	34.8
La rentabilidad	(2 puntos)	11	23.9
El nivel de financiamiento	(3 puntos)	10	21.7
El nivel de endeudamiento	(4 puntos)	9	19.6
TOTAL		46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 13: Análisis de los estados financieros



Fuente: Tabla N° 13.

En la tabla N° 13 se observa que; el 19% de 46 gerentes aseguro que la información considerada de mayor utilidad al realizar el análisis de los Estados Financieros fue el nivel de endeudamiento; el 22% afirmó la información de mayor utilidad es el nivel de financiamiento; el 24% opinó que es la rentabilidad y el 35% sostuvo que la

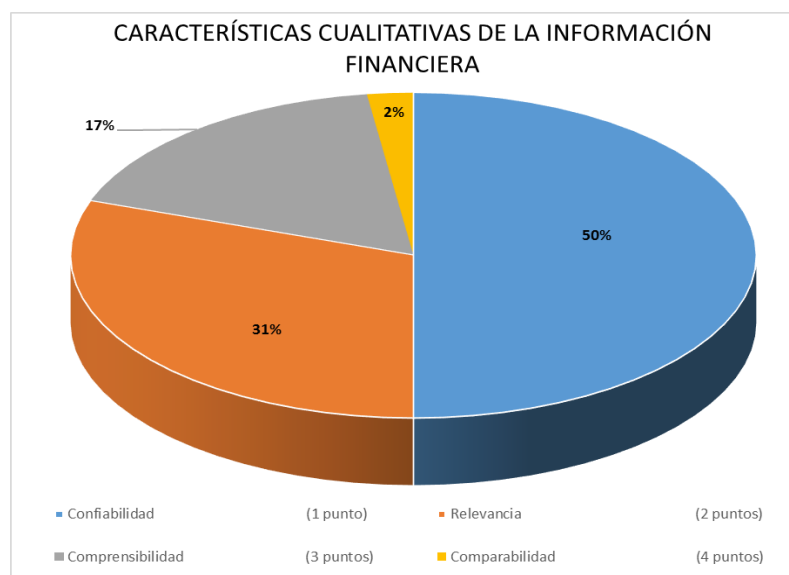
información de mayor utilidad para el análisis de los estados financieros es la revelación de los gastos, ahorro e inversión.

Tabla N° 14: Para la toma de decisiones ¿Qué característica cualitativa de la información financiera ha contribuido a satisfacer las necesidades y requerimientos de la empresa?

14. Para la toma de decisiones ¿Qué característica cualitativa de la información financiera ha contribuido a satisfacer las necesidades y requerimientos de la empresa?		f (i)	%
Confiabilidad	(1 punto)	23	50.0
Relevancia	(2 puntos)	14	30.4
Comprensibilidad	(3 puntos)	8	17.4
Comparabilidad	(4 puntos)	1	2.2
TOTAL		46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 14: Características cualitativas de la información financiera



Fuente: Tabla N° 14.

En la tabla N° 14 se evidencia que; el 2% de 46 gerentes opinó que las característica cualitativa de la información financiera que han contribuido a satisfacer las necesidades y requerimientos de la empresa es la comparabilidad; el 17% aseguró que las

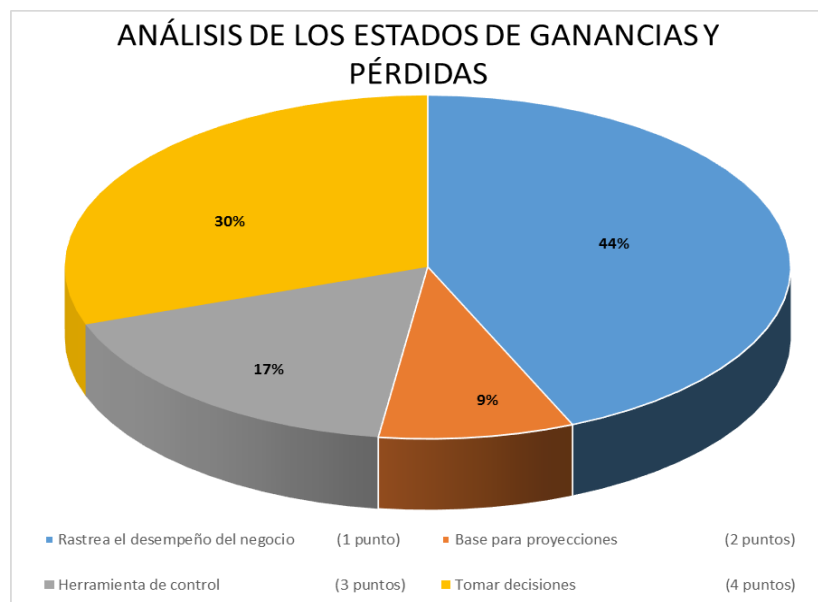
característica cualitativa de la información financiera es la comprensibilidad; el 31% sostuvo que es la relevancia y el 50% afirmó que las característica cualitativa de la información financiera que contribuyeron a satisfacer las necesidades y requerimientos de la empresa fue la confiabilidad.

Tabla N° 15: Para la empresa ¿Qué ventaja le ha proporcionado el Análisis al Estado de Ganancias y Pérdidas?

15. Para la empresa ¿Qué ventaja le ha proporcionado el Análisis al Estado de Ganancias y Pérdidas?		
		f (i) %
Rastrea el desempeño del negocio	(1 punto)	20 43.5
Base para proyecciones	(2 puntos)	4 8.7
Herramienta de control	(3 puntos)	8 17.4
Tomar decisiones	(4 puntos)	14 30.4
TOTAL		46 100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 15: Análisis de los estados financieros



Fuente: Tabla N° 15.

En la tabla N° 15 se muestra que; el 9% de 46 gerentes declaró que la ventaja que ha proporcionado el análisis al estado de ganancias y pérdidas es la base de proyecciones;

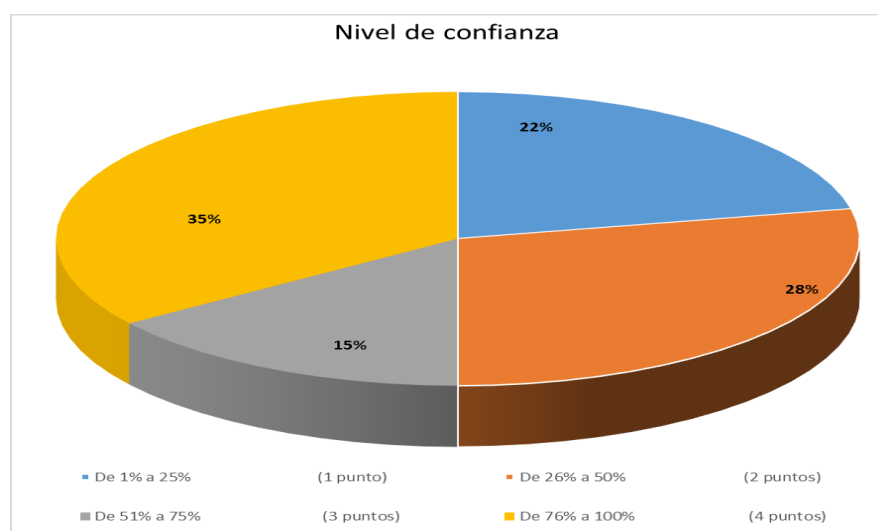
el 17% sostuvo que la ventaja de análisis de los estados de ganancias y pérdidas es de la herramienta de control; el 30% afirmó que es la toma de decisiones y el 44% aseguró que la ventaja del análisis de los estados de ganancias y pérdidas es de rastrea el desempeño del negocio.

Tabla N° 16: ¿Cuál es el nivel de confianza que ha considerado la empresa a la información financiera para tomar la mejor decisión?

16. ¿Cuál es el nivel de confianza que ha considerado la empresa a la información financiera para tomar la mejor decisión?		
	f (i)	%
De 1% a 25% (1 punto)	10	21.7
De 26% a 50% (2 puntos)	13	28.3
De 51% a 75% (3 puntos)	7	15.2
De 76% a 100% (4 puntos)	16	34.8
TOTAL	46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 16: Nivel de confianza



Fuente: Tabla N° 16.

En la tabla N° 16 podemos ver qué; el 15% de 46 gerentes opinó que el nivel de confianza que ha considerado la empresa a la información financiera para tomar la

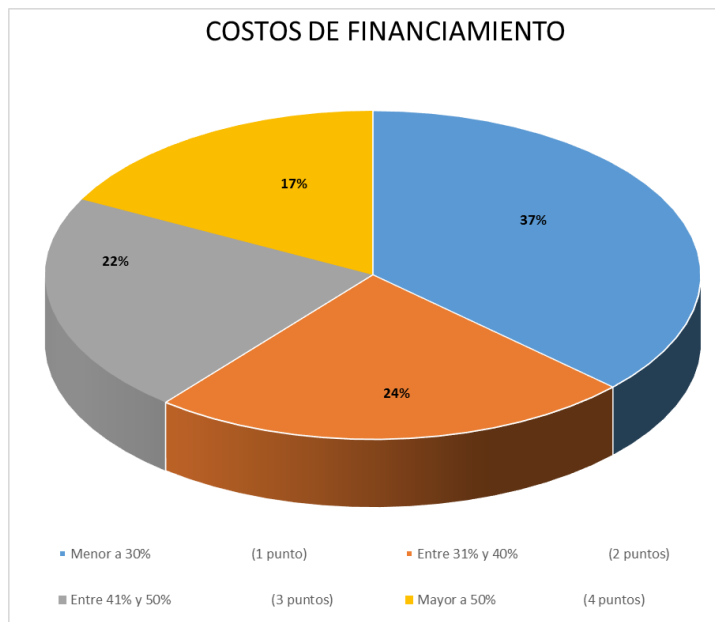
mejor decisión es de 51% a 75%; el 22% afirmó que el nivel de confianza es de 1% a 25%; el 28% sostuvo que es de 26% a 50% y el 35% declaró que el nivel de confianza que considero la empresa a la información financiera para tomar la mejor decisión.

Tabla N° 17: ¿Cuál es el costo de financiamiento anual que ha aceptado la empresa para atender sus operaciones en relación a la Tasa de Costo Efectiva Anual?

17. ¿Cuál es el costo de financiamiento anual que ha aceptado la empresa para atender sus operaciones en relación a la Tasa de Costo Efectiva Anual?		f (i)	%
Menor a 30%	(1 punto)	17	37.0
Entre 31% y 40%	(2 puntos)	11	23.9
Entre 41% y 50%	(3 puntos)	10	21.7
Mayor a 50%	(4 puntos)	8	17.4
TOTAL		46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 17: Costos de financiamiento



Fuente: Tabla N° 17.

En la tabla N° 17 se muestra que; el 17% de 46 gerentes declaró que el costo de financiamiento anual que acepto la empresa para atender sus operaciones en relación a la tasa de costo efectiva anual es mayor a 50%; el 22% aseguró que el costo de

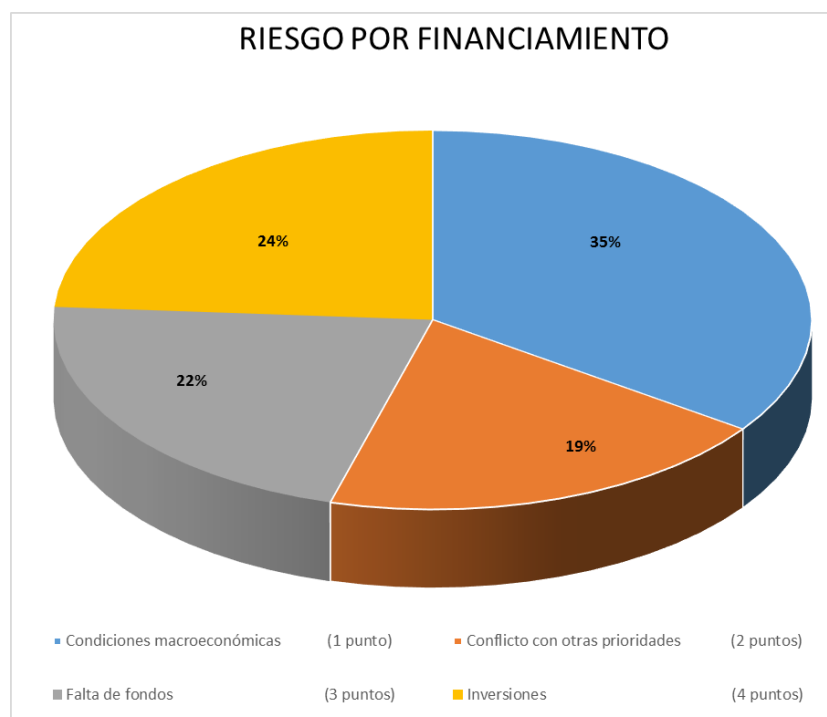
financiamiento es entre 41% y 50%; el 24% sostuvo que es entre 31% y 40%, y el 37% opinó que el costo de financiamiento anual es menor a 30%.

Tabla N° 18: ¿Qué factor ha incidido directamente en la toma de decisiones de riesgo por financiamiento en la empresa?

18. ¿Qué factor ha incidido directamente en la toma de decisiones de riesgo por financiamiento en la empresa?		
	f (i)	%
Condiciones macroeconómicas (1 punto)	16	34.8
Conflicto con otras prioridades (2 puntos)	9	19.6
Falta de fondos (3 puntos)	10	21.7
Inversiones (4 puntos)	11	23.9
TOTAL	46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 18: Riesgo por financiamiento



Fuente: Tabla N° 18.

En la tabla N° 18 se evidencia que; el 19% de 46 gerentes afirmó que el factor que ha incidido directamente en la toma de decisiones de riesgo por financiamiento en la

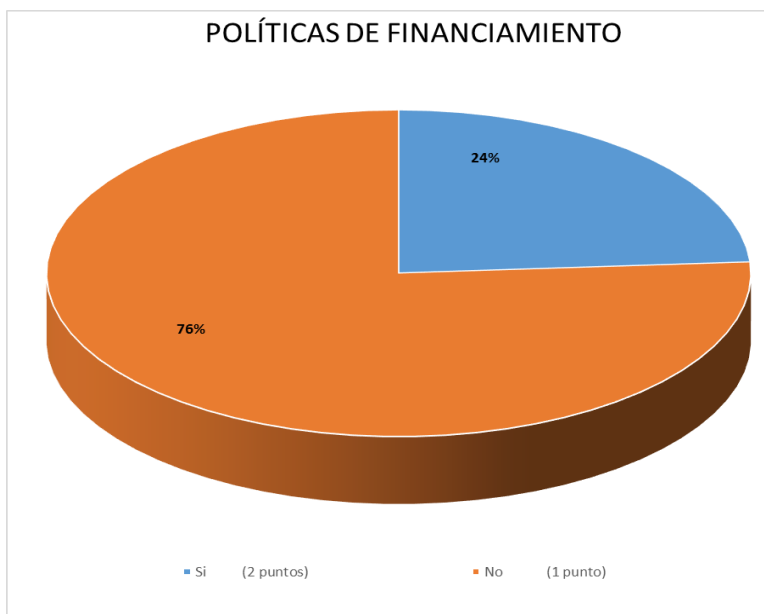
empresa es el conflicto con otras prioridades; el 22% opinó que el riesgo por el financiamiento es por la falta de fondos; el 24% declaró que es por inversiones y el 35% aseguró que el factor que ha incidido en la toma de decisiones de riesgo por el financiamiento de la empresa son las condiciones macroeconómicas.

Tabla N° 19: ¿Las políticas de financiamiento de la empresa han contribuido en hacerla más competitiva?

19. ¿Las políticas de financiamiento de la empresa han contribuido en hacerla más competitiva?		
	f (i)	%
Si (2 puntos)	11	23.9
No (1 punto)	35	76.1
TOTAL	46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 19: Políticas de financiamiento



Fuente: Tabla N° 19.

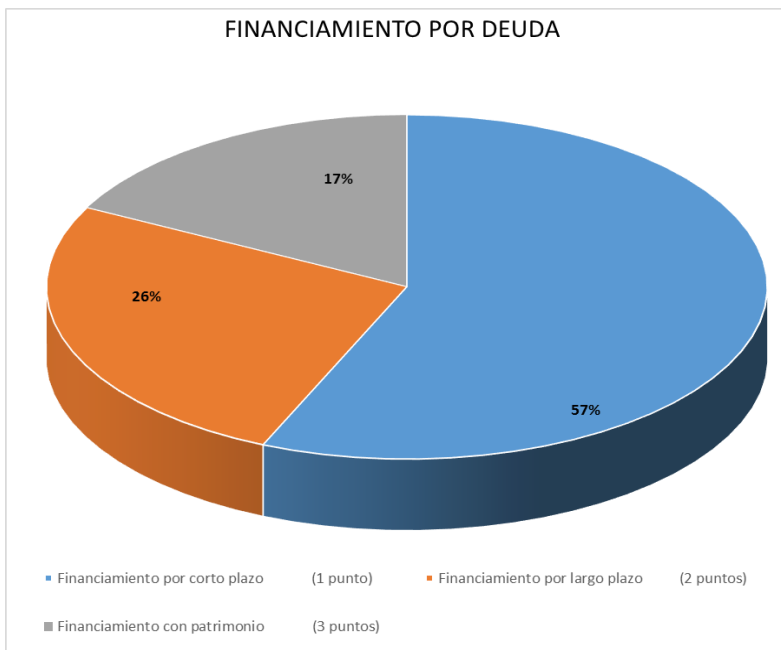
En la tabla N° 19 se observa que; el 24% de 46 gerentes sostuvo que las políticas de financiamiento de la empresa si han contribuido en hacerla más competitiva y el 76% aseguró que las políticas de financiamiento no ha contribuido en hacerlas más competitivas.

Tabla N° 20: ¿A qué tipo de financiamiento por deuda a accedido la empresa para atender sus necesidades financieras?

20. ¿A qué tipo de financiamiento por deuda a accedido la empresa para atender sus necesidades financieras?		
		f (i) %
Financiamiento por corto plazo	(1 punto)	26 56.5
Financiamiento por largo plazo	(2 puntos)	12 26.1
Financiamiento con patrimonio	(3 puntos)	8 17.4
TOTAL		46 100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 20: Financiamiento por deuda



Fuente: Tabla N° 20.

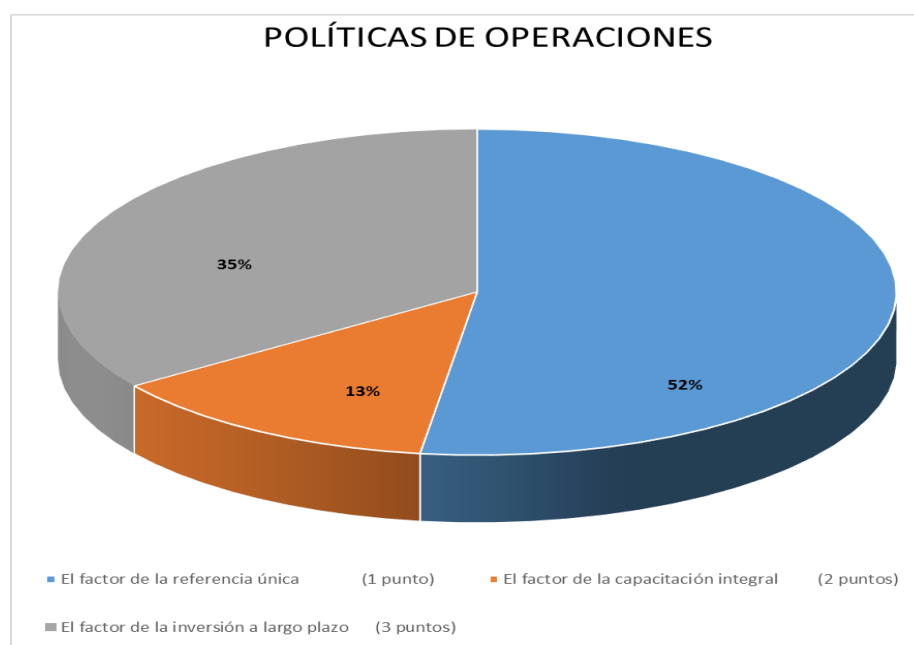
En la tabla N° 20 podemos observar que; el 17% de 46 gerentes declaró que el tipo de financiamiento por deuda que ha accedido la empresa para atender sus necesidades financieras es por el financiamiento con patrimonio; el 26% opinó que es por el financiamiento a largo plazo y el 57% afirmó que el tipo de financiamiento para atender sus necesidades financieras es por el financiamiento a corto plazo.

Tabla N° 21: ¿Qué política de operación ha implementado la empresa para cumplir la misión y alcanzar la visión?

21. ¿Qué política de operación ha implementado la empresa para cumplir la misión y alcanzar la visión?		
	f (i)	%
El factor de la referencia única (1 punto)	24	52.2
El factor de la capacitación integral (2 puntos)	6	13.0
El factor de la inversión a largo plazo (3 puntos)	16	34.8
TOTAL	46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 21: Políticas de operaciones



Fuente: Tabla N° 21.

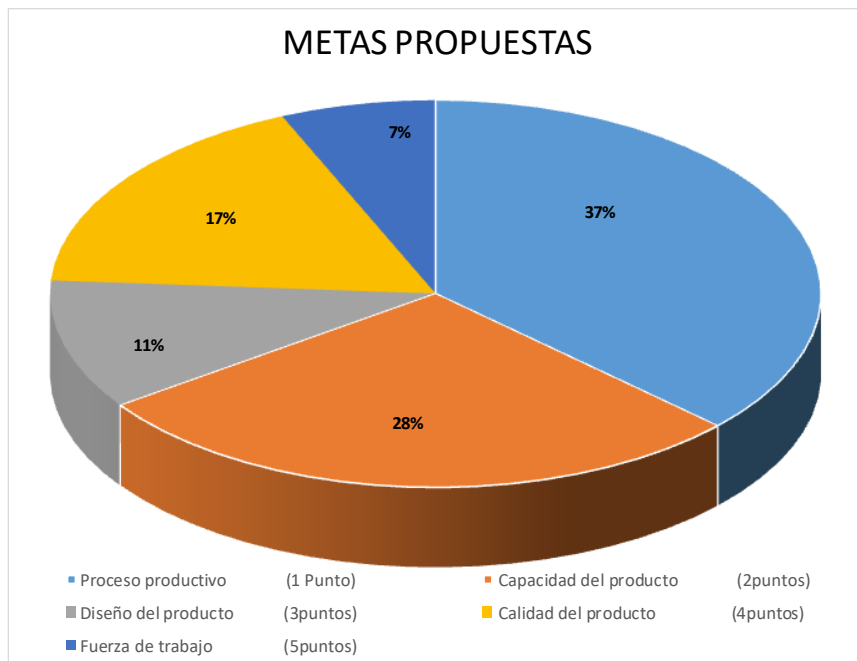
En la tabla N° 21 podemos percibir que; el 13% de 46 gerentes sostuvo que la política de operación que se ha implementado en la empresa para cumplir la misión y alcanzar la visión es el factor de la capacitación integral; el 35% aseguró que es el factor de la inversión a largo plazo y el 52% opinó que las políticas de operaciones son por el factor de referencia única.

Tabla N° 22: En las decisiones de operación ¿Cuál ha sido el factor clave que ha orientado a la empresa para alcanzar las metas propuestas?

22. En las decisiones de operación ¿Cuál ha sido el factor clave que ha orientado a la empresa para alcanzar las metas propuestas?		
		f (i) %
Proceso productivo	(1 Punto)	17 37.0
Capacidad del producto	(2puntos)	13 28.3
Diseño del producto	(3puntos)	5 10.9
Calidad del producto	(4puntos)	8 17.4
Fuerza de trabajo	(5puntos)	3 6.5
TOTAL		46 100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 22: Metas propuestas



Fuente: Tabla N° 22.

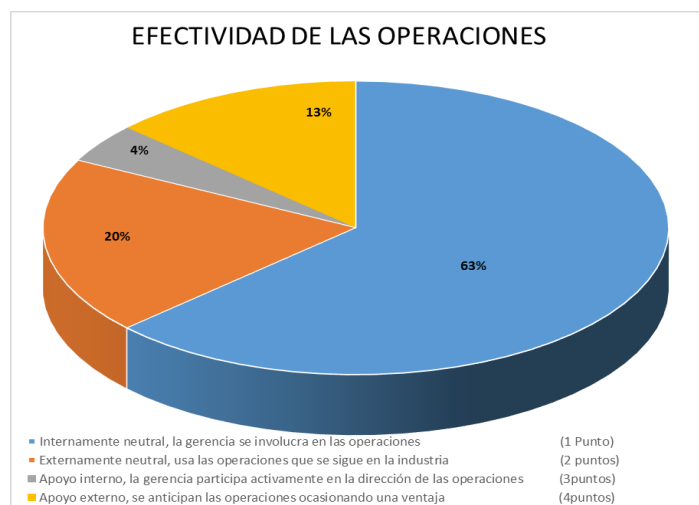
En la tabla N° 22 se evidencia que; el 7% de 46 gerentes aseguró que el factor clave que ha orientado a la empresa para alcanzar las metas propuestas es la fuerza de trabajo; el 11% declaró que el factor para lograr las metas propuestas es el diseño del producto; el 17% afirmó que es la calidad del producto y el 37% sostuvo que el factor orientado para que la empresa pueda alcanzar las metas propuestas es el proceso productivo.

Tabla N° 23: ¿Cuál fue la etapa con mayor incidencia en la efectividad de las operaciones de la empresa?

23. ¿Cuál fue la etapa con mayor incidencia en la efectividad de las operaciones de la empresa?		
	f (i)	%
Internamente neutral, la gerencia se involucra en las operaciones (1 Punto)	29	63.0
Externamente neutral, usa las operaciones que se sigue en la industria (2 puntos)	9	19.6
Apoyo interno, la gerencia participa activamente en la dirección de las operaciones (3puntos)	2	4.3
Apoyo externo, se anticipan las operaciones ocasionando una ventaja (4puntos)	6	13.0
TOTAL	46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 23: Metas propuestas



Fuente: Tabla N° 23.

En la tabla N° 23 se observa que; el 4% de 46 gerentes declaró que la etapa con mayor incidencia en la efectividad de las operaciones de la empresa es el apoyo interno, la gerencia participa activamente en la dirección de las operaciones; el 13% opinó que la efectividad de las operaciones es el apoyo externo, se anticipan las operaciones ocasionando una ventaja; el 20% aseguró que es el externamente neutral, usa las operaciones que se sigue en la industria y el 63% afirmó que la etapa con mayor

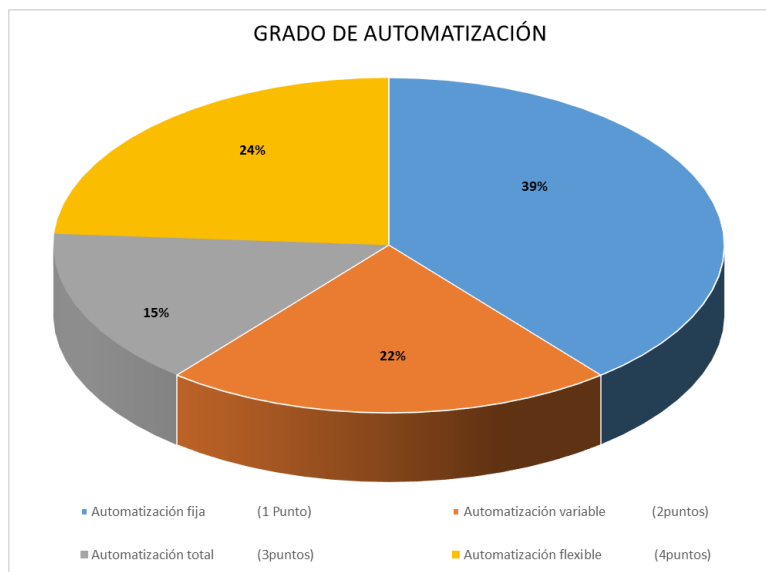
acontecimiento en la efectividad de las operaciones es el internamente neutral, la gerencia se involucra en las operaciones.

Tabla N° 24: ¿En qué grado de automatización industrial se ha orientado la gestión de la empresa para controlar los procesos?

24. ¿En qué grado de automatización industrial se ha orientado la gestión de la empresa para controlar los procesos?		
	f (i)	%
Automatización fija (1 Punto)	18	39.1
Automatización variable (2 puntos)	10	21.7
Automatización total (3puntos)	7	15.2
Automatización flexible (4puntos)	11	23.9
TOTAL	46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 24: Grado de automatización



Fuente: Tabla N° 24.

En la tabla N° 24 se muestra que; el 15% de 46 gerentes afirmó que el grado de automatización industrial que se ha orientado a la gestión de la empresa para controlar los procesos es una automatización total; el 22% declaró que el grado de automatización es automatización variable; el 24% sostuvo que es una automatización flexible y el 39%

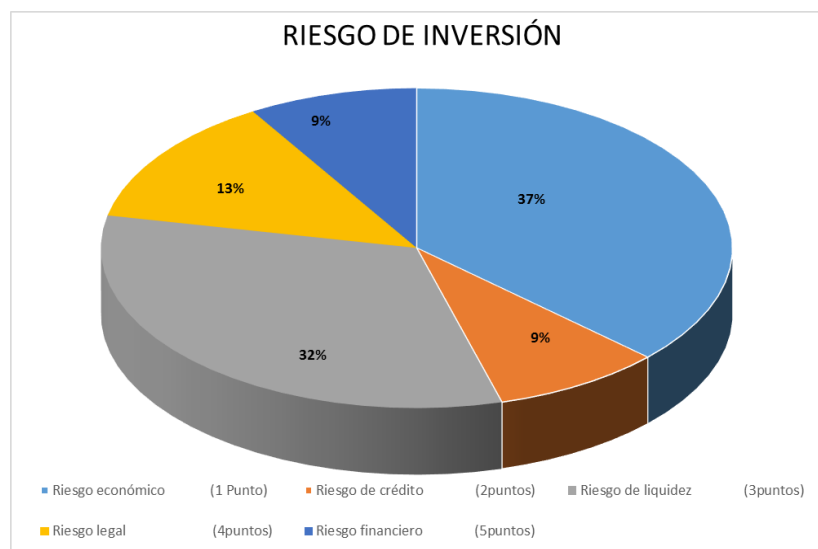
aseguró que el grado de automatización industrial orientado para controlar los procesos es una automatización fija.

Tabla N° 25: ¿Qué tipo de riesgo de inversión tuvo mayor impacto negativo en el resultado del ejercicio económico de la empresa?

25. ¿Qué tipo de riesgo de inversión tuvo mayor impacto negativo en el resultado del ejercicio económico de la empresa?		
	f (i)	%
Riesgo económico (1 Punto)	17	37.0
Riesgo de crédito (2puntos)	4	8.7
Riesgo de liquidez (3puntos)	15	32.6
Riesgo legal (4puntos)	6	13.0
Riesgo financiero (5puntos)	4	8.7
TOTAL	46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 25: Riesgo de inversión



Fuente: Tabla N° 25.

En la tabla N° 25 podemos percibir que; un 9% de 46 gerentes sostuvo que el tipo de riesgo de inversión que tuvo mayor impacto negativo en el resultado del ejercicio económico de la empresa es el riesgo financiero; otro 9% opinó que es el riesgo de crédito; el 13% afirmó que el tipo de riesgo de inversión es el riesgo legal; el 32%

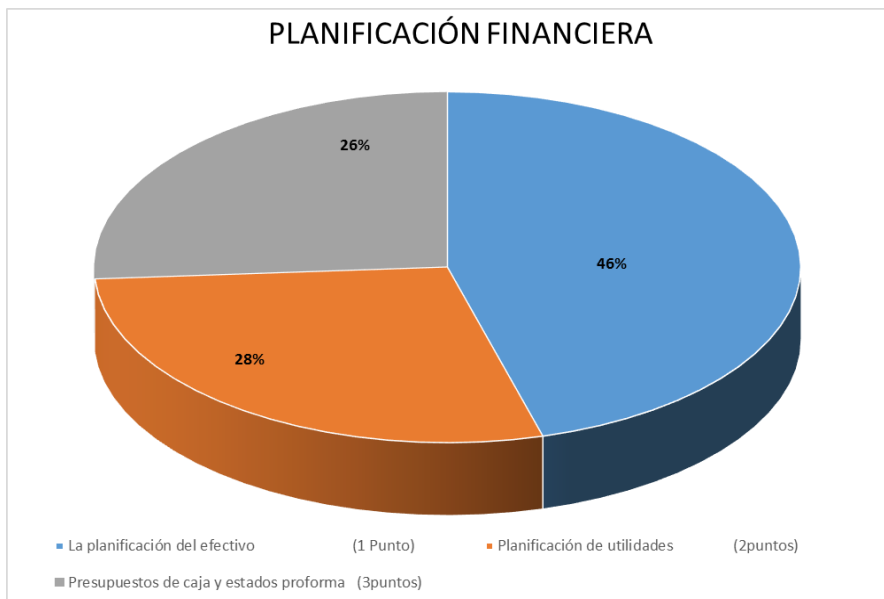
aseguró que es el riesgo de liquidez y el 37% aseguró que el tipo de riesgo de inversión que tuvo un impacto negativo es el riesgo económico.

Tabla N° 26: Para la toma de decisiones ¿Cuál fue el elemento clave de la planificación financiera que ha beneficiado el funcionamiento operativo de la empresa?

26. Para la toma de decisiones ¿Cuál fue el elemento clave de la planificación financiera que ha beneficiado el funcionamiento operativo de la empresa?		f (i)	%
La planificación del efectivo	(1 Punto)	21	45.7
Planificación de utilidades	(2puntos)	13	28.3
Presupuestos de caja y estados proforma	(3puntos)	12	26.1
TOTAL		46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 26: Planificación financiera



Fuente: Tabla N° 26.

En la tabla N° 26 se observa que; el 26% de 46 gerentes opinó que el elemento clave de la planificación financiera que ha beneficiado el funcionamiento operativo de la empresa es el presupuestos de caja y estados proforma; el 28% declaró que es la planificación de utilidades y el 46% afirmó que el elemento de la planificación

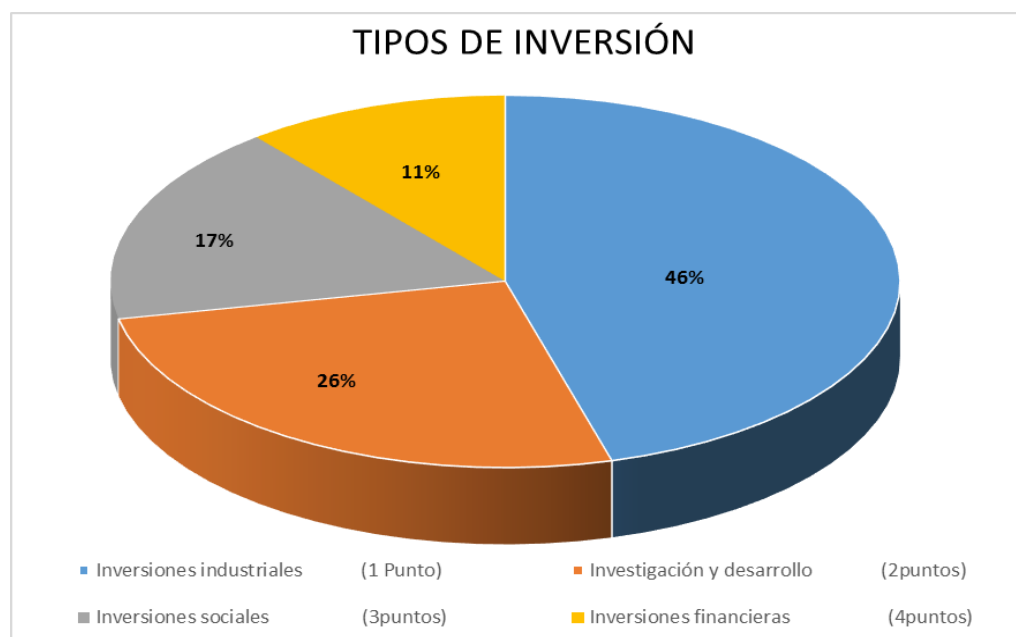
financiera que ha beneficiado el funcionamiento de la empresa es la planificación del efectivo.

Tabla N° 27: ¿Qué tipos de inversión fue imperante en la empresa?

27. ¿Qué tipos de inversión fue imperante en la empresa?		
		f (i) %
Inversiones industriales	(1 Punto)	21 45.7
Investigación y desarrollo	(2puntos)	12 26.1
Inversiones sociales	(3puntos)	8 17.4
Inversiones financieras	(4puntos)	5 10.9
TOTAL		46 100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 27: Tipos de inversión



Fuente: Tabla N° 27.

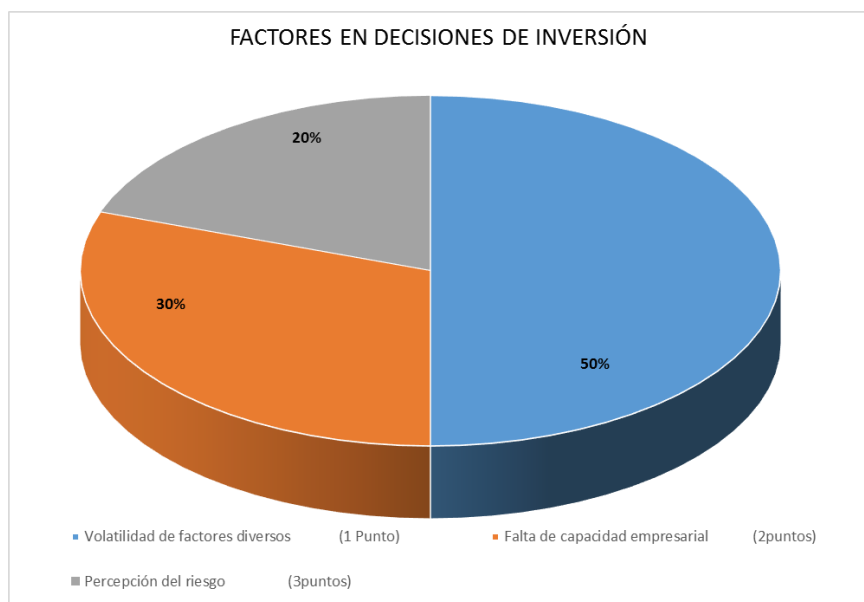
En la tabla N° 27 se muestra que; el 11% de 46 gerentes afirmó que los tipos de inversión que fue imperante en la empresa son las inversiones financieras; el 17% opinó que los tipos de inversiones más importantes son las inversiones sociales; el 26% sostuvo que es la investigación y el desarrollo y el 46% aseguró que los tipos de inversión dominantes de una empresa son las inversiones industriales.

Tabla N° 28: ¿Cuál ha sido el factor que ha afectado las decisiones de inversión en la empresa?

28. ¿Cuál ha sido el factor que ha afectado las decisiones de inversión en la empresa?		
		f (i) %
Volatilidad de factores diversos	(1 Punto)	23 50.0
Falta de capacidad empresarial	(2puntos)	14 30.4
Percepción del riesgo	(3puntos)	9 19.6
TOTAL		46 100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 28: Factores de decisiones de inversión



Fuente: Tabla N° 28.

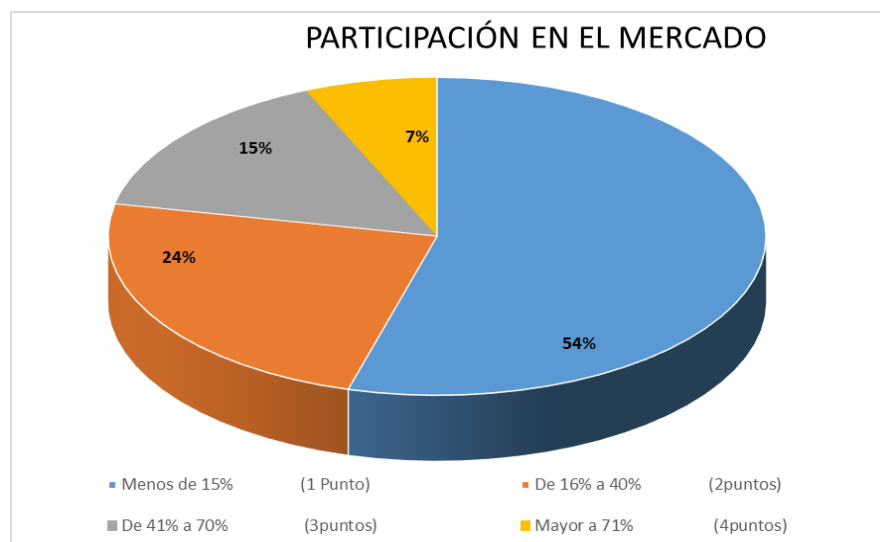
En la tabla N° 28 podemos observar que; el 20% de 46 gerentes declaró que el factor que ha afectado las decisiones de inversión en la empresa es la percepción del riesgo; el 30% aseguró que es por la falta de capacidad empresarial y el 50% opinó que los factores de decisiones de inversión es la volatilidad de factores diversos.

Tabla N° 29: ¿Cuál ha sido la participación de la empresa en el mercado en el ejercicio económico?

29. ¿Cuál ha sido la participación de la empresa en el mercado en el ejercicio económico?		f (i)	%
Menos de 15%	(1 Punto)	25	54.3
De 16% a 40%	(2puntos)	11	23.9
De 41% a 70%	(3puntos)	7	15.2
Mayor a 71%	(4puntos)	3	6.5
TOTAL		46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 29: Participación en el mercado



Fuente: Tabla N° 29.

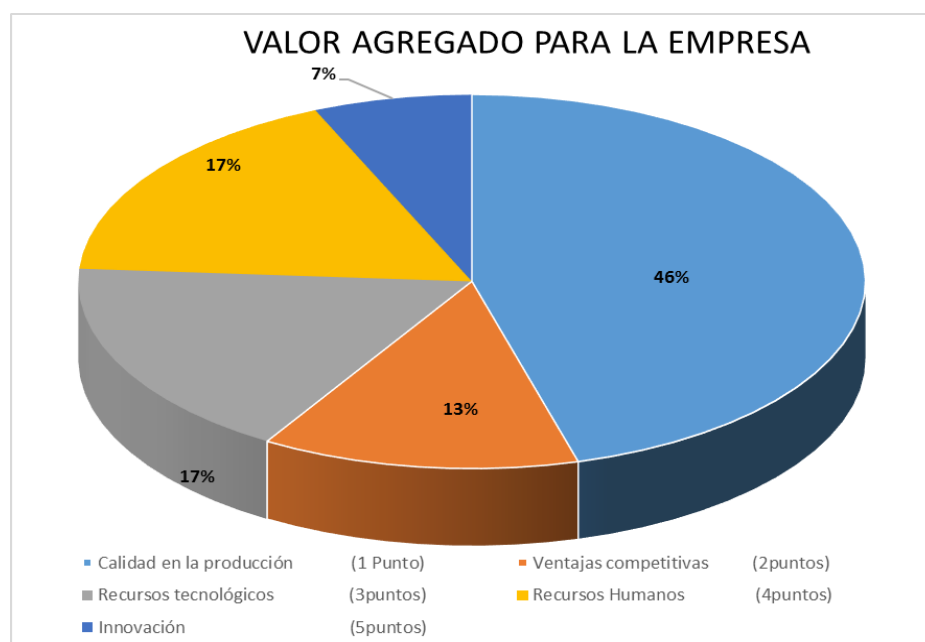
En la tabla N° 29 se muestra que; el 7% de 46 gerentes opinó que la participación de la empresa en el mercado en el ejercicio económico, es mayor a 71%; el 15% sostuvo que la participación en el mercado es de 41% a 70%; el 24% aseguró que es de 16% a 40% y el 54% declaró que la participación de la empresa en el mercado económico es menor a 15%.

Tabla N° 30: ¿Qué factor de la competitividad ha generado valor agregado para la empresa?

30. ¿Qué factor de la competitividad ha generado valor agregado para la empresa?		
	f (i)	%
Calidad en la producción (1 Punto)	21	48.8
Ventajas competitivas (2puntos)	6	14.0
Recursos tecnológicos (3puntos)	8	18.6
Recursos Humanos (4puntos)	8	18.6
Innovación (5puntos)	3	7.0
TOTAL	43	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 30: Valor agregado para la empresa



Fuente: Tabla N° 30.

En la tabla N° 30 se evidencia que; el 7% de 46 gerentes de pequeñas empresas afirmó que el factor de competitividad que ha generado un valor agregado para la empresa, es la innovación; el 13% aseguró que los valores agregados para la empresa son las ventajas competitivas; el 17% opinó que son los recursos tecnológicos; otro 17%

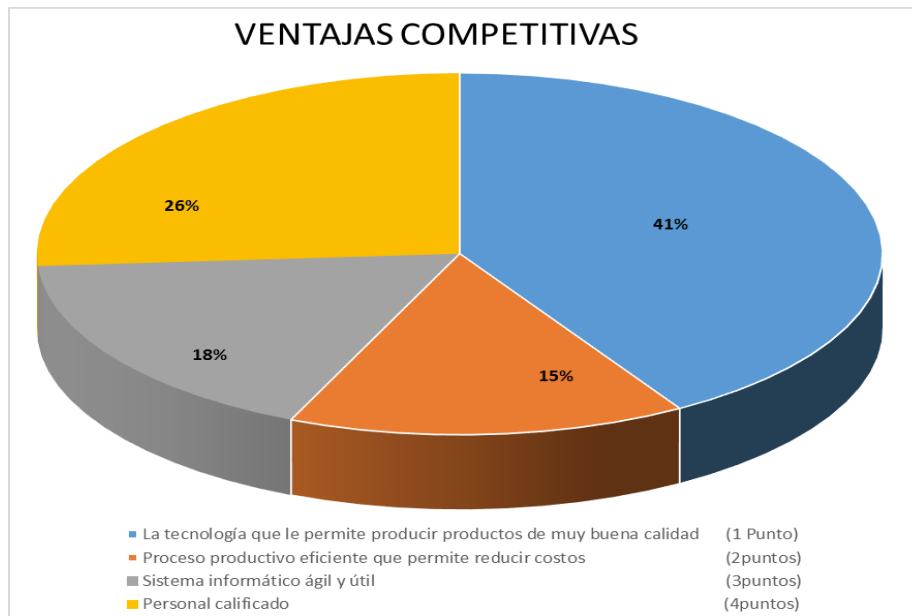
declaró que son los recursos humanos y el 54% sostuvo que el factor de competitividad que ha generado un valor significativo para la empresa es la calidad en la producción.

Tabla N° 31: ¿Cuál ha sido la ventaja competitiva que ha predominado en la empresa?

31. ¿Cuál ha sido la ventaja competitiva que ha predominado en la empresa?		
	f (i)	%
La tecnología que le permite producir productos de muy buena calidad (1 Punto)	19	41.3
Proceso productivo eficiente que permite reducir costos (2puntos)	7	15.2
Sistema informático ágil y útil (3puntos)	8	17.4
Personal calificado (4puntos)	12	26.1
TOTAL	46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 31: Ventajas competitivas



Fuente: Tabla N° 31.

En la tabla N° 31 observamos que; el 15% de 46 gerentes opinó que la ventaja competitiva que ha predominado en la empresa, es el proceso productivo eficiente que

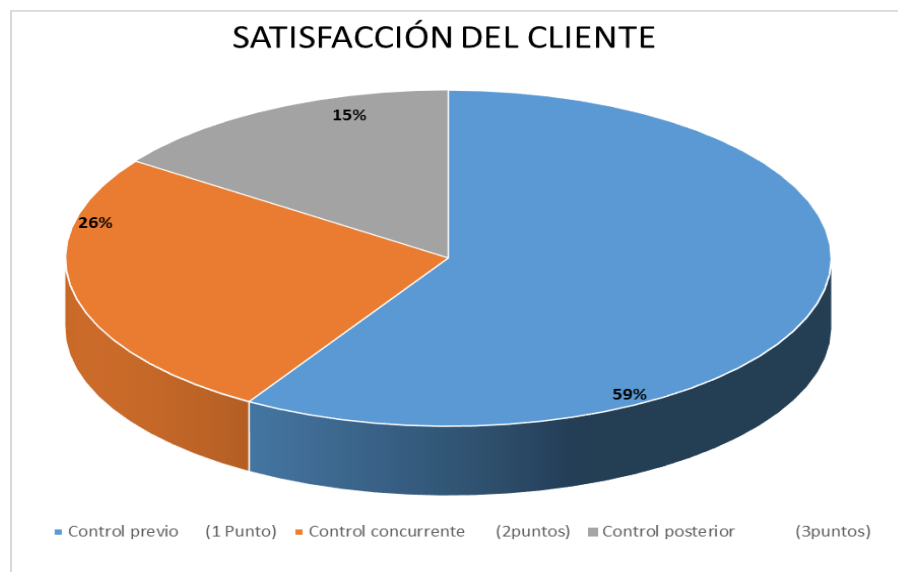
permite reducir costos; el 18% sostuvo que la ventaja competitiva es el sistema informático ágil y útil; el 26% afirmó que es el personal calificado y el 41% declaró que la ventaja competitiva que ha prevalecido en la empresa es la tecnología que permite producir productos de muy buena calidad.

Tabla N° 32: ¿Qué tipo de control de calidad ha incidido en la satisfacción del cliente?

32. ¿Qué tipo de control de calidad ha incidido en la satisfacción del cliente?		
	f (i)	%
Control previo (1 Punto)	27	58.7
Control concurrente (2puntos)	12	26.1
Control posterior (3puntos)	7	15.2
TOTAL	46	100

Fuente: Cuestionario aplicado a 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.

Figura N° 32: Satisfacción del cliente



Fuente: Tabla N° 32.

En la tabla N° 32 se evidencia que; el 15% de 46 gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras afirmó que el tipo de control de calidad que ha incidido en la satisfacción del cliente, es el control posterior; el 26% declaró que es el control concurrente y el 59% opinó que el tipo de control que ha incidido en la satisfacción del cliente es el control previo.

6.2. Análisis inferencial

6.2.1. Comprobación de hipótesis General:

Ho: $\rho = 0$

Los estados financieros no influirían significativamente para la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

Ha: $\rho \neq 0$

Los estados financieros influirían significativamente para la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

2º: Nivel de significación: $\alpha = 0,05$ (prueba bilateral)

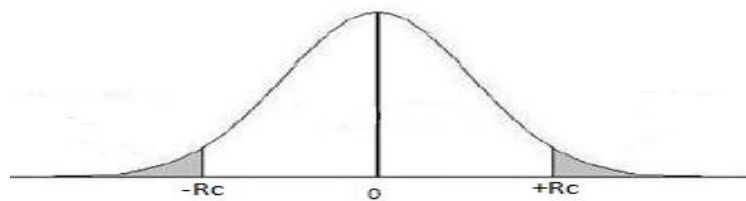
3º: Cálculo del estadístico de prueba:

$$t = \frac{r - \rho}{\sqrt{\frac{1 - r^2}{n - 2}}} \quad t = \frac{0,364 - 0}{\sqrt{\frac{1 - (0,364)^2}{46 - 2}}} \quad t = \frac{0,364}{\sqrt{\frac{1 - 0,1325}{44}}}$$

$$t = \frac{0,364}{\sqrt{\frac{0,8675}{44}}} \quad t = \frac{0,364}{\sqrt{0,0197}} \quad t = \frac{0,364}{0,1404}$$

$$t = 2,59$$

4º: Toma de decisiones.



$$Rc = t \text{ de Tabla} = \pm 2,02$$

Como t calculado 2,59 cae en la región de rechazo, entonces se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_a).

Podemos afirmar que *los estados financieros influyen directamente en la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.*

6.2.2. Comprobación de hipótesis específicas:

Contrastación de la Hipótesis Específica N° 01:

1°: Formulación de las hipótesis de investigación.

Ho: $\rho = 0$

El diagnóstico financiero no influiría significativamente en las decisiones de financiamiento de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

Ha: $\rho \neq 0$

El diagnóstico financiero influiría significativamente en las decisiones de financiamiento de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

2°: Nivel de significación: $\alpha = 0,05$ (prueba bilateral)

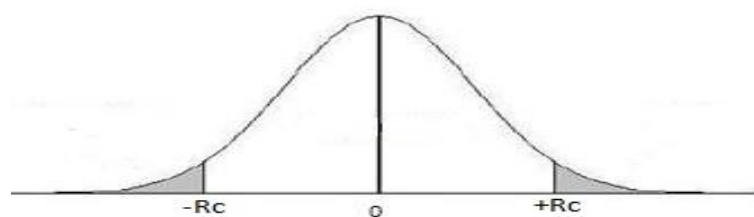
3°: Cálculo del estadístico de prueba:

$$t = \frac{r - \rho}{\sqrt{\frac{1 - r^2}{n - 2}}} \quad t = \frac{0,478 - 0}{\sqrt{\frac{1 - (0,478)^2}{46 - 2}}} \quad t = \frac{0,478}{\sqrt{\frac{1 - 0,2285}{44}}}$$

$$t = \frac{0,478}{\sqrt{\frac{0,7715}{44}}} \quad t = \frac{0,478}{\sqrt{0,0175}} \quad t = \frac{0,478}{0,1324}$$

$$t = 3,61$$

4°: Toma de decisiones.



$$Rc = t \text{ de Tabla} = \pm 2,02$$

Como t calculado 3,61 cae en la región de rechazo, entonces se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alternativa (Ha).

Podemos afirmar que *el diagnóstico financiero influye directamente en las decisiones de financiamiento de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.*

Contrastación de la Hipótesis Específica N° 02:

1°: Formulación de las hipótesis de investigación.

Ho: $\rho = 0$

El diagnóstico económico no influiría significativamente en las decisiones de operación de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

Ha: $\rho \neq 0$

El diagnóstico económico influiría significativamente en las decisiones de operación de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

2°: Nivel de significación: $\alpha = 0,05$ (prueba bilateral)

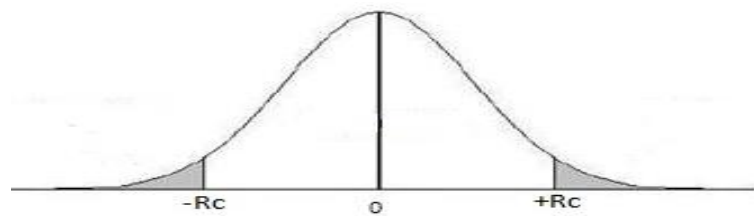
3°: Cálculo del estadístico de prueba:

$$t = \frac{r - \rho}{\sqrt{\frac{1 - r^2}{n - 2}}} \quad t = \frac{0,385 - 0}{\sqrt{\frac{1 - (0,385)^2}{46 - 2}}} \quad t = \frac{0,385}{\sqrt{\frac{1 - 0,1482}{44}}}$$

$$t = \frac{0,385}{\sqrt{\frac{0,8518}{44}}} \quad t = \frac{0,385}{\sqrt{0,0194}} \quad t = \frac{0,385}{0,1391}$$

$$t = 2,77$$

4°: Toma de decisiones.



$$Rc = t \text{ de Tabla} = \pm 2,02$$

Como t calculado 2,77 cae en la región de rechazo, entonces se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alternativa (Ha).

Podemos afirmar que *el diagnóstico económico influye directamente en las decisiones de operación de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.*

Contrastación de la Hipótesis Específica N° 03:

1°: Formulación de las hipótesis de investigación.

Ho: $\rho = 0$

El valor agregado económico no influiría significativamente en las decisiones de inversión de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

Ha: $\rho \neq 0$

El valor agregado económico influiría significativamente en las decisiones de inversión de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

2°: Nivel de significación: $\alpha = 0,05$ (prueba bilateral)

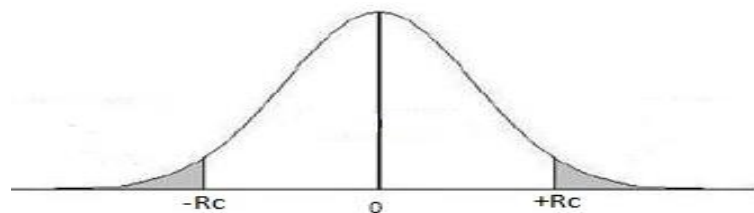
3°: Cálculo del estadístico de prueba:

$$t = \frac{r - \rho}{\sqrt{\frac{1 - r^2}{n - 2}}} \quad t = \frac{0,302 - 0}{\sqrt{\frac{1 - (0,302)^2}{46 - 2}}} \quad t = \frac{0,302}{\sqrt{\frac{1 - 0,0912}{44}}}$$

$$t = \frac{0,302}{\sqrt{\frac{0,9088}{44}}} \quad t = \frac{0,302}{\sqrt{0,0207}} \quad t = \frac{0,302}{0,1437}$$

$$t = 2,10$$

4°: Toma de decisiones.



$$Rc = t \text{ de Tabla} = \pm 2,02$$

Como t calculado 2,10 cae en la región de rechazo, entonces se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alternativa (Ha).

Podemos afirmar que el valor agregado económico influye directamente en las decisiones de inversión de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

Contrastación de la Hipótesis Específica N° 04:

1°: Formulación de las hipótesis de investigación.

Ho: $\rho = 0$

La información financiera no influiría significativamente en la competitividad de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

Ha: $\rho \neq 0$

La información financiera influiría significativamente en la competitividad de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.

2°: Nivel de significación: $\alpha = 0,05$ (prueba bilateral)

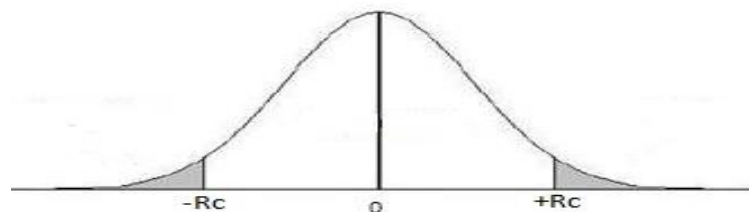
3°: Cálculo del estadístico de prueba:

$$t = \frac{r - \rho}{\sqrt{\frac{1 - r^2}{n - 2}}} \quad t = \frac{0,303 - 0}{\sqrt{\frac{1 - (0,303)^2}{46 - 2}}} \quad t = \frac{0,303}{\sqrt{\frac{1 - 0,0918}{44}}}$$

$$t = \frac{0,303}{\sqrt{\frac{0,9082}{44}}} \quad t = \frac{0,303}{\sqrt{0,0206}} \quad t = \frac{0,303}{0,1437}$$

$$t = 2,11$$

4°: Toma de decisiones.



$$Rc = t \text{ de Tabla} = \pm 2,02$$

Como t calculado 2,11 cae en la región de rechazo, entonces se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alternativa (Ha).

Podemos afirmar que *la información financiera influye directamente en la competitividad de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.*

CAPÍTULO VII

7.1 Discusión de resultados

Se ha diferenciado con los descubrimientos encontrados y los antecedentes de investigación.

Según la comprobación de la hipótesis podemos compararlas con las investigaciones previas por lo que, según el resultado del valor r : 0,364 se acepta la Hipótesis general la cual afirma que los estados financieros influyen directamente en la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018, reafirmando lo sustentado por Pereda (2013) quien concluyó en su investigación que la contabilidad a través de los estados financieros permite obtener indicadores financieros que luego de ser analizados e interpretados facilitan la toma de decisiones sobre actividades de operación, inversiones y financiamiento.

Asimismo se comprueban las hipótesis específicas:

El diagnóstico financiero influye directamente con un valor de relación de 0,478 en las decisiones de financiamiento de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018. Con el resultado obtenido por el investigador se confrontó con lo sostenido por Luque (2014) quien a partir de su investigación propone que la contabilidad se ve afectada por indicadores macroeconómicos como la inflación y que por tanto es necesario el planteo general del problema de la inflación en los informes financiero-contables en oposición al principio de costo histórico.

El diagnóstico económico influye directamente con un valor obtenido de relación igual a 0,385 en las decisiones de operación de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018. Indagando con lo sostenido por Lucano (2014) se deduce que la contabilidad se ve afectada por indicadores macroeconómicos como la

inflación y que por tanto es necesario el planteo general del problema de la inflación en los informes financiero-contables en oposición al principio de costo histórico.

El valor agregado económico influye directamente en las decisiones de inversión de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018, este resultado se comprueba mediante el coeficiente de correlación de Pearson cuyo resultado es de 0,302, si contrastamos teóricamente coincidimos con Reaño (2014) quien manifiesta que el Valor agregado económico, es una herramienta financiera que podría definirse como el importe que queda una vez que se han deducido de los ingresos la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del accionista y los impuestos.

La información financiera influye directamente en la competitividad de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018, queda demostrado mediante el valor de correlación obtenido igual a 0,303, con este resultado permitió hacer la contrastación con Martínez (2013) quien sostiene que la información contable ha sido, es, y, será de mucha utilidad para los planes universitarios, decisiones sobre endeudamientos, inversiones, ingresos, costos, gastos y resultados institucionales. La aplicación de principios uniformes ayuda a la comparación de la información.

7.2 Conclusiones

Según lo establecido en el problema, objetivos e hipótesis comprobadas se lograron establecer las siguientes conclusiones:

- Se logró determinar que los estados financieros influye directamente en la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.
- Se determinó que existe una asociación positiva de 0,478 deduciendo que el diagnóstico financiero influye directamente en las decisiones de financiamiento de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018, evidenciándose que el 43,5 % tiene una rentabilidad financiera menor a 1%, el elemento más preponderante fue el ahorro e inversión por ello se observa un nivel de endeudamiento menor al 1%.
- Con una $r = 0,385$ queda demostrado que el diagnóstico económico influye directamente en las decisiones de operación de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018, evidenciándose un nivel de eficiencia respecto a la rentabilidad de 31 a 60% con la producción de bienes y servicios como el elemento más prevalente y eficaz en el crecimiento económico, asimismo se ha identificado que el la diversificación de la producción el motivo que pone en riesgo económico la empresa.
- Se describe la $r = 0,302$ donde el valor agregado económico influye directamente en las decisiones de inversión de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018, por lo que se concluye que las condiciones económicas son el factor más preponderante para que la empresa incremente el costo capital, y el flujo de caja es el indicador que aplican para calcular el valor creado por la empresa, asimismo se aplicó la determinación de la rentabilidad de la empresa como la herramienta del valor agregado económico.

- Además se logró describir la $r = 0,303$ donde la información financiera influye directamente en la competitividad de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018, este resultado se evidencia en la revelación de los gastos, ahorro e inversión que fue la información de mayor utilidad al realizar el análisis financiero, y fue la confiabilidad la característica cualitativa que con mayor frecuencia ha contribuido en satisfacer las necesidades y requerimientos de la empresa, según las opiniones de los Gerentes de las pequeñas empresas el análisis del estado financiero les permite rastrear el desempeño del negocio,

7.3 Recomendaciones

Teniendo en cuenta que los estados financieros siempre influyen en la toma de decisiones de las empresas no manufactureras, se recomienda tener en cuenta no el crecimiento sino basarnos al final de cada periodo como se encuentra nuestro patrimonio en términos relativos. La información que sirva de base para elaborar los estados financieros debe comprender sólo la que se haya generado en el periodo de interés (mes, trimestre, semestre o año).

Realizar un análisis detallado de las partidas que contribuyen en la disminución del capital de trabajo con el propósito de mejorar las decisiones adecuadas de financiamiento mediante un correcto diagnóstico financiero.

Efectuar análisis económicos financieros de forma sistemáticas, utilizando las técnicas abordadas en la investigación.

Investigar las causas que provoca la disminución de las ventas netas así como los incrementos en los costos y gastos.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Álvarez, H. (2015). *La contabilidad financiera y la gestión óptima de las empresas*. Universidad Nacional Federico Villarreal. Lima.
- Anthony, R. (2013). *Accounting and Business Administration*. New York: Mc Graw Hill.
- Bossi, A. (2015). *Medición del capital intelectual en el sector público para efectos de tomar decisiones*. Universidad Autónoma de México.
- Chiavenato, I. (2013). *Teoría General de la Administración*. México: Mc Graw Hill Interamericana Editores, SA de CV.
- Fernández, H. (2015). *La contabilidad financiera como instrumento para la efectividad empresarial*. Universidad Nacional Federico Villarreal. Lima.
- Fuentes, J. (2014). *Las entidades no lucrativas: su información contable desde el enfoque del marco conceptual*. Universidad de Barcelona. España.
- Hernández, D. (2016). *La contabilidad financiera y la toma de decisiones de las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana*. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Perú.
- León, J. (2013). *Un modelo contable externo integral para las entidades locales*. Universidad de Salamanca. España.
- Lucano, P. (2014). *El proceso inflacionario en la información financiero-contable*. Universidad de Barcelona. España
- Martínez, F. (2013). *La revelación contable en la salamanca histórica*. Universidad de Salamanca. España.

Pereda, J. (2013). *Teoría unitaria para el tratamiento de la información económica financiera del grupo de empresas públicas*. Universidad Complutense de Madrid.

Rondón, J. (2013). *Utilidad de los estados financieros para la valoración de empresas*. Universidad Nacional Federico Villarreal. Lima.

Urbano, R. (2015). *Optimización presupuestaria a través del balance y la contabilidad matricial*. Universidad Nacional Federico Villarreal. Lima

ANEXOS

Matriz de consistencia de la investigación

TÍTULO: “ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LAS EMPRESAS NO MANUFACTURARAS DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA Y VIDRIO DEL DISTRITO DE ICA, 2018”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p>Problema General ¿En qué medida los estados financieros influye en la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018?</p> <p>Problemas Específicos ¿En qué medida el diagnóstico financiero influye en las decisiones de financiamiento de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018?</p> <p>¿En qué medida el diagnóstico económico influye en las decisiones de operación de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018?</p>	<p>Objetivo General Determinar la influencia de los estados financieros para la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.</p> <p>Objetivos Específicos Precisar la influencia del diagnóstico financiero en las decisiones de financiamiento de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.</p> <p>Describir la influencia del diagnóstico económico en las decisiones de operación de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.</p>	<p>Hipótesis General Los estados financieros influirían significativamente para la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.</p> <p>Hipótesis Específicas El diagnóstico financiero influiría significativamente en las decisiones de financiamiento de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.</p> <p>El diagnóstico económico influiría significativamente en las decisiones de operación de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.</p>	<p>ESTADOS FINANCIEROS Diagnóstico financiero Diagnóstico económico Valor económico agregado Información financiera</p> <p>TOMA DE DECISIONES Decisiones de financiamiento Decisiones de operación Decisiones de inversión Competitividad</p>	<p>Enfoque: Cuantitativo.</p> <p>Tipo: Investigación básica.</p> <p>Nivel: Descriptivo correlacional.</p> <p>Diseño: No experimental.</p> <p>Población: La población del estudio está constituida por 46 Gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.</p> <p>Muestreo: tipo censal conformado por 46 Gerentes de las pequeñas empresas no manufactureras.</p> <p>Técnicas: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario.</p>

<p>¿En qué medida el valor agregado económico influye en las decisiones de inversión de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018?</p> <p>¿En qué medida la información financiera influye en la competitividad de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018?</p>	<p>Investigar la influencia del valor agregado económico en las decisiones de inversión de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.</p> <p>Establecer la influencia de la información financiera en la competitividad de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.</p>	<p>El valor agregado económico influiría significativamente en las decisiones de inversión de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.</p> <p>La información financiera influiría significativamente en la competitividad de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.</p>		<p>Fórmulas para la sección de análisis de datos :</p> <p style="text-align: center;">Alfa de Cronbach</p> $\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$
---	---	---	--	--

ANEXO N° 02: MATRIZ DE ELABORACIÓN DE INSTRUMENTOS

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	REDACCIÓN DE ITEMS	INSTRUMENTO
ESTADOS FINANCIEROS	X₁: Diagnostico financiero	<ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad financiera - Crecimiento financiero - Nivel endeudamiento de - Riesgo financiero 	<p>1 ¿El resultado respecto a la rentabilidad financiera de la empresa que refleja la eficiencia con la que usa sus recursos financieros, es?</p> <p>a. Menor a 1% () b. De 1% a 30% ()</p> <p>c. De 31% a 60% () d. De 61% a 100% ()</p> <p>e. De 100% a más ()</p> <p>2 Con la globalización y la alta competencia en las empresas no manufacturera ¿Qué elemento es preponderante que ha incidido en el crecimiento financiero de la empresa?</p> <p>a. Competencia () b. Tecnología ()</p> <p>c. Ahorro e inversión () d. Nivel salarial ()</p> <p>3 ¿Cuál es el nivel de endeudamiento de la empresa en relación a la intensidad de la deuda comparada con los fondos de financiamiento propios?</p> <p>a. Menor a 1% () b. De 1% a 30% () c. De 31% a 60% ()</p> <p>d. De 61% a 100% () e. De 100% a más ()</p> <p>4 ¿Qué tipo de riesgo financiero tuvo impacto negativo en la rentabilidad de la empresa?</p> <p>a. Riesgo de negocio () b. Riesgo de crédito ()</p> <p>c. Riesgo de liquidez () d. Riesgo operativo ()</p>	CUESTIONARIO
	X₂: Diagnostico económico	<ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad económica - Crecimiento económico - Eficiencia en la utilización de sus inversiones - Riesgo económico 	<p>5 ¿Cuál es el nivel que obtuvo la empresa respecto a la rentabilidad económica que refleja la eficiencia con la que generó recursos económicos?</p> <p>a. Menor a 1% () b. De 1% a 30% ()</p> <p>c. De 31% a 60% () d. De 61% a 100% ()</p> <p>e. De 100% a más ()</p> <p>6 ¿Cuál es el elemento que prevaleció en el crecimiento económico basada en la curva de aprendizaje de la empresa?</p> <p>a. La producción de bienes y servicios () b. La inversión ()</p>	

			<p>c. El ahorro <input type="checkbox"/> d. Ninguna de las anteriores <input type="checkbox"/></p> <p>7 ¿Cuál es el resultado que obtuvo la empresa respecto a la rentabilidad económica que refleja la eficacia en la utilización de sus inversiones?</p> <p>a. Tecnológicos <input type="checkbox"/> b. Producción <input type="checkbox"/></p> <p>c. Consumo de bienes y servicios <input type="checkbox"/> d. Aumentar la renta de un consumidor <input type="checkbox"/></p> <p>8 Con la posibilidad de que se produzca un resultado desfavorable en relación con un resultado esperado. ¿La empresa ha identificado los motivos que han hecho surgir riesgos económicos en la empresa?</p> <p>a. Diversificación de la producción <input type="checkbox"/> b. Apalancamiento operativo <input type="checkbox"/></p> <p>c. Actividad y nivel de la competencia <input type="checkbox"/> d. Tamaño de la empresa <input type="checkbox"/></p>
	X₃: Valor económico agregado	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de capital - Indicadores para calcular el valor creado por la empresa - Estrategias para incrementar el EVA - Objetivos del EVA 	<p>9 ¿Indique que factor fue preponderante para la empresa en incrementar el costo de capital?</p> <p>a. Las condiciones económicas <input type="checkbox"/> b. El Riesgo de Mercado <input type="checkbox"/></p> <p>c. Rentabilidad de las acciones <input type="checkbox"/></p> <p>10 Para la empresa ¿Qué indicador aplica para calcular el valor creado por la empresa?</p> <p>a. Precio de mercado de las acciones <input type="checkbox"/> b. Flujo de caja y flujo de caja libre <input type="checkbox"/></p> <p>c. Rentabilidad del activo <input type="checkbox"/> d. Rentabilidad del patrimonio <input type="checkbox"/></p> <p>11 ¿Qué estrategia aplicó la empresa para incrementar el EVA?</p> <p>a. Mejorar la eficiencia de los activos actuales <input type="checkbox"/></p> <p>b. Reducir la carga fiscal <input type="checkbox"/></p> <p>c. Aumentar las inversiones en activos <input type="checkbox"/></p> <p>d. Reducción de activos <input type="checkbox"/></p> <p>e. Ninguna de las anteriores <input type="checkbox"/></p> <p>12 ¿Cuál es el objetivo que ha logrado aplicar la herramienta financiera EVA en la empresa?</p> <p>a. Evaluar la generación de valor en la empresa <input type="checkbox"/></p> <p>b. Ayudar en la toma de decisiones <input type="checkbox"/></p> <p>c. Medir el desempeño financiero <input type="checkbox"/></p> <p>d. Determinar la rentabilidad de la empresa <input type="checkbox"/></p>

	X4: Información financiera	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de los estados financieros - Características cualitativas de la información financiera - Análisis de los estados de ganancias y pérdidas - Nivel de confianza 	<p>13 La empresa ¿Qué información a considerado de mayor utilidad al realizar el análisis de los Estados Financieros?</p> <p>a. La revelación de los gastos, ahorro e inversión. <input type="checkbox"/></p> <p>b. La rentabilidad <input type="checkbox"/></p> <p>c. El nivel de financiamiento <input type="checkbox"/></p> <p>d. El nivel de endeudamiento <input type="checkbox"/></p> <p>14 Para la toma de decisiones ¿Qué característica cualitativa de la información financiera ha contribuido a satisfacer las necesidades y requerimientos de la empresa?</p> <p>a. Confiabilidad <input type="checkbox"/> b. Relevancia <input type="checkbox"/></p> <p>c. Comprensibilidad <input type="checkbox"/> d. Comparabilidad <input type="checkbox"/></p> <p>15 Para la empresa ¿Qué ventaja le ha proporcionado el Análisis al Estado de Ganancias y Pérdidas?</p> <p>a. Rastrea el desempeño del negocio <input type="checkbox"/> b. Base para proyecciones <input type="checkbox"/></p> <p>c. Herramienta de control <input type="checkbox"/> d. Tomar decisiones <input type="checkbox"/></p> <p>16 ¿Cuál es el nivel de confianza que ha considerado la empresa a la información financiera para tomar la mejor decisión?</p> <p>a. De 1% a 25% <input type="checkbox"/> b. De 26% a 50% <input type="checkbox"/></p> <p>c. De 51% a 75% <input type="checkbox"/> d. De 76% a 100% <input type="checkbox"/></p>	
INTEGRACIÓN CONTABLE	Y1: Decisiones de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> - Costos de financiamiento - Riesgo por financiamiento - Políticas de financiamiento - Financiamiento por deuda 	<p>17 ¿Cuál es el costo de financiamiento anual que ha aceptado la empresa para atender sus operaciones en relación a la Tasa de Costo Efectiva Anual?</p> <p>a. Menor a 30% <input type="checkbox"/></p> <p>b. Entre 31% y 40% <input type="checkbox"/></p> <p>c. Entre 41% y 50% <input type="checkbox"/></p> <p>d. Mayor a 50% <input type="checkbox"/></p> <p>18 ¿Qué factor ha incidido directamente en la toma de decisiones de riesgo por financiamiento en la empresa?</p> <p>a. Condiciones macroeconómicas <input type="checkbox"/></p> <p>b. Conflicto con otras prioridades <input type="checkbox"/></p> <p>c. Falta de fondos <input type="checkbox"/></p> <p>d. Inversiones <input type="checkbox"/></p>	

			<p>19 ¿Las políticas de financiamiento de la empresa han contribuido en hacerla más competitiva?</p> <p>a. Si <input type="checkbox"/></p> <p>b. No <input type="checkbox"/></p> <p>20 ¿A qué tipo de financiamiento por deuda ha accedido la empresa para atender sus necesidades financieras?</p> <p>a. Financiamiento por corto plazo <input type="checkbox"/></p> <p>b. Financiamiento por largo plazo <input type="checkbox"/></p> <p>c. Financiamiento con patrimonio <input type="checkbox"/></p>
	<p>Y₂: Decisiones de operación</p>	<p>- Políticas de operaciones</p> <p>- Metas propuestas</p> <p>- Efectividad de las operaciones</p> <p>- Grado de automatización</p>	<p>21 ¿Qué política de operación ha implementado la empresa para cumplir la misión y alcanzar la visión?</p> <p>a. El factor de la referencia única <input type="checkbox"/></p> <p>b. El factor de la capacitación integral <input type="checkbox"/></p> <p>c. El factor de la inversión a largo plazo <input type="checkbox"/></p> <p>22 En las decisiones de operación ¿Cuál ha sido el factor clave que ha orientado a la empresa para alcanzar las metas propuestas?</p> <p>a. Proceso productivo <input type="checkbox"/></p> <p>b. Capacidad del producto <input type="checkbox"/></p> <p>c. Diseño del producto <input type="checkbox"/></p> <p>d. Calidad del producto <input type="checkbox"/></p> <p>e. Fuerza de trabajo <input type="checkbox"/></p> <p>23 ¿Cuál fue la etapa con mayor incidencia en la efectividad de las operaciones de la empresa?</p> <p>a. Internamente neutral, la gerencia se involucra en las operaciones <input type="checkbox"/></p> <p>b. Externamente neutral, usa las operaciones que se sigue en la industria <input type="checkbox"/></p> <p>c. Apoyo interno, la gerencia participa activamente en la dirección de las operaciones <input type="checkbox"/></p> <p>d. Apoyo externo, se anticipan las operaciones ocasionando una ventaja <input type="checkbox"/></p>

			<p>24 ¿En qué grado de automatización industrial se ha orientado la gestión de la empresa para controlar los procesos?</p> <p>a. Automatización fija <input type="checkbox"/></p> <p>b. Automatización variable <input type="checkbox"/></p> <p>c. Automatización total <input type="checkbox"/></p> <p>d. Automatización flexible <input type="checkbox"/></p>	
	Y₃: Decisiones de inversión	<ul style="list-style-type: none"> - Riesgo de inversión - Planificación financiera - Tipos de inversión - Factores de decisiones de inversión 	<p>25 ¿Qué tipo de riesgo de inversión tuvo mayor impacto negativo en el resultado del ejercicio económico de la empresa?</p> <p>a. Riesgo económico <input type="checkbox"/></p> <p>b. Riesgo de crédito <input type="checkbox"/></p> <p>c. Riesgo de liquidez <input type="checkbox"/></p> <p>d. Riesgo legal <input type="checkbox"/></p> <p>e. Riesgo financiero <input type="checkbox"/></p> <p>26 Para la toma de decisiones ¿Cuál fue el elemento clave de la planificación financiera que ha beneficiado el funcionamiento operativo de la empresa?</p> <p>a. La planificación del efectivo <input type="checkbox"/></p> <p>b. Planificación de utilidades <input type="checkbox"/></p> <p>c. Presupuestos de caja y estados proforma <input type="checkbox"/></p> <p>27 ¿Qué tipos de inversión fue imperante en la empresa?</p> <p>a. Inversiones industriales <input type="checkbox"/></p> <p>b. Investigación y desarrollo <input type="checkbox"/></p> <p>c. Inversiones sociales <input type="checkbox"/></p> <p>d. Inversiones financieras <input type="checkbox"/></p> <p>28 ¿Cuál ha sido el factor que ha afectado las decisiones de inversión en la empresa?</p> <p>a. Volatilidad de factores diversos <input type="checkbox"/></p> <p>b. Falta de capacidad empresarial <input type="checkbox"/></p> <p>c. Percepción del riesgo <input type="checkbox"/></p>	

	Y4: Competitividad	<ul style="list-style-type: none"> - Participación en el mercado - Valor agregado para la empresa - Ventajas competitivas - Satisfacción del cliente 	<p>29 ¿Cuál ha sido la participación de la empresa en el mercado en el ejercicio económico?</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Menos de 15% <input type="checkbox"/> b. De 16% a 40% <input type="checkbox"/> c. De 41% a 70% <input type="checkbox"/> d. Mayor a 71% <input type="checkbox"/> <p>30 ¿Qué factor de la competitividad ha generado valor agregado para la empresa?</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Calidad en la producción <input type="checkbox"/> b. Ventajas competitivas <input type="checkbox"/> c. Recursos tecnológicos <input type="checkbox"/> d. Recursos Humanos <input type="checkbox"/> e. Innovación <input type="checkbox"/> <p>31 ¿Cuál ha sido la ventaja competitiva que ha predominado en la empresa?</p> <ul style="list-style-type: none"> a. La tecnología que le permite producir productos de muy buena calidad <input type="checkbox"/> b. Proceso productivo eficiente que permite reducir costos <input type="checkbox"/> c. Sistema informático ágil y útil <input type="checkbox"/> d. Personal calificado <input type="checkbox"/> <p>32 ¿Qué tipo de control de calidad ha incidido en la satisfacción del cliente?</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Control previo <input type="checkbox"/> b. Control concurrente <input type="checkbox"/> c. Control posterior <input type="checkbox"/> 	
--	---------------------------	--	---	--

ESTADOS FINANCIEROS

Nº	D1: Diagnóstico financiero					D2: Diagnóstico económico					D3: Valor económico agregado					D4: Información financiera					Total
	P1	P2	P3	P4	D1	p5	p6	p7	p8	D2	p9	p10	p11	p12	D3	p13	p14	p15	p16	D4	
1	5	1	1	1	8	2	1	1	4	6	2	4	1	1	8	2	1	4	1	7	29
2	3	3	1	4	11	1	1	1	2	4	3	3	1	2	9	1	2	1	2	4	28
3	3	2	1	4	10	3	0	4	4	8	1	1	1	4	7	1	4	1	4	6	31
4	3	3	4	1	11	3	3	3	1	7	1	1	3	1	6	3	1	1	1	5	29
5	3	1	2	1	7	3	2	2	1	5	3	3	2	1	9	2	1	3	1	6	27
6	2	1	2	4	9	1	2	2	3	7	1	1	2	3	7	2	3	1	3	6	29
7	1	1	2	2	6	1	0	4	4	8	1	4	2	2	9	2	2	4	2	8	31
8	1	3	4	3	11	2	2	2	3	7	1	1	2	4	8	2	3	1	4	6	32
9	2	1	2	1	6	3	2	2	1	5	2	2	2	1	7	2	1	1	1	4	22
10	1	1	1	1	4	3	1	1	1	3	1	1	1	1	4	1	1	4	1	6	17
11	1	3	1	3	8	1	1	1	3	5	1	1	1	4	7	1	3	2	4	6	26
12	3	3	3	1	10	3	3	3	1	7	2	2	3	1	8	3	1	4	1	8	33
13	2	3	1	2	8	2	1	1	2	4	2	2	1	2	7	1	2	1	2	4	23
14	3	1	3	2	9	3	3	3	2	8	3	3	3	2	11	3	2	1	2	6	34
15	1	4	1	2	8	3	1	1	2	4	1	1	1	4	7	1	2	4	4	7	26
16	3	3	3	2	11	3	3	3	4	10	1	4	3	2	10	3	2	1	2	6	37
17	3	1	3	1	8	3	3	3	1	7	3	3	3	1	10	3	1	3	1	7	32
18	3	3	4	1	11	2	1	1	4	6	1	1	1	1	4	1	1	1	1	3	24
19	3	4	1	1	9	3	0	4	1	5	1	1	1	1	4	1	1	1	1	3	21
20	2	2	1	3	8	1	1	1	3	5	1	1	1	4	7	1	3	4	4	8	28
21	1	1	2	1	5	1	2	2	1	5	2	2	2	1	7	2	1	1	1	4	21
22	3	4	1	3	11	1	1	1	3	5	1	1	1	3	6	4	3	4	3	11	33
23	1	3	1	3	8	2	2	3	3	8	1	4	1	2	8	1	3	3	2	7	31

24	1	4	4	1	10	1	0	4	1	5	2	2	1	2	7	4	1	4	2	9	31
25	2	3	2	3	10	1	2	2	3	7	3	3	2	3	11	2	3	2	3	7	35
26	3	2	1	1	7	3	1	3	4	8	2	2	1	4	9	4	2	3	4	9	33
27	1	2	2	4	9	3	2	3	1	6	2	4	2	2	10	2	1	3	2	6	31
28	3	3	1	4	11	1	1	1	1	3	3	3	1	4	11	4	2	3	4	9	34
29	1	3	5	1	10	1	2	2	1	5	1	3	4	3	11	4	1	1	3	6	32
30	3	4	3	2	12	1	3	3	2	8	1	4	0	2	7	3	2	1	2	6	33
31	3	3	3	1	10	3	2	2	4	8	3	3	4	4	14	3	1	2	4	6	38
32	1	4	1	4	10	1	1	3	1	5	1	2	1	3	7	3	1	4	3	8	30
33	3	3	1	2	9	3	1	1	2	4	1	3	2	4	10	1	2	1	4	4	27
34	1	3	1	1	6	1	1	1	4	6	1	2	4	2	9	4	1	3	2	8	29
35	1	2	2	1	6	1	2	2	1	5	2	2	4	4	12	2	1	1	4	4	27
36	1	3	1	4	9	1	1	1	2	4	1	2	1	2	6	3	2	4	2	9	28
37	1	1	1	1	4	2	1	2	1	4	1	1	0	4	6	1	1	3	4	5	19
38	2	1	1	1	5	3	0	4	2	6	2	2	4	2	10	3	2	4	2	9	30
39	1	1	4	1	7	2	2	3	1	6	1	1	1	4	7	1	1	4	4	6	26
40	1	4	1	1	7	3	3	3	1	7	2	4	4	3	13	1	1	1	3	3	30
41	2	1	2	1	6	1	2	2	4	8	2	2	2	4	10	2	2	4	4	8	32
42	1	1	1	1	4	3	2	3	1	6	3	3	1	4	11	4	1	1	4	6	27
43	1	3	1	2	7	3	2	2	2	6	1	2	1	2	6	1	2	1	2	4	23
44	2	2	1	1	6	2	1	3	4	8	1	2	0	4	7	4	1	1	4	6	27
45	1	1	5	4	11	1	0	2	3	5	3	3	1	3	10	1	3	2	3	6	32
46	2	1	1	2	6	5	3	3	1	7	1	4	0	4	9	4	1	4	4	9	31

TOMA DE DECISIONES

Nº	D1: Decisiones de financiamiento					D2: Decisiones de operación					D3: Decisiones de inversión					D4: COMPETIVIDAD					Total
	p17	p18	p19	p20	D1	p21	p22	p23	p24	D2	p25	p26	p27	p28	D3	p29	p30	p31	p32	D4	
1	3	3	1	1	8	2	3	1	1	7	3	3	2	2	10	1	4	4	1	10	35
2	1	1	2	2	6	1	1	3	3	8	1	1	1	1	4	2	1	1	2	6	24
3	1	3	1	1	6	1	4	2	2	9	1	3	2	2	8	4	5	2	1	12	35
4	3	4	1	1	9	1	2	1	3	7	3	1	2	2	8	1	1	3	1	6	30
5	2	3	2	1	8	2	2	2	1	7	2	3	1	1	7	1	3	1	3	8	30
6	1	2	2	3	8	1	2	1	1	5	1	2	1	1	5	3	1	1	1	6	24
7	2	3	2	2	9	1	2	1	3	7	1	3	1	1	6	2	4	2	1	9	31
8	1	4	2	3	10	2	1	2	1	6	1	1	1	1	4	3	1	1	1	6	26
9	2	1	2	1	6	3	2	1	1	7	2	1	2	2	7	1	1	2	2	6	26
10	1	4	1	1	7	1	1	2	2	6	1	1	1	1	4	1	4	1	2	8	25
11	1	3	1	3	8	1	2	1	1	5	1	3	1	1	6	3	2	1	1	7	26
12	2	1	2	1	6	1	2	3	3	9	4	1	1	1	7	1	1	3	1	6	28
13	3	4	1	2	10	2	1	2	1	6	3	2	2	2	9	1	1	1	2	5	30
14	1	1	2	2	6	1	4	2	1	8	1	1	1	1	4	4	1	4	3	12	30
15	1	2	1	2	6	3	2	1	4	10	4	2	3	3	12	2	2	1	1	6	34
16	1	2	1	2	6	3	3	1	3	10	1	2	2	2	7	2	1	3	1	7	30
17	2	1	2	1	6	3	1	2	4	10	2	1	3	3	9	2	3	3	3	11	36
18	1	4	1	1	7	3	1	1	2	7	1	1	2	2	6	1	1	1	1	4	24
19	3	2	1	1	7	1	3	1	2	7	3	2	1	1	7	1	1	1	1	4	25
20	3	3	1	3	10	1	1	1	4	7	3	3	3	3	12	3	5	1	1	10	39
21	3	1	1	1	6	3	1	1	3	8	4	1	2	2	9	1	1	2	2	6	29
22	3	1	1	3	8	1	4	1	1	7	3	1	3	3	10	1	4	4	1	10	35
23	2	3	1	3	9	3	1	1	2	7	5	3	3	3	14	3	3	1	1	8	38

24	2	1	1	1	5	1	4	1	4	10	1	1	3	3	8	2	1	4	2	9	32
25	4	1	1	3	9	3	1	1	1	6	3	1	1	1	6	1	2	2	3	8	29
26	2	2	1	1	6	3	5	1	4	13	4	2	3	3	12	1	1	4	2	8	39
27	4	4	1	1	10	1	2	1	1	5	3	1	1	1	6	1	2	2	1	6	27
28	1	4	1	1	7	1	2	1	2	6	4	2	1	1	8	1	3	4	2	10	31
29	3	1	1	1	6	3	1	4	4	12	3	1	3	3	10	2	1	4	1	8	36
30	2	2	1	2	7	2	2	1	2	7	3	2	1	1	7	4	1	3	1	9	30
31	4	4	1	1	10	1	1	2	1	5	1	2	2	2	7	1	4	3	3	11	33
32	2	2	1	1	6	3	2	1	1	7	1	2	1	1	5	2	4	1	1	8	26
33	2	1	1	2	6	1	5	4	4	14	3	1	4	3	11	1	1	1	1	4	35
34	4	2	1	1	8	1	5	1	2	9	2	2	2	2	8	1	3	4	1	9	34
35	4	1	2	1	8	1	4	1	1	7	5	1	1	1	8	1	1	4	2	8	31
36	1	2	1	2	6	2	4	4	4	14	3	2	1	1	7	2	4	3	1	10	37
37	1	4	1	1	7	1	1	2	3	7	3	2	4	2	11	1	3	1	1	6	31
38	4	4	1	2	11	3	3	1	1	8	3	3	2	2	10	2	5	3	2	12	41
39	4	3	1	1	9	1	1	4	2	8	1	3	4	2	10	1	4	1	1	7	34
40	1	1	1	1	4	1	4	1	4	10	5	1	1	1	8	1	1	1	2	5	27
41	1	1	2	2	6	3	1	4	1	9	1	1	1	1	4	2	2	2	2	8	27
42	3	3	1	1	8	1	3	1	1	6	5	3	1	1	10	1	1	4	3	9	33
43	1	1	1	2	5	3	1	4	4	12	1	1	4	1	7	3	3	1	1	8	32
44	4	3	1	1	9	1	2	1	4	8	4	3	1	1	9	1	1	4	1	7	33
45	3	1	1	3	8	3	1	1	1	6	3	1	4	1	9	3	2	1	3	9	32
46	1	4	1	1	7	3	4	1	2	10	1	3	2	2	8	1	3	4	1	9	34

CONSENTIMIENTO INFORMADO

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN
ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LAS EMPRESAS NO MANUFACTURERAS DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA Y VIDRIO DEL DISTRITO DE ICA, AÑO 2018
PRÓPOSITO DEL ESTUDIO
Determinar la influencia de los estados financieros para la toma de decisiones de las empresas no manufactureras de productos de ferretería y vidrio del distrito de Ica, 2018.
PROCEDIMIENTO PARA LA TOMA DE INFORMACIÓN
Encuesta - Cuestionario
RIESGOS
No aplica
BENEFICIOS
Gerentes de las empresas no manufactureras de ferretería y vidrio.
COSTOS
Peculio propio del investigador
INCENTIVOS O COMPENSACIONES
No recibirá dinero alguno por parte del investigador
TIEMPO
La ejecución de este estudio se realizó durante el segundo periodo del año 2018
CONFIDENCIALIDAD
La información respeta rigurosamente la privacidad de la muestra en estudio.

CONSENTIMIENTO:

Acepto voluntariamente participar en esta investigación. Tengo pleno conocimiento del mismo y entiendo que puedo decidir no participar y que puedo retirarme del estudio si los acuerdos establecidos se incumplen.

En fe de lo cual firmo a continuación:

Apellidos y Nombres

