



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y
EDUCACIÓN**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**“LOS ACTIVOS INTANGIBLES Y LA GESTIÓN EMPRESARIAL EN
LAS GRANDES EMPRESAS DEL PERÚ, 2019.”**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADO POR:

BACH. DIANA CANDI ACHO ACHO

ASESOR

MGR. CPCC ANGEL LLERENA CONCHA

TACNA, NOVIEMBRE DEL 2020

DEDICATORIA

Investigación dedicada todas las personas que encuentran su felicidad en el conocimiento; lo descubre y lo comparten con la comunidad.

AGRADECIMIENTO

A Dios, ante todo, por darnos el aliento de vida.

A mi familia que me educó para la vida y siempre me impulsaron a ser una mejor persona cada día.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
ÍNDICE.....	4
ÍNDICE DE TABLAS	8
RESUMEN	9
INTRODUCCIÓN	10
Capítulo I. Problema.....	12
1.1. Planteamiento del Problema	12
1.2. Formulación del problema	13
1.2.1. Problema general	13
1.2.2. Problemas específicos.....	13
1.3. Objetivo: General y Específicos	14
1.3.1. Objetivo general.....	14
1.3.2. Objetivos específicos	14
1.4. Justificación	15
Capítulo II. Marco Teórico	17
2.1. Antecedentes del estudio.....	17
2.1.1. Antecedentes internacionales	17

2.1.2.	Antecedentes nacionales	17
2.1.3.	Antecedentes locales	18
2.2.	Bases Teóricas	20
2.2.1.	Generalidades de los intangibles	20
2.2.2.	La gestión de los activos intangibles	29
2.3.	Hipótesis	45
2.3.3.	Hipótesis general	45
2.3.4.	Hipótesis específicas	45
2.4.	Definición de términos	46
2.5.	Identificación de variables	47
2.6.	Definición Operativa de Variables e indicadores	48
Capítulo III. Metodología de la Investigación		49
3.1.	Ámbito de estudio	49
3.2.	Tipo de investigación	49
3.3.	Nivel de investigación	49
3.4.	Método de investigación	49
3.5.	Diseño de investigación	50
3.6.	Población, muestra y muestreo	50
3.7.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	51
3.8.	Procedimiento de Recolección de Datos	51

3.9.	Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos	51
Capítulo IV. Resultados		53
4.1.	Confiabilidad de instrumentos	53
4.1.1.	Aplicación de coeficiente de Alpha de Cronbach	53
4.2.	Resultados generales de la muestra	55
4.3.	Resultados de la variable activos intangibles	56
4.3.1.	Resultados por indicadores.....	56
4.3.2.	Resultados por dimensiones.....	58
4.3.3.	Resultados generales de la variable	59
4.4.	Resultados de la variable gestión empresarial	60
4.4.1.	Resultados por indicadores	60
4.4.2.	Resultados por dimensiones.....	62
4.4.3.	Resultados generales de la variable	64
4.5.	Comprobación de hipótesis.....	65
4.5.1.	Prueba de normalidad.....	65
4.5.2.	Comprobación de hipótesis general.....	66
4.5.3.	Comprobación de primera hipótesis específica	67
4.5.4.	Comprobación de segunda hipótesis específica	69
4.5.5.	Comprobación de tercera hipótesis específica	71
Conclusiones.....		73

Recomendaciones.....	75
Referencias Bibliográfica.....	77
ANEXO Instrumento.....	80

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Definiciones sobre el concepto de activos intangibles.	21
Tabla 2. Clasificación de los activos intangibles	25
Tabla 3. Modelos del capital intelectual	44
Tabla 4. Operacionalización de variables	48
Tabla 5. Medidas de consistencia e interpretación de coeficientes.....	53
Tabla 6. Alfa de Cronbach variable: Calidad de atención	54
Tabla 7. Alfa de Cronbach variable: Exportación de servicios	54
Tabla 8. Resultados por indicadores - Activos intangibles	56
Tabla 9. Resultados por dimensiones - Activos intangibles	58
Tabla 10. Resultados generales - Activos intangibles.....	59
Tabla 11. Resultados por indicadores – Gestión empresarial.....	60
Tabla 12. Resultados por dimensiones – Gestión empresarial	62
Tabla 13. Resultados generales – Gestión empresarial	64
Tabla 14 Prueba de normalidad	65
Tabla 15 Correlación de hipótesis general	66
Tabla 16 Correlación de primera hipótesis específica.....	68
Tabla 17 Correlación de segunda hipótesis específica	70
Tabla 18 Correlación de tercera hipótesis específica.....	71

RESUMEN

La investigación presentada tiene como objetivo principal, determina la relación que existe entre los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

Es por ello que la metodología se determinó de tipo básica, de nivel correlacional, a su vez el diseño de la investigación es no experimental de corte transversal. La población se encuentra conformada por un universo de 20 empresas que lideran el mercado nacional peruano, por ello por la cantidad de población se determinó tomar como muestra a la totalidad de la población.

Por otro lado, se realizó la prueba de normalidad de Kolmogórov-Smirnov para comprender la normalidad de los datos, teniendo como resultados la no normalidad de estos, por tanto, se procedió a desarrollar la prueba estadística de Rho de Spearman, la cuál con nivel del 95% de confianza y significancia de (0,000) indicó que existe una relación directa entre los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

Asimismo, se evidencia que, el coeficiente de correlación es de (0,886) siendo este indicador de una correlación positiva alta.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación respeta el método científico y se alinea a lo estipulado en las normas de redacción APA 6ta Edición, de igual manera sigue la estructura determinada por la Universidad Alas Peruanas y la Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras.

El Capítulo I; denominada problema este compuesto por la descripción del problema, la formulación de problema de manera general y específica, a su vez se establece la justificación de la investigación desde un punto de vista teórico, metodológico y practico.

El Capítulo II, denomina marco teórico, este compuesto por los antecedentes de investigación, subdivididos en internacionales, nacionales y locales, a su vez plantea las bases teóricas de las variables de estudio, referenciados a expertos en el tema de estudio, de igual manera se plantea la definición de términos básicos.

Capitulo III; denominada metodología, el cual este compuesto por la operacionalización de variables y el tipo, diseño y nivel de investigación, de igual manera se establece la muestra de estudio y los métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Capitulo IV; denominado resultados, el cual está compuesto por la descripción de los resultados obtenidos por medio de la aplicación de

instrumentos, a su vez se realiza la comprobación de hipótesis, de manera general y específica.

Finalmente se realiza las conclusiones y recomendaciones de la investigación, las cuales se alinean y responden a los objetivos de la investigación.

Capítulo I. Problema

1.1. Planteamiento del Problema

Una gran parte de la inversión de las empresas es dirigida a los activos, por lo cual una gestión correcta de estos es primordial para mejorar el desempeño de las empresas. Una correcta gestión de los activos trae consigo mejoras a corto y largo plazo, lo cual repercute en un mejor desempeño operativo y financiero, visión de negocios y una reducción de riesgo.

En la economía actual, los activos intangibles desarrollan un rol importante en la creación de valor en las organizaciones, puesto que las empresas se desenvuelven en un mercado internacional y tienen que adaptarse a un mercado cambiante que se inclina a una correcta gestión de activos intangibles, con la finalidad de administrar las inversiones que se desembolsan a favor de los marcos regulatorios de las diferentes empresas. (MEF, 2020)

Por ello a medida que las empresas se desarrollan y se internacionalizan, empiezan a manejar el cambio de activos intangibles, ante ello aparece la discusión de la valoración de las relaciones económicas entre las empresas y los precios de transferencia a aplicar en relación a los intangibles. (ESAN, 2016)

La función de la información de índole financiera es brindar información efectiva para la toma de decisiones, y es relevante si su omisión inadecuada influye en las decisiones que se ejecutan, de esta manera el reconocimiento de activos intangibles deber se proporcionar valor a una empresa, valor que se percibido como justo, razonable y realista. Sin embargo, la valoración de los activos intangibles está en base a una disparidad generada por los tipos de valoración, las competencias profesionales y la disposición de normativas.

De esta manera es importante el uso de información financiera que permita una mejora comprensión, comparabilidad y confianza, a su vez permita el correcto uso de los estándares internacionales de gestión y valuación de los activos intangibles, lo cual repercute directamente en la toma de decisiones y gestión empresarial de las empresas.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Qué relación existe entre los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019?

1.2.2. Problemas específicos

a) ¿Qué relación existe entre el reconocimiento de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019?

- b) ¿Qué relación existe entre la medición y valoración de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019?
- c) ¿Qué relación existe entre la revelación de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019?

1.3. Objetivo: General y Específicos

1.3.1. Objetivo general

Determina la relación que existe entre los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

1.3.2. Objetivos específicos

- a) Determinar la relación que existe entre el reconocimiento de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.
- b) Determinar la relación que existe entre la medición y valoración de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.
- c) Determinar la relación que existe entre la revelación de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

1.4. Justificación

La presente investigación se justifica de dos maneras, de forma teórica y práctica.

a) Justificación teórica

Teóricamente la investigación se justifica con el uso de fuentes bibliográficas referidas por expertos en el tema de estudio, referentes literarios, estudios e investigación de relevancia, a su vez los resultados de la investigación serán registrados en el repositorio de la universidad, por lo cual se presentan como un aporte bibliográfico para el desarrollo de futuras investigación.

b) Justificación metodológica

Metodológicamente la investigación se alinea y respeta el método científico, por ello hace uso de técnicas e instrumento para el proceso de recolección de datos y procesamiento de información, de igual manera la investigación hace uso de información de fuente primaria, obtenido por medio de la recolección de instrumentos y fuente secundaria, por medio del análisis de información referida de estudio e investigaciones.

c) Justificación practica

De manera practica la investigación permitirá conocer la relación de los activos intangibles y gestión empresarial desde tres aspectos, reconocimiento, revelación, medición y valoración y de los activos intangibles, de tal manera se podrá conocer que relación existe entre estos tres aspectos y la gestión empresarial de las grandes empresas del Perú, durante el periodo 2020.

Capítulo II. Marco Teórico

2.1. Antecedentes del estudio

2.1.1. Antecedentes internacionales

(Galeazzi, 2010) realizó una tesis titulada "Intangibles, activos que generan valor", desarrollada en México a nombre de la Universidad Nacional Autónoma de México para optar por el grado de Maestro en Ingeniería, concluyendo que:

La relevancia que al paso del tiempo y a nivel internacional están tomando los activos intangibles es inminente debido a que pueden tener valores por encima de los activos tangibles. Por esta razón, resulta importante incluirlos dentro del valor de la empresa y utilizar métodos de valuación que los contemplen.

2.1.2. Antecedentes nacionales

(Tarazona, 2014) realizó una tesis titulada "Tratamiento de los activos intangible y su efecto en los estados de resultados en las empresas de servicios en el distrito de San Isidro año 2013", desarrolla en Lima - Perú en la Universidad Cesar Vallejo para optar el título profesional de Contador Público, concluyendo que:

Los resultados permitirán confirmar nuestra hipótesis concluyendo en qué medida los Activos Intangibles impactan en los

Estados de Resultados en las empresas de servicios de mantenimiento, instalaciones y reparaciones de terminales financieros.

(Gutierrez, 2010) realizo una tesis titulada "Impacto de la gestión de los activos intangibles tecnológicos sobre la competitividad de la pequeña y media empresa en Trujillo", desarrollada en Trujillo - Perú a nombre de la Universidad Nacional de Trujillo para optar el grado de Doctor en Administración, concluyendo que:

Las empresas pueden acceder a los activos intangibles tecnológicos a través de tres métodos diferentes: desarrollo interno, desarrollo externo y desarrollo combinado. Se considera que la utilización de cada uno de ellos afecta de forma directa al stock de activos intangibles tecnológicos de que dispone la empresa y éste último a los resultados alcanzados.

2.1.3. Antecedentes locales

(Mamani, 2018) realizo una tesis titulada "Gestión empresarial y competitividad en las asociaciones de Olivareros del sector de la Yarada - Tacna, 2017", la cual se desarrolló en la Universidad Privada de Tacna para optar el título profesional de

Maestro en Administración y Dirección de Empresas, la cual concluyo:

Que existe una relación positiva media (valor de Rho de Spearman =0,431) entre la gestión empresarial y la competitividad, dado que el 40% de directivos consideran que están efectuando una gestión adecuada, y respecto al nivel de competitividad manifiestan en un 66,67% que es regular; además que existe una relación positiva y considerable (valor de Rho de Spearman = 0,650) entre la planeación empresarial y la competitividad.

(Lima, 2017) realizo una tesis titulada "Gestión patrimonial y su influencia en los activos intangibles de la Universidad Privada de Tacna, año 2016", la cual se desarrolló en la ciudad de Tacna - Perú a nombre de la Universidad Privada de Tacna para optar por el grado académico de Maestro en Contabilidad, tributación y auditoria, concluyendo que:

La investigación determinó que la gestión patrimonial influye en los activos intangibles de la Universidad Privada de Tacna; se realizó un análisis y evaluación de los procesos de gestión, valoración y revelación de los activos intangibles. El presente trabajo es no experimental, debido a que se obtienen datos directamente de la realidad objeto de estudio, correlacional porque

se determinará el grado de relación entre las dos variables de estudio y finalmente descriptivo.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Generalidades de los intangibles

2.2.1.1. Concepto de activos intangibles

Los intangibles son el día de hoy un capital importante de la empresa es así que encontramos diversos conceptos para definir a lo intangible.

El Diccionario Webster define como: “No tangible; incapaz de ser percibido por el tacto; impalpable; imperceptible”. (Aakers, 1982)

Por ejemplo, para la Real Academia Española un intangible es considerado como aquello "Que no debe o no puede tocarse".

Para el Plan General de Contabilidad lo identifica como “no monetarios, sin apariencia física susceptibles de valoración económica” es decir que, aunque no se pueda tocar ni ver debido a su naturaleza inmaterial, si afectan al valor que tiene la empresa.

(Alberdi, 2007) «Los intangibles son factores no físicos que contribuyen o son empleados en la producción o provisión de servicios o que se espera generen futuros beneficios productivos a los individuos o empresas que controlan el uso de tales factores.

(AECA, 1991) presentan las siguientes propuestas de definición de los activos intangibles:

Tabla 1.
Definiciones sobre el concepto de activos intangibles.

Autor	Definición
Egginton (1992)	Aquellos que conllevan derechos en relación con las personas en general o bien conllevan expectativas de beneficios económicos que no suponen ningún derecho legal.
Belkaoui (1992)	Activos que carecen de sustancia física y que resultan de derechos legales y contractuales, generando beneficios en el futuro de forma probable. Son aquellos activos que incluyen la propiedad intelectual, patentes, marcas.
Hall (1992)	Contratos, bases de datos, diseños, así como los conocimientos de empresa relativos a la experiencia de los empleados, cultura de la organización, etc.
OCDE (1992)	Inversiones a largo plazo distintas de la compra de activos fijos y dirigidas a incrementar los futuros resultados de la empresa.
Stickney y Weil (1994)	Activos que sin tener sustancia física pueden ser generadores de beneficios futuros.
Edvisson y Malone (1997)	La posesión de conocimiento, experiencia, tecnología, relaciones con clientes y conocimientos profesionales, que proveen a la empresa de una ventaja competitiva en el mercado.
Brookings Institution (NY) (2000)	Fuentes no físicas de probables futuros beneficios económicos, adquiridos o desarrollados internamente con costes identificables, vida finita, valor de mercado separado de la empresa y poseídos o controlados por la entidad.

Fuente: Martínez Conesa y García Meca (2005)

Para definir un activo intangible tomando como referencia a los autores mencionados podemos afirmar que, este no tiene naturaleza física, no se puede ver ni tocar y es de carácter no monetario.

2.2.1.2. Desde el punto de vista económico

Los activos intangibles no poseen naturaleza física, sin embargo, si otorgan beneficios y derechos económicos a sus propietarios es así que

desde el punto de vista económico los activos intangibles son elementos generadores de valor, aun teniendo en cuenta que usualmente se da mayor importancia a los recursos físicos y monetarios, sin tener presente que los activos intangibles es una nueva realidad, tal es así que:

(AECA., 1997) es el valor monetario atribuido a las relaciones y reputación de una entidad comercial o industrial, siendo asimismo una valorización anticipada de la potencialidad del negocio, en razón de las probabilidades que tenga de conservar su extensión comercial”

Si analizamos un poco el concepto del autor podemos destacar que al hablar de llave del negocio se refiere al factor abstracto o también dicho, así al valor intangible de la empresa que permite su existencia en el mercado de manera competitiva.

Como se sabe los activos intangibles siempre han estado presentes en las organizaciones, sin embargo, lo más evidente son los activos tangibles por la fácil determinación de su valor en libros. Sin embargo, también debemos tener en cuenta la importancia que ha adquirido la evaluación de los conocimientos humanos, el saber hacer o realizar, la competitividad del personal, el buen trato a los clientes, el conocimiento del comportamiento del mercado, etc. Son conocimientos que suman valor real a los activos intangibles.

2.2.1.3. Desde el punto de vista jurídico

Jurídicamente se vincula a los intangibles con la clasificación de corporales e incorporeales:

El autor (Arruñada, 1990) define como “corporales a las cosas que podían ser tocadas (sunt quae tangit possunt), e incorporeales (res incorporalis) aquellas que no podían ser tocadas (sunt quae tangit non possunt) y cuya existencia surgía del derecho, tales como una herencia, un usufructo, las obligaciones de cualquier modo contraídas y las servidumbres”.

Entonces jurídicamente la posibilidad de ser palpable o no ser palpable un activo, este se considera normativamente como un activo empresarial intangible ya que por ejemplo tenemos activos intangibles que están contenidos dentro de un soporte físico, tal está el caso de un disco compacto CD, licencia, patente o documento jurídico.

2.2.1.4. Objetivos e Importancia

Es totalmente innegable como las patentes, marcas, derechos de autor entre otros son muy importantes a la hora de definir u optar por una inversión.

(Barney, 1989) realiza a los activos intangibles como grandes e importantes, sin embargo, las empresas no poseen información óptima que

vayan de la mano con estos mismos, creando inconsistencias de la información e importantes costos para las empresas y los inversores.

2.2.1.5. Clases de activos intangibles

El autor (Blair, 1995) diferencia los más conocidos:

- Derechos de autor:

Es una garantía otorgada por el gobierno federal a autor de una obra para ejercer el derecho exclusivo de publicar, vender y explotar los productos obtenidos de la misma por un periodo determinado.

- Marcas registradas:

Son un medio de construir y mantener en aspecto distintivo del producto elaborado con respecto al de la competencia.

- Franquicias:

Es el derecho o privilegio recibido por una organización para efectuar en exclusivos negocios en un área geográfica determinada.

- Licencias y permisos:

Algunas compañías invierten considerables sumas de dinero para poder obtener licencias y permisos para operar en ciertos tipos de negocios.

- Crédito mercantil:

El valor de un negocio puede ser mayor que el monto de los activos identificables ya sean estos tangibles o intangibles.

2.2.1.6. Clasificación de los activos intangibles

En el cuadro observaremos la clasificación que le dan diferentes autores a los intangibles. (Bowie, New directions in corporate social responsibility". Business Horizons, 1991)

Tabla 2.
Clasificación de los activos intangibles

AUTORES	CLASIFICACION	
Hall (1992)	Activos defendibles desde un punto de vista legal	
	activos no defendibles desde un punto de vista no legal	
Grant (1995)	Intangible	tecnología
		Reputación
		Cultura
	Humano	Conocimientos y destrezas
		Capacidades de comunicación
Motivación		
Bueno Campo (1988 - 1999)	capital humano	
	capital estructural	capital tecnológico capital organizativo
	capital relacional	
	humano	
Navas, Guerra (1988)	no humano	tecnológico organizativo
	recursos transparentes	
	recursos opacos	opacidad voluntaria opacidad intrínseca

Como se puede observar podemos para integrar los diferentes aportes de los autores, asumiremos que existen 4 criterios para la clasificación de los activos intangibles.

- En función a su defensa legal en cuanto al uso exclusivo del bien.
- En función al origen de su naturaleza.
- En función del grado de transparencia (opacidad de la información sobre la que se basan los recursos).

2.2.1.7. Elementos que distinguen a los activos intangibles

Según (Grant, 2006) los elementos son:

- **Deben ser identificables**

Son separables, es decir que son susceptibles de ser separados o divididos de la entidad, incluso vendidos, transferidos, arrendados, explotados o intercambiados, ya sea individualmente junto con un contrato, un activo o un pasivo relacionado o también puede surgir de un contrato o de algunos otros derechos legales, independientemente de si son transferibles esos derechos o separables de la entidad o de otros derechos y obligaciones.

- **Deben proporcionar beneficios económicos futuros fundamentalmente esperados**

Aquí se incluyen los ingresos de actividades ordinarias que proceden de la venta de productos o servicios, ahorros de costo y otros rendimientos diferentes que se sean hechos del uso del activo por parte de la entidad. Como por ejemplo tenemos al uso de la propiedad intelectual dentro del proceso de producción que puede reducir los costos de producción futuros, en lugar de tener que aumentar los ingresos de las actividades ordinarias futuras.

- **Debe tenerse control sobre dichos beneficios**

De acuerdo a la NIC 38: “Cuando una entidad tiene el poder de obtener los beneficios económicos futuros que procedan de los recursos que subyacen en el mismo, y además pueda restringir, mediante mecanismos legales, el acceso de terceras personas a tales beneficios y de no existir tales derechos legales resultará más difícil demostrar la existencia de control del activo intangible.

2.2.1.8. Amortización del activo intangible

Los métodos de amortización utilizados para los activos intangibles son iguales a los activos tangibles, como el más utilizado tenemos al método de línea recta, que se utiliza cuando la amortización refleja patrones con beneficios económicos a futuro del activo y posteriormente devengado por la entidad.

2.2.1.9. Valor residual de los activos intangibles

Así como los activos tangibles poseen valor residual, lo mismo sucede con los activos intangibles, el cual es o deberá ser igual a cero a menos que:

- Haya de por medio un compromiso de compra del activo por parte de un agente tercero al final del término de su vida útil.

- Exista un mercado activo para el activo intangible.

2.2.1.10. Vida útil de un activo intangible

Es el lapso de tiempo durante el cual se espera que un activo pueda contribuir a generar ingresos para la entidad.

Para determinar el tratamiento adecuado de la vida útil de un activo intangible que aparentemente no tiene límite de utilidad en el tiempo, las NIIF nos expresan que primero debemos establecer en que grupo de convergencia se encuentra la empresa, ya que es muy importante tener en cuenta las diferencias que existen entre la vida útil tanto del grupo 1 y del grupo 2.

Por ejemplo, si usted obtiene un cupo para conducir un taxi, tendría la licencia para transitar en Tacna. Dicho cupo no tendrá fecha límite de vencimiento ya que no existe una norma que diga lo contrario, a diferencia de cuando se adquiere una franquicia por 10 años, esto representará su tiempo de vida útil y también el tiempo que deberá ser amortizado.

Si una empresa compra un activo intangible que no posee un límite en su vida útil, como claramente está escrito en la NIIF para Pymes, la Sección 18, donde establece que ningún intangible poseerá más de 10 años de vida útil y en el caso de que esta no pueda ser determinada, entonces la empresa tendrá que amortizar el activo intangible a 10 años. Si su vida útil está contractualmente determinada, entonces se podrá utilizar esos 10 años como representación de su vida útil. Sin embargo, esto puede

resultar ser lesivo para algunas Pymes que poseen este tipo de activos intangibles, porque tendrán que castigar a sus estados financieros en esos 10 años para amortizar la totalidad de los intangibles.

En las NIIF plenas y la NIC 38 en su párrafo 88 se establece que:

Existen intangibles con vida útil indeterminada que no se amortizan y valor con el que quedan reconocidos en los estados de situación financiera de apertura, será con el que permanecerá a lo largo del tiempo sin tener que amortizarlo.

En conclusión, si no existe un límite de vida útil, en Plenas no se amortiza, pero en Pymes sí debe hacerse a 10 años.

2.2.2. La gestión de los activos intangibles

2.2.2.1. Capital Intelectual

El concepto de capital intelectual tiene diversas definiciones. Por un lado, Azúa, 1999, afirma que es: “una herramienta que ayuda a la valoración de los activos intangibles en una empresa, definidos como elementos de naturaleza inmaterial (normalmente sin sustancia o esencia física) y que poseen la capacidad de generar beneficios económicos a futuro y que pueden ser controlados por la empresa”.

El capital intelectual hace la referencia a una de las partes importantes del valor de la empresa que exceden el valor de los activos que la conforman.

Además, posee naturaleza subjetiva y no es una partida contable, por lo tanto, en este sentido su cuantificación y hasta su propia identificación dependen mucho del modo en el que se realiza la valoración, de las mismas personas que lo realicen y también sobre todo del objeto que se pretenda con ella.

Otro autor que nos proporciona un concepto es (López y Vázquez, 2002). “Posesión de los conocimientos, de la experiencia aplicada, la tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas profesionales que da una ventaja competitiva”

(Mantilla, 2000) lo define como “el valor de las relaciones de una organización con sus clientes incluyendo la lealtad intangible de los clientes hacia la compañía o producto, basada sobre la reputación, patrones de compra, o la capacidad de pago de los clientes”.

En este sentido (Malgioglio, et al., 2001) lo define como “conjunto de sistemas/procesos conformado por el capital humano, el capital estructural y el capital relacional, orientados a la producción y participación de conocimientos, en función de los objetivos estratégicos de la organización”.

Davenport y Prusak (2000), lo sintetiza como “la suma de todo lo que en una compañía saben, generando una línea de competitividad a favor de ella y más concretamente el capital intelectual es un conjunto de componentes intangibles (conocimiento, información, propiedad intelectual, experiencia) que se pueden poner en uso para incrementar riqueza”.

Para Cañibano, García y Sánchez (1999) es definida como “un conjunto de competencias básicas distintivas de carácter intangible que permiten crear y sostener la ventaja competitiva”.

Según Bueno (1998). Es “la combinación de activos inmateriales incrementar el funcionamiento de la empresa”.

(Stewart, 1997). “considera al capital intelectual como una parte del inventario total de capital o capital social basado en el conocimiento que puede poseer la compañía”.

Así también, Martínez (1998) refiere que es: “un conjunto de activos de una sociedad que, aunque no esté reflejado en los estados contables tradicionales, generan valor para la empresa a futuro”.

Para (Mantilla,1999): “se considera generalmente como un determinante fundamental del valor de la empresa y como un elemento asociado estrechamente con la existencia de ventajas competitivas”.

Para el autor Brookings (1997): “es la habilidad para transformar el conocimiento y el resto de activos, en recursos generadores de riqueza, tanto para las empresas, como para los países”.

Y por último pero no menos importante esta la definición descrita por un economista norteamericano y un profesor de Harvard, John Kenneth Galbraith (1969) como: “proceso de creación de valor y un activo al mismo tiempo”, esta última pone como relieve el aspecto dinámico del capital

intelectual, haciendo que en tal caso ya no son solo los activos tangibles los que generan un valor a la empresa, sino que también el conocimiento y su transformación genera un gran valor para proporcionar a la empresa una ventaja competitiva grande en el mercado.

2.2.2.2. Componentes o dimensiones del capital intelectual

Según, Molina, Arango y Botero (2010), “el capital intelectual está compuesto por los conocimientos de la organización que representa parte de los activos intangibles de la empresa”.

También tenemos a varios autores entre ellos (Bontis, 1996, 1998; Roos, et al., 2001; Stewart, 1997; Sveiby, 1997, 1997b; Edvinsson y Malone, 1998; Saint-Onge, 1996; Sullivan y Edvinsson, 1996; Palomo, 2004) que coinciden en señalar que el capital intelectual está conformado por tres elementos:

- Capital humano.
- Capital estructural o interno.
- Capital relacional o externo.

Los cuales se definen a continuación:

a) Capital humano

Es el conjunto de capacidades individuales, destrezas, conocimientos y experiencia de nuestros empleados y directivos de la organización.

Los autores Chang y Hsieh (2011) consideran al capital humano como: “el conductor principal de creación de valor para la organización”.

Por otra parte, Viedma (2001) nos indica que es: “generador de valor y fuente potencialmente innovador para la empresa, es decir, el centro principal desde donde parten las ideas de la organización”.

- **Dimensiones del capital humano:**

- **Formación**

Podemos afirmar que podemos establecer que se puede conseguir un progreso de los Recursos Humanos, entre otros elementos utilizando la formación, la cual está asociada al desarrollo, ya que no es posible concebirla como algo que se adquiere una sola vez si no como algo puntual y útil para siempre es así que el autor Barba (2002) establece que “la formación conduce a un aumento de la productividad de los trabajadores. Además, la inversión en formación es una forma de aumentar la inimitabilidad del recurso humano, lo que resulta esencial para mantener la ventaja competitiva.”

Fiol (1999) utiliza “el término formación y enfatiza en la variante de formación-acción como un proyecto que se utiliza para la realización de trabajo individual o colectivo que los participantes tienen que llevar a cabo en su empresa” también señala entre las características básicas de este proyecto se centra en el “saber”, el “saber hacer” y el “saber estar”.

Vargas Zúñiga (2007) lo divide en dos:

- Formación general:

Incluye la enseñanza general que no es única o principalmente aplicable en él un solo puesto de trabajo actual o futuro del trabajador en la empresa beneficiaria, sino que esta formación puede ser transferibles a otras empresas o también otros ámbitos laborables.

- Formación específica:

Incluye una enseñanza practica y teórica aplicable directamente en el puesto de trabajo actual o futuro en la empresa beneficiaria, esta preparación al ser específica no son de fácil transferencia ya que son de forma restringida para ciertos tipos puestos de trabajo.

b) Experiencia

Hoy en día es fundamental contar con experiencia laboral, ya que cuando se requiere personas para ciertas ocupaciones específicas, la experiencia laboral se ha convertido de gran importancia y a la vez constituyen puntos a favor en caso se postula para una entrevista de trabajo debido a que se estaría evidenciando experiencia de trabajo, lo cual genera confianza y brinda cierta seguridad al momento de la selección del postulante. Sin embargo, esto no resulta favorable para los nuevos postulantes o bisoños en el ámbito laboral.

En consecuencia, por general las empresas contratan a personal capacitado y con experiencia en el puesto de trabajo generándose así un obstáculo inmenso para los jóvenes.

Ahora lo que se debe tener en cuenta es que el primer empleo no siempre será el soñado, pero se puede asegurar un empleo estable y cercano que beneficien el currículum vitae.

A esta problemática las pasantías son una solución práctica para poder emplear los conocimientos y aprender nuevas habilidades y también permitirán crear contactos y lograr administrar el tiempo de una forma más sencilla ya que los pasantes tienen mucha más flexibilidad de horarios a comparación de los trabajadores estables en la empresa.

Una manera de afrontar esta problemática para los jóvenes tiene que ver con formar parte de cursos o diplomados pueden ser de mucha ayuda, ya que unas personas con amplios conocimientos sobre temas específicos pueden ser muy interesantes para las empresas. Considerando que en algunos casos el conocimiento puede ser eficaz.

c) Actitudes

La actitud del personal humano tiende a formar parte del mundo interno de los sujetos, y es así que lo externo se vuelve un fiel reflejo en nuestro mundo interno.

La actitud correctamente adecuada del capital humano es significativa ya que es el primer paso para que los empleados que tienen mayor desempeño hayan ascendido en la compañía no solo por tener conocimientos básicos o técnicos únicos e indispensables sino que también por haber adoptado una actitud correctamente adecuada con relación a su entorno.

Si revisamos el artículo publicado por la revista CIO, Megan Santosus, hace referencia que es difícil encontrar a las personas correctas y mantenerlas, las compañías generalmente no pueden promover a empleados a un rol gerencial y tratar de mantenerlos en un freezer.

Una particularidad que se aplica en las empresas es proveer a los recientemente arribados con habilidades "soft", comunicación interpersonal, buen trabajo en equipo, y las demás actitudes necesarias para ser exitosos en sus nuevos roles.

d) Motivación

En la actualidad, la motivación en el capital humano de las empresas es esencial, ya que permite alcanzar los objetivos y metas trazadas por las organizaciones.

Por eso la motivación no solo debe adquirir un rol pasivo para las empresas, sino convertirse en un factor que encaminará a obtener el éxito, haciendo que el personal motivado cumpla con una mejor disposición a la hora de ejecutar sus tareas.

Estas motivaciones se pueden dar de diferentes formas como por ejemplo en lo económico, capacitaciones, reconocimientos, entre otras.

e) Competencias

Las competencias del capital humano, son aquellas aptitudes y habilidades que tienen las personas que les permiten poder desarrollar un trabajo de forma exitosa. Surgen como una nueva modalidad de gestión

que tiene como principal objetivo asegurar que las personas asignadas a las actividades sean las más idóneas para una función determinada.

f) Compromiso

Cuando se quiere asegurar la retención del capital humano que se ha vuelto fundamental para la sostenibilidad de la organización en especial aquel capital humano que han sido ubicados en posiciones clave y aquellos que tienen un buen desempeño en sus labores.

Para retener este capital humano

Para retener este capital humano se requiere establecer una relación beneficiosa para ambos, la organización y el trabajador, esto quiere decir que la organización deberá invertir en el trabajador y esperando un retorno sobre su inversión (ROI) positivo y de igual manera el trabajador invertirá sobre la organización esperando un ROI positivo y mayor al que le ofrecen otras organizaciones en el mercado laboral.

En general hace referencia al conocimiento tácito o explícito, que será útil para la empresa, que poseen las personas y equipos de la misma, así como la capacidad para poder regenerarlo.

También se puede asegurar que el capital humano es considerado como base de generación de otros dos tipos de capital intelectual.

g) Capital Estructural

Es el conocimiento que la organización consigue sistematizar, explicitar e interiorizar y que en un principio puede estar latente en las personas de la empresa.

- **Dimensiones del Capital Estructural**

- **Diseño Organizativo**

Es muy importante tener bien definido un diseño organizativo en una empresa ya que alinea la estructura, la gente, los procesos, los puestos y equipos de trabajo que se requieren para alcanzar los objetivos estratégicos de la organización.

- **Rutinas**

Las rutinas son las pautas predecibles de tareas que se efectúan o se llevan a cabo algunas tareas.

- **Tecnología**

La tecnología de información en la actualidad es uno de los principales líderes de recursos humanos aceptando el poder de la tecnología de la información para lograr alcanzar los objetivos de negocio.

Al aplicar la utilización de herramientas informáticas se logra ayudar a cumplir no solo los objetivos de la empresa, sino también a optimizar la aplicación de capital.

- **Patentes**

Este activo intangible de la empresa puede llegar a ocupar hasta 90% del valor de la empresa si se explota correctamente.

- **Base De Datos**

Las bases de datos es producto de la necesidad humana de tener que almacenar la información haciendo que se preserve en el tiempo, para poder acudir a ella posteriormente.

- **Cultura**

Consentida como la más preciada porque es el insumo que los integrantes de la organización tienen para analizar bajo un adecuado contexto para responder a la realidad del comportamiento deseado para la estrategia aplicada. Si todos los procesos organizacionales están debidamente alineados con la cultura que se desea, entonces las posibilidades de pasar por situaciones de estrés o amenazas al modelo de negocio del contexto cambiante se reducen, porque los cambios se harán parte del día a día y todos estarán listos para enfrentarlo como un solo único equipo y siempre guiados por los mismos principios.

h) Capital relacional

Conocido también como capital clientela, el cual hace referencia a la valoración de la interacción relacional con los clientes (1996), visto desde una perspectiva diferente “el capital relacional es la percepción del valor que tiene un cliente cuando hacen negocios con sus proveedores de bienes y servicios”.

Como podemos apreciar el capital relacional hace referencia al valor que posee para una entidad el conjunto de relaciones que mantiene con el exterior, la sostenibilidad y calidad de los clientes de una empresa, en relación al potencial para generar nuevos clientes a mediano y largo plazo. Representando así aspectos fundamentales para el éxito, como también lo es el conocimiento que se puede obtener de la relación con otros agentes del entorno.

- **Dimensiones del capital relacional**

- **Satisfacción clientes**

Se le debe entender como la medida que una empresa ha podido resolver de las carencias y/o problemas manifestados por el cliente basados en sus necesidades y si es posible haciendo que este se fidelice con la empresa.

- **Reputación**

La reputación de la marca garantiza buenos resultados para la empresa porque al construir una buena reputación de la

marca frente a los consumidores, proveedores y empleados se obtienen buenos resultados debido a que es más sencillo fidelizar al cliente cuando la imagen ya se encuentra consolidada en el mercado.

- **Imagen de Marca**

La Imagen de Marca tiene como finalidad principal transmitir al público todo aquello que represente los valores principales de la firma en cuestión. Sin embargo, podemos afirmar que afecta directamente a la confianza de los consumidores, a la satisfacción e incluso a las opiniones que los consumidores puedan manifestar públicamente.

- **Stakeholders (legitimación)**

Este término es usado para referirse a quienes pueden afectar o son afectados por las actividades de una empresa.

Edward Freeman ⁷ en el año 1984 introdujo este término por primera vez al lenguaje de la estrategia y de la ética empresarial, conceptualizándolo como: “Cualquier grupo o individuo que pueda afectar o ser afectado por el logro de los propósitos de una corporación.

Este vocablo involucra a empleados, clientes, proveedores, accionistas, bancos, ambientalistas, gobierno u otros grupos que puedan ayudar o dañar a la corporación”.

2.2.2.3. Medición del capital intelectual

Realizar la adecuada medición de un capital intelectual se ha convertido en una de las fuentes básicas para la generar ventajas competitivas sobre todo especialmente al momento de atraer a inversionistas, proveedores, empleados incluso también a los clientes, ya que al incrementar en el valor de la empresa atrae consigo reputación, la facilidad de obtención de créditos económicos y mejores o mayores plazos, entre otros.

Según Ramírez (2007), nos dice que: “el desarrollar modelos para la medición de un capital intelectual ha sido una necesidad en la empresa y de los académicos que consideran que las medidas financieras antiguas no son suficiente para orientar el proceso en la toma de decisiones en la organización”.

Basados en el poco favorecimiento que tienen los sistemas tradicionales de contabilidad, los cuales solo indican el resultado del pasado y que de este modo tienen muy poco valor para el futuro, debido a esta controversia hoy en día existen varios modelos de medición del capital intelectual como por ejemplo:

Autores: Rodríguez (2009), Alama (2008), Arango (2008), Soret (2007), Funes y Hernández (2001), y Palomo (2004) y otros autores más presentamos el cuadro siguiente :

Tabla 3.
Modelos del capital intelectual

MODELOS	OBJETIVOS	TIPOS DE CAPITAL	INDICADORES DE EDICION	FORTALEZAS	DEBILIDADES
Q de Tobin (1969)	comparar el valor de mercado de un bien con su costo de reposición	No los discrimina	si $Q < 1$ el bien vale menos que el costo de reponerlo (esta perdiendo valor) si $Q > 1$ la empresa estaría obteniendo beneficios	permite el análisis de tendencias del capital intelectual, evaluando el comportamiento de cada activo intangible	Variables exógenas pueden afectar su valor en el mercado. Efectos de valores contables pueden ser manipulables
Modelo de Cuadro de Mando Integral - Balanced Scorecard Kaplan y Norton (1992, 2000)	Medir los resultados a través de indicadores financieros (de pasado) y no financieros (de futuro).	Activos de aprendizaje y mejora: Capacidad y competencia del personal, sistemas de información, y cultura-climamotivación para el aprendizaje y la acción.	Indicadores driver (factores condicionantes de otros) y output (de resultado), aplicados a las diferentes perspectivas de la empresa.	Visión integral de los sistemas de medición para la gestión. Crea un clima de aprendizaje en la organización.	No está diseñado para medir directamente el capital intelectual
Métodos Multicriterio Benayoun, Roy y Sussman (1966) - Roy (1971). Método Electre (Elimination Et Choix Traduisant la Réalité) Yu y Roy (1992)	Utilizados para comparar alternativas cuando existen innumerables objetivos, ayuda a la toma de decisiones, con opciones más explícitas, racionales y eficientes.	No los discrimina.	El concepto de peso debe entenderse como una medida de la importancia que para el decisor y no como una tasa de sustitución.	Los métodos multicriterio podrían gestionar su capital intelectual con eficacia y eficiencia en el entorno global. Permanente evolución (6 versiones).	Son métodos parcialmente compensatorios.
Matriz de Recursos Lusch y Harvey (1994)	Considera que el balance debe incluir, cuentas como I+D y el good will, que no aparecen actualmente en forma	Activos intangibles. Capital intelectual.	No se relacionan.	Punto de partida para muchas empresas que actualmente gestionan su capital intelectual	No considera todos los intangibles, olvida el capital humano.
University of Western Ontario Bontis (1996)	Relaciones causa-efecto entre los distintos elementos del capital intelectual y los resultados empresariales.	Capital humano. Capital estructural. Capital relacional.	Indicadores de resultados organizativos	El capital humano es el factor explicativo del resto de los elementos.	No hay relación entre los bloques de capital estructural y relacional ni del horizonte temporal.
Balance Invisible Sveiby (1996)	Establece que el capital intelectual debe formar parte del balance financiero porque contiene activos que contribuyen a la generación de resultados futuros.	Capital individual y capital estructural	No se relacionan.	Modelo de referencia para el desarrollo de estados de capital intelectual. Es flexible, elementos intangibles específicos para cada organización.	Falta de desarrollo de indicadores propuestos.

Fuente: Ortiz (2001).

Si bien es cierto no existe un modelo que sirva específicamente para medir de forma cuantitativa el capital intelectual incluso con los modelos ya propuestos, debido a que las empresas adquieren el modelo que mejor se acople a los requerimientos exigidos por la empresa.

Por lo tanto, es necesario adaptar un modelo que a través de los indicadores permita medir el capital humano para ser utilizado como

balance alterno a los aprobados por las NIIF'S, para finalmente proveer al empresario de una información más detallada y cuantificada, acerca de uno de los activos intangibles más importantes que posee la empresa.

2.3. Hipótesis

2.3.3. Hipótesis general

Existe una relación directa entre los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

2.3.4. Hipótesis específicas

- a) Existe una relación directa entre el reconocimiento de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.
- b) Existe una relación directa entre la medición y valoración de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.
- c) Existe una relación directa entre la revelación de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

2.4. Definición de términos

- **Activos intangibles**

Son activos no monetarios identificables, sin sustancias físicas, que generen beneficios económicos futuros controlados por la empresa.

- **Reconocimiento**

Los activos intangibles son aquellos activos no monetarios identificables, si sustancia física, que generan beneficios económicos futuros controlados por la Entidad. IASB (2004).

- **Medición y valoración**

La NIC 38 establece que el costo de un activo intangible generado internamente, será la suma de los desembolsos incurridos desde el momento en que el elemento cumple las condiciones para su reconocimiento, se prohíbe la reintegración, en forma de elementos del activo, de los desembolsos reconocidos previamente como gastos. IASB (2004).

- **Relevación**

En el caso de activos intangibles contabilizados por sus valores revalorizados.

- **Gestión empresarial**

Es la concreción de diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera. La noción implica además acciones para gobernar, dirigir, ordenar, disponer u organizar.

2.5. Identificación de variables

a) Variable independiente: Gestión empresarial

Es la concreción de diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera. La noción implica además acciones para gobernar, dirigir, ordenar, disponer u organizar.

b) Variable dependiente: Activos intangibles

Son activos no monetarios identificables, sin sustancias físicas, que generen beneficios económicos futuros controlados por la empresa. Representan costos incurridos, derechos o privilegios que se adquieren, con el fin de que aporten beneficios específicos en la entidad, tales como la reducción de costos, aumentos en los futuros ingresos o el incremento de la productividad por el empleo de los activos intangibles. (LASB, 2004)

2.6. Definición Operativa de Variables e indicadores

Tabla 4.
Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Escala
Variable independiente: Gestión empresarial	Es la concreción de diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera. La noción implica además acciones para gobernar, dirigir, ordenar, disponer u organizar.	Planeación empresarial	Etapas de la planeación	Likert (valores del 1 a 5)
			Objetivos	
		Organización empresarial	Jerarquía	
			Responsabilidades	
		Política empresarial	Cultura organizacional	
			Normas	
		Evaluación de la gestión	Monitoreo	
			Flexibilidad	
Variable dependiente: Activos intangibles	Son activos no monetarios identificables, sin sustancias físicas, que generen beneficios económicos futuros controlados por la empresa.	Reconocimiento	Concesiones, licencias y otros derechos	Likert (valores del 1 a 5)
			Patentes y propiedad industrial	
			Programas de computadora	
			Formulas, diseños y prototipos	
		Medición y valoración	Vida útil	
			Retiros y disposiciones	
			Métodos de amortización	
			Valuación de activos intangibles	
		Relevación	Desembolsos por investigación y desarrollo	
			Clases de activos intangibles	
			Activos intangibles completamente amortizados	
			Activos intangibles significantes	

Fuente: (Mamani, 2018), (Lima, 2017)

Capítulo III. Metodología de la Investigación

3.1. Ámbito de estudio

La presente investigación contempla como ámbito de estudio el Perú, específicamente las grandes empresas del Perú.

3.2. Tipo de investigación

La investigación se define de tipo básica, puesto que su objetivo es aportar conocimiento y/o teóricas que puedan servir como soporte para futuras investigaciones. (Vara Horna, 2008)

3.3. Nivel de investigación

La investigación se define de nivel correlación, puesto tiene la finalidad de conocer la relación existente entre la variable independiente y dependiente. (Sampieri, 2011)

3.4. Método de investigación

La investigación de manera general se alinea al método científico y de manera específica es de naturaleza cuantitativa.

3.5. Diseño de investigación

El diseño de la presente investigación es no experimental de corte transversal.

No experimental, puesto el investigador no realizara manipulación o alteración de las variables de estudio, por lo tanto, se limita a su observación en su ámbito natural, transversal, debido a que la recolección de información se realiza en un lugar, espacio y medio determinado de acuerdo al criterio del investigador. (Sampieri, 2011)

3.6. Población, muestra y muestreo

- **Población**

La población está compuesta por las 20 empresas líderes en el Perú, durante el año 2019.

- **Muestra**

Para la muestra se tomará el total de la población, por ello se considera una muestra de 20 empresas líderes en el Perú, durante el año 2019, cada empresa está representada por un directivo.

3.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

- **Técnica**

Encuesta

- **Instrumento**

Cuestionario de encuesta

3.8. Procedimiento de Recolección de Datos

Con relación al levantamiento de información, se realizará una encuesta, tanto para la variable activos intangibles y gestión empresarial, mencionadas técnicas se desarrollarán a través del instrumento de cuestionario, el cual será sometido a juicio de expertos, así como la validación de fiabilidad mediante alfa de Cronbach.

En adición a ello, se complementará la información recibida a través de la revisión documentaria, previamente solicitada a la muestra de estudio, la cual será analizada y estudiada.

3.9. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos

Al cabo de haber realizado el levantamiento de información, se realizará el procesamiento mediante software IBM SPSS 24, así como Excel.

Es así que, la información se encontrará presentada a través de gráficos estadísticos y cuadros de doble entrada, de naturaleza inferencial y descriptiva, para una mayor asimilación de información.

Capítulo IV. Resultados

4.1. Confiabilidad de instrumentos

Los instrumentos que se aplicaron en la presente investigación fueron sometidos a una prueba de confiabilidad, por ello cada instrumento fue medido por el método Alfa de Cronbach utilizando el programa estadístico SPSS en su versión 24.

4.1.1. Aplicación de coeficiente de Alpha de Cronbach

Para determinar la confiabilidad de los instrumentos aplicados se utilizó el coeficiente de Alpha de Cronbach, la cual presenta una valoración de 0 a 1.

Tabla 5.
Medidas de consistencia e interpretación de coeficientes

Rango	Confiabilidad
0.90 – 1.00	Alta confiabilidad
0.70 – 0.89	Fuerte confiabilidad
0.50 – 0.69	Moderada confiabilidad
0.01 – 0.049	Baja confiabilidad
0.00 – 0.01	No es confiable

Fuente: Oviedo y Campo (2005)

- **Variable dependiente – Activos Intangibles**

A continuación, se presenta el alfa de Cronbach de la variable independiente Calidad de atención.

Tabla 6.
Alfa de Cronbach variable: Calidad de atención

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,891	10

Fuente: SPSS 24.0

Interpretación: De acuerdo con la tabla 3, evidencia que la variable activos intangibles obtuvo un alfa de Cronbach de 0,891, encontrándose un rango de fuerte confiabilidad, por ello no es necesario realizar cambios en la data, puesto que el instrumento tiene un alto grado de fiabilidad.

- **Variable independiente – Gestión empresarial**

A continuación, se presenta el alfa de Cronbach de la variable dependiente Exportación de servicios.

Tabla 7.
Alfa de Cronbach variable: Exportación de servicios

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,894	12

Fuente: SPSS 24.0

Interpretación: De acuerdo con la tabla 4, evidencia que la variable gestión empresarial obtuvo un alfa de Cronbach de 0.894, encontrándose un rango de fuerte confiabilidad, por ello no es

necesario realizar cambios en la data, puesto que el instrumento tiene un alto grado de fiabilidad.

4.2. Resultados generales de la muestra

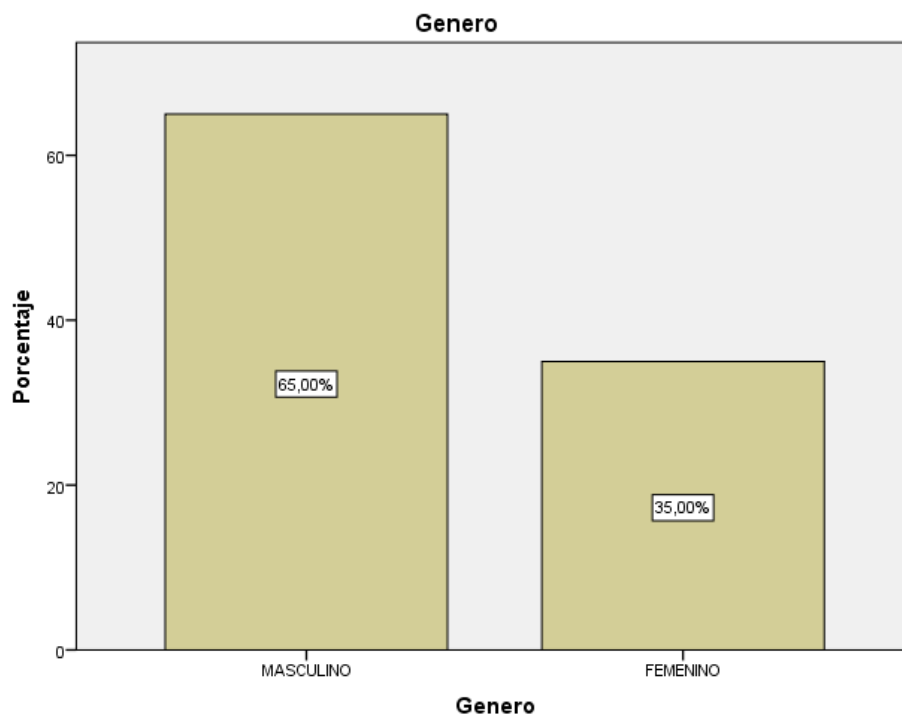


Figura 1. Genero

Fuente: Cuestionario
Elaboración: Propia

De acuerdo con los resultados obtenidos se evidencia que el 65% de los representantes de las empresas encuestadas son de género masculino, por su parte el género femenino es representado por un 35%.

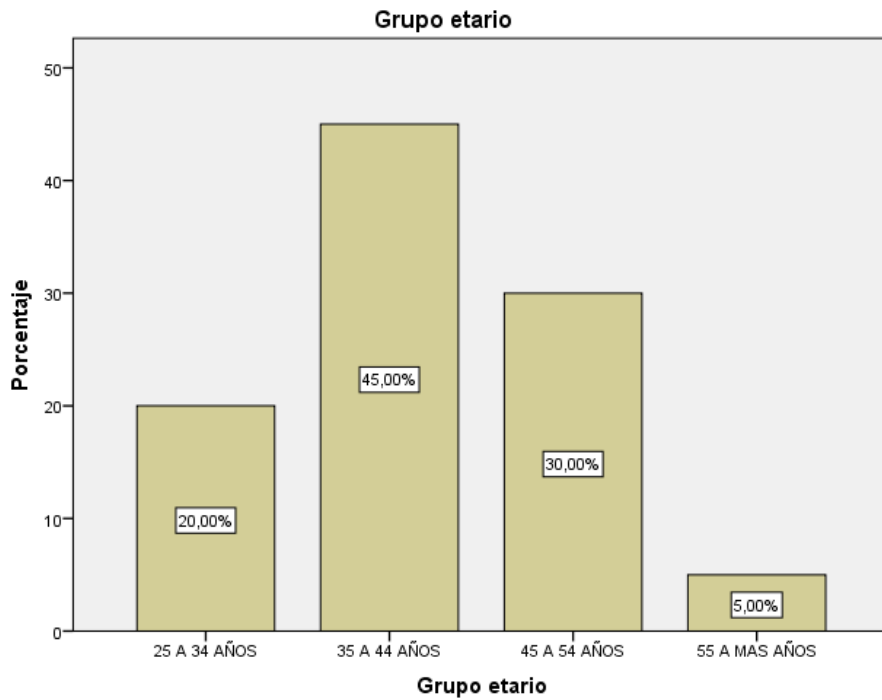


Figura 2. Grupo etario

Fuente: Cuestionario
Elaboración: Propia

De acuerdo con los resultados obtenidos se evidencia que un 45% de los representantes de las empresas encuestadas se ubica en un grupo etario de 35 a 44 años, un 30% tiene entre 45 a 54 años, un 20% tiene entre 25 a 34 años y finalmente un 5% tiene más de 55 años.

4.3. Resultados de la variable activos intangibles

4.3.1. Resultados por indicadores

Tabla 8.
Resultados por indicadores - Activos intangibles

	NUNCA	CASI NUNCA	ALGUNA S VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
Se encuentran registrados las concesiones, licencias y otros derechos. (licencias, marcas, y otros)	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	80,0%

Se registra las Patentes, derechos de autor y propiedad industrial desarrollados por la empresa.	0,0%	0,0%	15,0%	25,0%	60,0%
Se tiene los criterios de reconocimiento de software desarrollados internamente y adquiridos a terceros. (investigación, desarrollo y mantenimiento)	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	80,0%
Se realizan revisiones de la vida útil de los activos intangibles de manera periódica.	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%
Se realizan retiros y disposiciones de los activos intangibles totalmente amortizados o dispuestos para la venta u otros.	0,0%	0,0%	20,0%	30,0%	50,0%
Se efectúa la amortización de intangibles de acuerdo a la normatividad vigente.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Se revela información de los desembolsos por investigación y desarrollo que incurre la empresa.	0,0%	0,0%	0,0%	45,0%	55,0%
Se realiza conciliaciones de activos intangibles que posee la empresa de manera periódica.	0,0%	0,0%	25,0%	65,0%	10,0%
Se revela información de los activos intangibles totalmente amortizados y que siguen en funcionamiento.	0,0%	0,0%	40,0%	50,0%	10,0%
Se informa de los activos intangibles significantes.	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	80,0%

Fuente: Cuestionario
Elaboración: Propia

Los resultados evidencian que un 80% de los representantes precisa que siempre se encuentran registrados las concesiones, licencias y derechos, un 60% precisa que siempre se registran las patentes, derechos de autor y propiedad industrial, un 80% precisa que siempre se tienen los criterios de reconocimiento de software desarrollados internamente y adquiridos a terceros, un 50% precisa que siempre se realizan revisiones de la vida útil de los activos intangibles de manera periódica, un 50% precisa que siempre se realizan retiros y disposiciones de los activos intangibles totalmente amortizados, un 100% precisa que siempre se efectúa la amortización de intangibles de acuerdo a la normatividad vigente, un 55% precisa que siempre se revela información de los desembolsos por investigación y desarrollo que incurre la empresa, un 65% precisa que casi

siempre se realizan conciliaciones de activos intangibles que posee la empresa de manera periódica, un 50% precisa que casi siempre se revela la información de los activos intangibles totalmente amortizados y que siguen en funcionamiento, finalmente un 80% precisa que siempre se informa de los activos intangibles significantes.

4.3.2. Resultados por dimensiones

Tabla 9.
Resultados por dimensiones - Activos intangibles

	BAJO % del N de fila	REGULAR % del N de fila	ALTO % del N de fila
RECONOCIMIENTO (Agrupada)	35,0%	5,0%	60,0%
MEDICION_Y_VALORACIO N (Agrupada)	50,0%	0,0%	50,0%
REVELACION (Agrupada)	40,0%	50,0%	10,0%

Fuente: Cuestionario

Elaboración: Propia

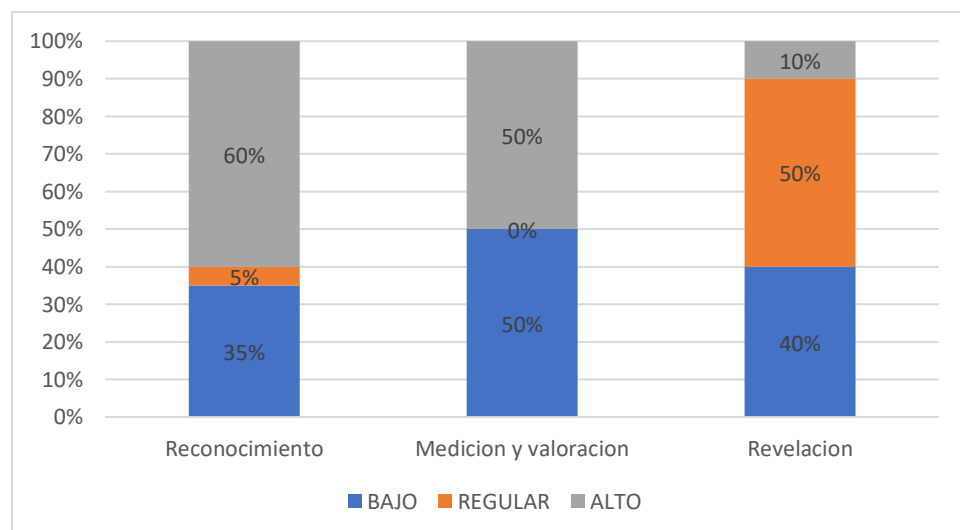


Figura 3. Resultados por dimensiones - Activos intangibles

Fuente: Cuestionario
Elaboración: Propia

Los resultados por dimensiones de la variable activos intangibles se presentan de la siguiente manera, la dimensión reconocimiento de los activos intangibles presenta una aprobación alta de un 60%, baja de 35% y regular de 5%, la dimensión medición y valoración presenta una aprobación baja en un 50% y alta de 50%, finalmente la dimensión revelación de los activos intangibles presenta una aprobación regular en un 50%, baja en un 40% y alta en un 10%.

4.3.3. Resultados generales de la variable

Tabla 10.
Resultados generales - Activos intangibles

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	4	20,0	20,0	20,0
	REGULAR	4	20,0	20,0	40,0
	ALTO	12	60,0	60,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario
Elaboración: Propia

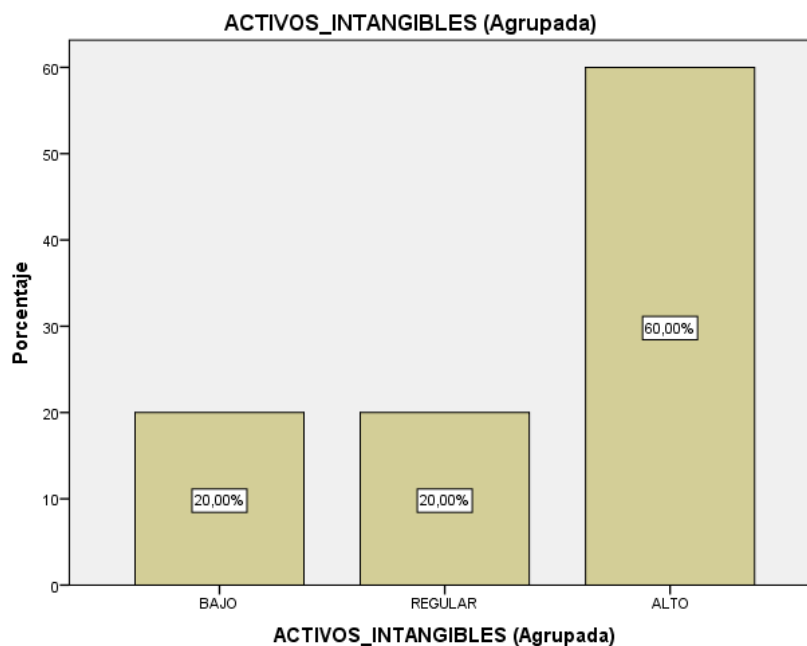


Figura 4. Resultados generales - Activos intangibles

Fuente: Cuestionario
Elaboración: Propia

Los resultados generales de la variable activos intangibles se presenta de la siguiente manera, muestra una aprobación alta en un 60%, regular en un 20% y finalmente una aprobación baja en un 20%.

4.4. Resultados de la variable gestión empresarial

4.4.1. Resultados por indicadores

Tabla 11.
Resultados por indicadores – Gestión empresarial

	NUNCA	CASI NUNCA	ALGUNAS VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
La empresa que Ud. dirige con frecuencia desarrolla actividades afines a la planificación para alcanzar las metas trazadas.	0,0%	0,0%	0,0%	30,0%	70,0%
Considera que con frecuencia los aspectos priorizados a través de la planeación son considerados en el proceso de toma de decisiones.	0,0%	0,0%	35,0%	55,0%	10,0%

Los socios tienen mayormente conocimiento de los aspectos más relevantes de lo planeado.	0,0%	0,0%	0,0%	85,0%	15,0%
Considera que los miembros de la empresa tienen claro las responsabilidades asignadas.	0,0%	0,0%	0,0%	55,0%	45,0%
Existe un orden jerárquico claro en la Empresa.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Los socios se caracterizan mayormente por respetar las reglas y acuerdos adoptados.	0,0%	0,0%	30,0%	45,0%	25,0%
Los lineamientos que rigen la Empresa son aplicados frecuentemente.	0,0%	0,0%	0,0%	70,0%	30,0%
Tener claro las reglas de juego dentro de la Empresa es beneficioso.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Considera que existe un adecuado clima dentro de la Empresa que le permite trabajar.	0,0%	0,0%	0,0%	45,0%	55,0%
Con frecuencia evalúa los avances de lo planificado.	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%	75,0%
Se caracteriza por promover medidas correctivas cuando no se está cumpliendo lo planeado.	0,0%	0,0%	20,0%	35,0%	45,0%
Utiliza indicadores para evaluar el avance de la gestión.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%

Fuente: Cuestionario

Elaboración: Propia

Los resultados evidencian que un 70% precisa que siempre la empresa desarrolla actividades afines a la planificación para alcanzar las metas trazadas, un 55% precisa que casi siempre se considera con frecuencia los aspectos priorizados a través de la planeación son considerados en el proceso de toma de decisiones, un 85% precisa que casi siempre los socios tienen mayormente conocimiento de los aspectos más relevantes de lo planeado, un 55% precisa que casi siempre se considera que los miembros de la empresa tienen claro las responsabilidades asignadas, un 45% precisa que casi siempre los socios se caracterizan mayormente por respetar las reglas y acuerdos adoptados, un 70% precisa que casi siempre los lineamientos que rigen la empresa son aplicados frecuentemente, un 100% precisa que siempre tener claro las reglas de

juego dentro de la empresa es beneficioso, un 55% precisa que siempre se considera que existe un adecuado clima dentro de la empresa que le permite trabajar, un 75% precisa que siempre se evalúa con frecuencia los avances de lo planificado, un 45% precisa que siempre se promueven medidas correctivas cuando no se está cumpliendo lo planeado, finalmente un 100% precisa que siempre se utiliza indicadores para evaluar el avance de la gestión.

4.4.2. Resultados por dimensiones

Tabla 12.
Resultados por dimensiones – Gestión empresarial

	BAJO % del N de fila	REGULAR % del N de fila	ALTO % del N de fila
PLANEACION_EMPRESARIAL (Agrupada)	35,0%	50,0%	15,0%
ORGANIZACION_EMPRESARIAL (Agrupada)	55,0%	20,0%	25,0%
POLITICA_EMPRESARIAL (Agrupada)	40,0%	50,0%	10,0%
EVALUACION_DE_LA_GESTION (Agrupada)	45,0%	10,0%	45,0%

Fuente: Cuestionario
Elaboración: Propia

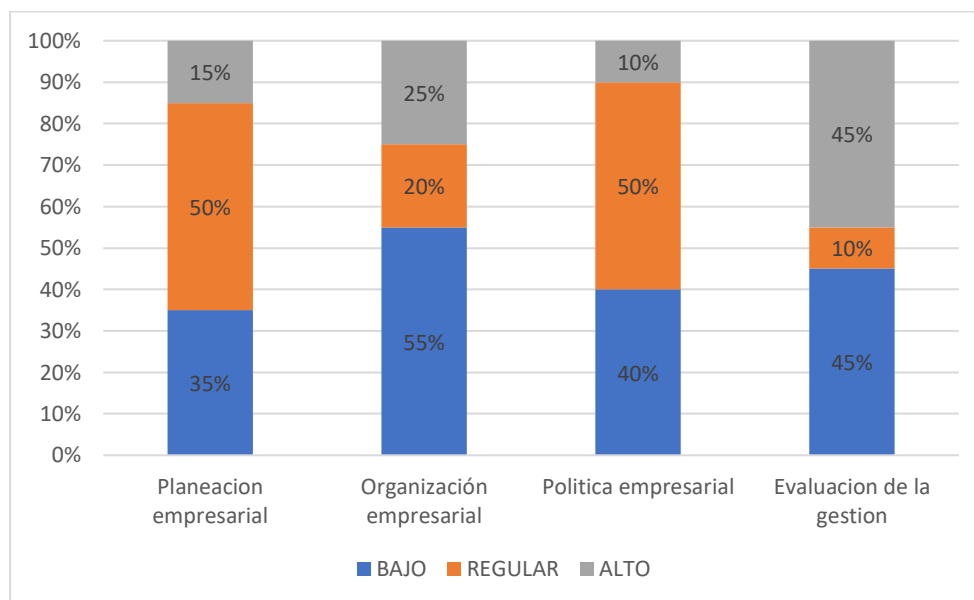


Figura 5. Resultados por dimensiones – Gestión empresarial

Fuente: Cuestionario
Elaboración: Propia

Los resultados por dimensiones de la variable gestión empresarial se presenta de la siguiente manera, la dimensión planeación empresarial presenta una aprobación regular en un 50%, baja en un 35% y alta en un 15%, la dimensión organización empresarial presenta un aprobación baja en un 55%, alta en un 25% y regular en un 20%, la dimensión política empresarial presenta un aprobación regular en un 50%, baja en un 40% y alta en un 10%, finalmente la dimensión evaluación de la gestión presenta un aprobación alta en un 45%, baja en un 45% y regular en un 10%.

4.4.3. Resultados generales de la variable

Tabla 13.
Resultados generales – Gestión empresarial

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	8	40,0	40,0	40,0
	REGULAR	7	35,0	35,0	75,0
	ALTO	5	25,0	25,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario
Elaboración: Propia

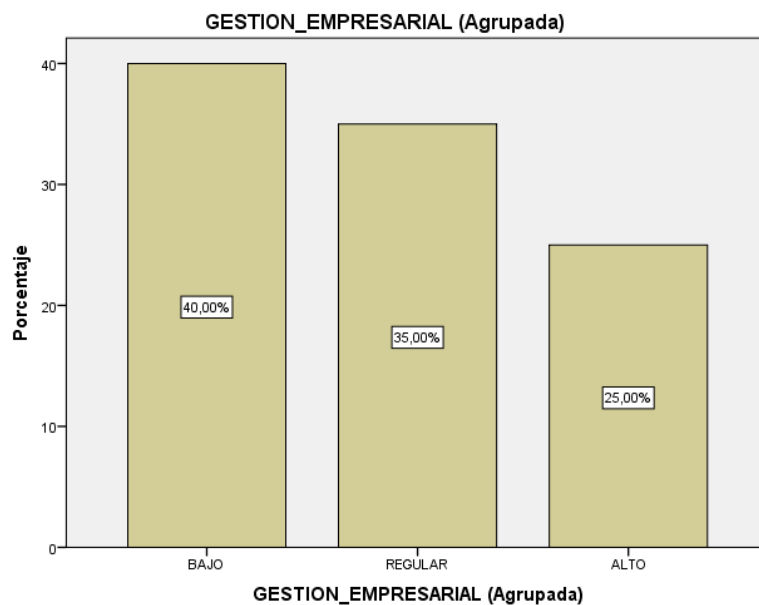


Figura 6. Resultados generales – Gestión empresarial

Fuente: Cuestionario
Elaboración: Propia

De manera general los resultados de la variable gestión empresarial presenta una aprobación baja en un 40%, regular en un 35% y una aprobación alta en un 25%.

4.5. Comprobación de hipótesis

4.5.1. Prueba de normalidad

- **Hipótesis de normalidad**

H0: Los datos siguen una distribución normal.

H1: Los datos no siguen una distribución normal.

- **Nivel de significancia**

0,05 = 5%

- **Prueba estadística**

Kolmogorov-smirnov

- **Toma de decisión**

Sí < 0,05 se rechaza la hipótesis nula

Sí >0,05 no se rechaza la hipótesis nula

Tabla 14
Prueba de normalidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
ACTIVOS_INTANGIBLES	,247	20	,002	,772	20	,000
GESTION_EMPRESARIAL	,180	20	,003	,910	20	,004

a. Corrección de significación de Lilliefors

Como se observa la significancia obtenida para los activos intangibles es de 0,002 y de igual forma para gestión empresarial es de 0,003 siendo estos valores inferiores a 0,05 por ello, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, la cual refiere que, los datos no siguen una distribución normal.

En consecuencia, de ello, se hará la comprobación de hipótesis general y específicas mediante la prueba estadística Rho de Spearman para datos no paramétricos.

4.5.2. Comprobación de hipótesis general

- **Formulación de hipótesis**

Ho: No existe una relación directa entre los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

H1: Existe una relación directa entre los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

- **Nivel de simplificación**

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 5\%$

- **Estadística de prueba**

Se determinó trabajar un estadístico de prueba paramétrico “Correlación R de Spearman”.

Tabla 15
Correlación de hipótesis general

Correlaciones

			GESTION_E MPRESARI AL	ACTIVOS_I NTANGIBLE S
Rho de Spearman	GESTION_EMPRESA RIAL	Coeficiente de correlación	1,000	,886**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	ACTIVOS_INTANGIB LES	Coeficiente de correlación	,886**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

- **Lectura de valor**

Ho : ($p \geq 0.05$) → No se rechaza la Ho

H1 : ($p < 0.05$) → Rechazo la Ho

$P = 2,041E-7$; $\alpha = 0.05$ → $P < 0.05$ entonces se rechaza la Ho

- **Decisión**

Se puede observar que, la significancia encontrada entre los activos intangibles y gestión empresarial es menor al p valor (0,05) lo que indica que, existe una relación directa entre los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

Asimismo, se evidencia que, el coeficiente de correlación es de (0,886) siendo este indicador de una correlación positiva alta.

4.5.3. Comprobación de primera hipótesis específica

- **Formulación de hipótesis**

Ho: No existe una relación directa entre el reconocimiento de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

H1: Existe una relación directa entre el reconocimiento de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

- **Nivel de simplificación**

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 5\%$

- **Estadística de prueba**

Se determinó trabajar un estadístico de prueba paramétrico “Correlación R de Spearman”.

Tabla 16
Correlación de primera hipótesis específica

			Correlaciones	
			GESTION_E MPRESARIA L	RECONOCI MIENTO
Rho de Spearman	GESTION_EMPRESA RIAL	Coeficiente de correlación	1,000	,332
		Sig. (bilateral)	.	,152
		N	20	20
	RECONOCIMIENTO	Coeficiente de correlación	,332	1,000
		Sig. (bilateral)	,152	.
		N	20	20

- **Lectura de valor**

Ho : ($p \geq 0.05$) → No se rechaza la Ho

H1 : ($p < 0.05$) → Rechazo la Ho

$P = 0,152219$; $\alpha = 0.05 \rightarrow P < 0.05$ entonces no se rechaza la H_0

- **Decisión**

Se puede observar que, la significancia encontrada entre el reconocimiento de los activos intangibles y gestión empresarial es mayor al p valor (0,05) lo que indica que, no existe una relación directa entre el reconocimiento de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

Asimismo, se evidencia que, el coeficiente de correlación es de (0,332) siendo este indicador de una correlación positiva baja.

4.5.4. Comprobación de segunda hipótesis específica

- **Formulación de hipótesis**

H_0 : No existe una relación directa entre la medición y valoración de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

H_1 : Existe una relación directa entre la medición y valoración de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

- **Nivel de simplificación**

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 5\%$

- **Estadística de prueba**

Se determinó trabajar un estadístico de prueba paramétrico “Correlación R de Spearman”.

Tabla 17
Correlación de segunda hipótesis específica

			GESTION_	MEDICION_
			EMPRESAR	Y_VALORA
			IAL	CION
Rho de Spearman	GESTION_EMPRESARIAL	Coefficiente de correlación	1,000	,906**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	MEDICION_Y_VALORACION	Coefficiente de correlación	,906**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

- **Lectura de valor**

Ho : ($p \geq 0.05$) → No se rechaza la Ho

H1 : ($p < 0.05$) → Rechazo la Ho

$P = 3,7196E-8$; $\alpha = 0.05$ → $P < 0.05$ entonces se rechaza la Ho

- **Decisión**

Se puede observar que, la significancia encontrada entre la medición y valoración de los activos intangibles y gestión empresarial es menor al p valor (0,05) lo que indica que, existe una relación directa entre la medición y valoración de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

Asimismo, se evidencia que, el coeficiente de correlación es de (0,906) siendo este indicador de una correlación positiva muy alta.

4.5.5. Comprobación de tercera hipótesis específica

- **Formulación de hipótesis**

Ho: No existe una relación directa entre la revelación de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

H1: Existe una relación directa entre la revelación de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

- **Nivel de simplificación**

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 5\%$

- **Estadística de prueba**

Se determinó trabajar un estadístico de prueba paramétrico “Correlación R de Spearman”.

Tabla 18
Correlación de tercera hipótesis específica

			Correlaciones	
			GESTION_E MPRESARIA L	REVELACIO N
Rho de Spearman	GESTION_EMPRESAR IAL	Coeficiente de correlación	1,000	,952**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	REVELACION	Coeficiente de correlación	,952**	1,000

Sig. (bilateral)	,000	.
N	20	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

- **Lectura de valor**

Ho : ($p \geq 0.05$) → No se rechaza la Ho

H1 : ($p < 0.05$) → Rechazo la Ho

$P = 1,0381E-10$; $\alpha = 0.05$ → $P < 0.05$ entonces se rechaza la Ho

- **Decisión**

Se puede observar que, la significancia encontrada entre la revelación de los activos intangibles y gestión empresarial es menor al p valor (0,05) lo que indica que, existe una relación directa entre la revelación de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

Asimismo, se evidencia que, el coeficiente de correlación es de (0,952) siendo este indicador de una correlación positiva muy alta.

Conclusiones

Primero

Por medio de la prueba estadística Rho de Spearman, con una significancia asintótica de 0.000 se comprobó que existe una relación directa entre los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

Asimismo, se evidencia que, el coeficiente de correlación es de (0,886) siendo este indicador de una correlación positiva alta.

Segundo

Con una significancia asintótica de 0.152 se comprobó que no existe una relación directa entre el reconocimiento de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

Asimismo, se evidencia que, el coeficiente de correlación es de (0,332) siendo este indicador de una correlación positiva baja.

Tercero

Con una significancia asintótica de 0.000 se comprobó que existe una relación directa entre la medición y valoración de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

Asimismo, se evidencia que, el coeficiente de correlación es de (0,906) siendo este indicador de una correlación positiva muy alta.

Cuarto

Con una significancia asintótica de 0.000 se comprobó que existe una relación directa entre la revelación de los activos intangibles y la gestión empresarial en las grandes empresas del Perú, 2019.

Asimismo, se evidencia que, el coeficiente de correlación es de (0,952) siendo este indicador de una correlación positiva muy alta.

Recomendaciones

Primera

Es importante resaltar que no quedan dudas de que los activos intangibles tienen una evidente ventaja competitiva, ya sea en mayor o en menor grado según el tipo de empresa por esta razón se debe evaluar bien su adquisición y desarrollo.

Segunda

Antiguamente los activos intangibles no poseían un impacto tan importante en la economía, debido a esto la contabilidad tradicional se quedó limitada para este tipo de tratamiento contable en el registro de los activos intangibles, por tal motivo se recomienda la actualización de modelos estándares acordes para su reconocimiento.

Tercera

Los gerentes, por su parte, deben tener la capacidad de evaluar correctamente la gestión de los activos intangibles definiendo cuidadosamente los elementos que van a componer los recursos intangibles en la empresa para que sirvan correctamente como la clave del éxito que se espera.

Cuarta

Implementar procedimientos que permitan un mejor manejo y control de los activos intangibles, lo cual genere una corrección de deficiencias en los registros, a su vez implementar un sistema de gestión de activos, alineados a los estándares de gestión de activos.

Referencias Bibliográfica

- Aakers, P. D. (1982). *Consumerism: Search for the consumers interest*. Nueva York: The Free Press.
- AECA. (1991). *Inmovilizado inmaterial y gastos amortizables. Principios contables, Documento nº 3. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*. Madrid.
- AECA. (1997). *"Estudio de aplicabilidad de los diferentes métodos de valoración". Propuesta de Documento número 5 sobre principios de valoración de empresas*. Madrid.
- Alberdi, I. E. (2007). *Los hombres jóvenes y la paternidad. Fundación*. Bilbao: BBVA, .
- Arruñada. (1990). *Economía de la Empresa: Un enfoque contractual*. Ariel. Barcelona.
- Barney. (1989). *Asset Stock Accumulation and Sustained Competitive Advantage: A Comment*. Management Science.
- Blair, M. (1995). *Ownership and control: Rethinking corporate governance for the twenty- first century*. Washington.: The Brookings Institution, .
- Bowie, N. (1991). *"New directions in corporate social responsibility"*.
- Bowie, N. (1991). *New directions in corporate social responsibility". Business Horizons*.

- Galeazzi, A. C. (2010). *"Intangibles, activos que generan valor"*. Obtenido de http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/4439/TESIS_Ana%20Carina%20M%C3%A1rquez%20Galeazzi.pdf?sequence=1
- Grant, R. (2006). , *Dirección estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones*. Madrid: Thomson.
- Gutierrez, L. A. (2010). *"Impacto de la gestion de los activos intangibles tecnologicos sobre la competitividad de la pequeña y media empresa en Trujillo"*. Obtenido de <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/4926/Tesis%20Doctoral%20-%20Luis%20Benites%20Guti%c3%a9rrez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Lima, B. I. (2017). *"Gestion patrimonial y su influencia en los activos intangibles de la Universidad Privada de Tacna, año 2016"*. Obtenido de <http://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/UPT/394/1/Apaza-Lima-Irving-Maycoll.pdf>
- Mamani, B. J. (2018). *Gestion empresarial y competitividad en las asociaciones de Olivaretos del sector de la Yarada - Tacna, 2017*. Obtenido de <http://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/UPT/582/1/Pilco-Mamani-Jesus.pdf>

Sampieri. (2011). *Metodología de investigación*. Obtenido de <https://sites.google.com/site/metodologiadelainvestigacionb7/capitulo-5-sampieri>

Tarazona, M. J. (2014). *"Tratamiento de los activos intangible y su efecto en los estados de resultados en las empresas de servicios en el distrito de San Isidro año 2013"*. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/23618/Zu%c3%b1iga_TMJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vara Horna, A. (2008). *7 Pasos para una tesis exitosa*. Lima: Biblioteca UNSMP.

ANEXO

Instrumento

CUESTIONARIO

Buenos días, en esta ocasión estamos llevando a cabo una investigación, la cual requiere vuestra colaboración, usted nos brindará información, siguiendo las instrucciones y contestando el cuestionario que apreciará a continuación. Sea totalmente imparcial en la elección de su respuesta, recuerde que la información que proporcione será totalmente confidencial y anónima.

Marque con un (X) la alternativa que crea conveniente, donde:

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre

A.- PERFIL DEL PERSONAL					
A1.- Género	Masculino			Femenino	
A2.- Grupo etario	18 a 24 años	25 a 34 años	35 a 44 años	45 a 54 años	55 años a mas

ACTIVOS INTANGIBLES					
Reconocimiento	1	2	3	4	5
B1.- Se encuentran registrados las concesiones, licencias y otros derechos. (licencias, marcas, y otros)					
B2.- Se registra las Patentes, derechos de autor y propiedad industrial desarrollados por la empresa.					
B3.- Se tiene los criterios de reconocimiento de software desarrollados internamente y adquiridos a terceros. (investigación, desarrollo y mantenimiento)					
Medición y valoración					
B4.- Se realizan revisiones de la vida útil de los activos intangibles de manera periódica.					
B5.- Se realizan retiros y disposiciones de los activos intangibles totalmente amortizados o dispuestos para la venta u otros.					
B6.- Se efectúa la amortización de intangibles de acuerdo a la normatividad vigente.					
Revelación					
B7.- Se revela información de los desembolsos por investigación y desarrollo que incurre la empresa.					
B8.- Se realiza conciliaciones de activos intangibles que posee la empresa de manera periódica.					
B9.- Se revela información de los activos intangibles totalmente amortizados y que siguen en funcionamiento.					
B10.- Se informa de los activos intangibles significantes.					

GESTIÓN EMPRESARIAL					
Planeación empresarial	1	2	3	4	5
C1.- La empresa que Ud. dirige con frecuencia desarrolla actividades afines a la planificación para alcanzar las metas trazadas.					
C2.- Considera que con frecuencia los aspectos priorizados a través de la planeación son considerados en el proceso de toma de decisiones.					
C3.- Los socios tienen mayormente conocimiento de los aspectos más relevantes de lo planeado.					
Organización empresarial					
C4.- Considera que los miembros de la empresa tienen claro las responsabilidades asignadas.					
C5.- Existe un orden jerárquico claro en la Empresa.					
C6.- Los socios se caracterizan mayormente por respetar las reglas y acuerdos adoptados.					
Política empresarial					
C7.- Los lineamientos que rigen la Empresa son aplicados frecuentemente.					
C8.- Tener claro las reglas de juego dentro de la Empresa es beneficioso.					
C9.- Considera que existe un adecuado clima dentro de la Empresa que le permite trabajar.					
Evaluación de la gestión					
C10.- Con frecuencia evalúa los avances de lo planificado.					

C11.- Se caracteriza por promover medidas correctivas cuando no se está cumpliendo lo planeado.					
C12.- Utiliza indicadores para evaluar el avance de la gestión.					