



ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

**“INFERENCIA DE LA CONTABILIDAD GERENCIAL EN LAS DECISIONES
FINANCIERAS EFECTIVAS, EL CASO DE LAS INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS
PERUANAS”**

MODALIDAD PARA OPTAR EL GRADO:

DOCTOR EN CONTABILIDAD

AUTOR:

MUÑOZ CHACABANA JORGE LUIS

ASESOR:

DR. WILLIAM ENRIQUE CRUZ GONZÁLES

JURADO:

DR. ROBERTO CUMPÉN VIDAURRE

DRA. MARÍA TERESA BARRUETO PÉREZ

DR. DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS

LIMA- PERÚ

2018

DEDICATORIA:

A mi esposa, padre, madre y hermanos

Por el apoyo permanente

En el logro de mis objetivos.

AGRADECIMIENTO:

Mi especial agradecimiento para los distinguidos Miembros del Jurado:

DR. ROBERTO CUMPÉN VIDAURRE

DRA. MARÍA TERESA BARRUETO PÉREZ

DR. DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS

Por su criterio objetivo en la evaluación de este trabajo de investigación.

Asimismo mi agradecimiento para mi asesor:

DR. WILLIAM ENRIQUE CRUZ GONZÁLES

Por las sugerencias recibidas para el mejoramiento de este trabajo.

Muchas gracias para todos.

RESUMEN:

La tesis denominada: **“INFERENCIA DE LA CONTABILIDAD GERENCIAL EN LAS DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS, EL CASO DE LAS INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS PERUANAS”**; cuyo problema ha sido identificado en las decisiones financieras de las industrias farmacéuticas.

Esta problemática se expresa en la siguiente pregunta: ¿Cómo influye la contabilidad gerencial en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas?

Ante la problemática se propone la solución a través de la formulación de la hipótesis: La contabilidad gerencial influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

Este trabajo se ha orientado al siguiente objetivo: Determinar la influencia de la contabilidad gerencial en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

La contabilidad gerencial es una herramienta para la toma de decisiones de los ejecutivos de las empresas; se plasma en abundante y seleccionada información especializada para que la gerencia tenga la materia prima para sus decisiones.

Las decisiones financieras efectivas es el conjunto de acciones orientadas al logro de las metas, objetivos, misión y visión empresarial y están relacionadas con las inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgos empresariales.

El resultado más importante es que el 85 por ciento de los encuestados acepta que la contabilidad gerencial influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

Palabras clave: Contabilidad gerencial; decisiones financieras efectivas e industrias farmacéuticas peruanas.

ABSTRACT

The thesis denominated: "**INFERENCE OF THE MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE EFFECTIVE FINANCIAL DECISIONS, THE CASE OF THE PERUVIAN PHARMACEUTICAL INDUSTRIES**"; whose problem has been identified in the financial decisions of the pharmaceutical industries.

This problem is expressed in the following question: How does managerial accounting influence the effective financial decisions of the Peruvian pharmaceutical industries?

Given the problem, the solution is proposed through the formulation of the hypothesis: Management accounting has a significant influence on the effective financial decisions of the Peruvian pharmaceutical industries.

This work has been oriented towards the following objective: Determine the influence of management accounting on the effective financial decisions of the Peruvian pharmaceutical industries.

Management accounting is a tool for decision making of the executives of companies; it is reflected in abundant and selected specialized information so that management has the raw material for its decisions.

Effective financial decisions is the set of actions aimed at achieving the goals, objectives, mission and business vision and are related to investments, debt, profitability and business risks.

The most important result is that 85 percent of the respondents accept that managerial accounting has a significant influence on the effective financial decisions of the Peruvian pharmaceutical industries.

Keywords: Management accounting; effective financial decisions and Peruvian pharmaceutical industries.

INTRODUCCIÓN:

La investigación titulada: “**INFERENCIA DE LA CONTABILIDAD GERENCIAL EN LAS DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS, EL CASO DE LAS INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS PERUANAS**”; cuyo objeto es optar el Grado de Doctor en Contabilidad; así como contribuir a la solución de la problemática de las decisiones financieras en las industrias farmacéuticas peruanas. Para una razonable presentación del trabajo se tienen la siguiente capitulación:

El **Capítulo I**, trata del **planteamiento del problema**; y en esencia describe la problemática, es decir cómo se plasman las deficientes decisiones financieras las industrias farmacéuticas peruanas.

El **Capítulo II**, trata del **marco teórico de la investigación**. En detalle se trata de la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas; así como de sus indicadores y otros aspectos que permiten formarse una idea completa de la investigación.

El **Capítulo III**, trata del **método**; lo que constituye el armazón general del trabajo en la parte metodológica. Comprende varios aspectos que presentan los detalles de la metodología aplicada en el trabajo desarrollado.

El **Capítulo IV**, trata de los **resultados** tanto de las variables como de los indicadores de la investigación, por cuanto en un trabajo de este tipo todo circula en relación de esos elementos.

El **Capítulo V**, hace referencia a la **discusión**, que es la confrontación de los resultados del investigador con los resultados de otros investigadores y siempre están relacionados con las variables e indicadores de la investigación.

**“INFERENCIA DE LA CONTABILIDAD GERENCIAL EN LAS DECISIONES
FINANCIERAS EFECTIVAS, EL CASO DE LAS INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS
PERUANAS”**

ÍNDICE

DEDICATORIA:	ii
AGRADECIMIENTO:	iii
RESUMEN:	iv
ABSTRACT	v
INTRODUCCIÓN:	vi
CAPÍTULO I:	10
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	11
1.1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	26
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	33
1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	34
1.4. ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	34
1.5. DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES	35
CAPÍTULO II:	37
MARCO TEÓRICO	37
2.1 TEORÍAS GENERALES RELACIONADAS CON EL TEMA	37
2.2 BASES TEÓRICAS ESPECIALIZADAS SOBRE EL TEMA	69
2.2.1 MARCO CONCEPTUAL DE LA INVESTIGACION	99

2.3. INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS PERUANAS	108
2.4. HIPÓTESIS	125
CAPÍTULO III:	126
MÉTODO	126
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	126
3.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN	126
3.3 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN	126
3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	127
3.6 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN	129
3.7 POBLACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	131
3.8 MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN	131
3.9 TÉCNICAS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	133
3.10 TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS	134
3.11 TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN	135
CAPITULO IV:	137
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	137
4.1 CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS	137
4.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS	146
CAPITULO V:	168
DISCUSIÓN	168
5.1 DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS	168
5.2 CONCLUSIONES	169
5.3 RECOMENDACIONES	171

5.4 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	173
ANEXOS:	176
ANEXO No. 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	176
ANEXO No. 2:	181
INSTRUMENTO: ENCUESTA	181
VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EL EXPERTOACADÉMICO	186
ANEXO No. 04:	187
CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO CON EL ALFA DE CRONBACH REALIZADA POR EL EXPERTO ACADÉMICO	187
ANEXO 05:	189
DEFINICIÓN DE TÉRMINOS:	189

CAPÍTULO I:

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Delimitación espacial:

Este trabajo se desarrolló en las Industrias Farmacéuticas del Perú. Específicamente en la Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales (ADIFAN), son sede en Lima, Perú.

Delimitación temporal:

Se ha tomado como parte de esta dimensión al año 2015 hasta la actualidad y su proyección al futuro; por cuanto este trabajo en esencia es una propuesta para el futuro.

Delimitación social:

En el marco de lo social se ha tenido que establecer relaciones sociales con las personas relacionadas con la contabilidad gerencial y las decisiones financieras de las Industrias Farmacéuticas del Perú

Delimitación teórica:

En esta investigación tratará las siguientes teorías:

- ❖ Contabilidad general
- ❖ Decisiones financieras efectivas

1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.1. ANTECEDENTES CONTEXTUALES

Miranda (2016); en su Tesis denominada: El uso de las tecnologías de información y sus implicancias en el desarrollo contable moderno en las empresas comerciales de la provincia de Trujillo; indica que:

“Su trabajo tiene como finalidad proponer una nueva forma de realizar la contabilidad con el uso de tecnologías de información a nivel de las empresas comerciales de la provincia de Trujillo, con la finalidad de contribuir al desarrollo contable de nuestra provincia y del país. De lo anteriormente dicho, esta investigación refleja los cambios que se han realizado a nivel tecnológico que ha afectado el proceso contable moderno de las empresas de nuestra provincia .La forma propuesta de esta metodología comprende un análisis de enfoques de como las tecnologías de información han incidido plenamente en el que hacer contable, a través de sistemas de información gerencial que se han implantado en las áreas estratégicas de la empresa. A esto se suma una serie de factores, tales como la innovación tecnológica, y la evolución de internet que compromete significativamente la gestión de las empresas y el desarrollo de estas a través de la gerencia y sus departamentos contables, que conllevan a la mejor practica de estos para el progreso empresarial. Todo ello ha influenciado en la forma como las empresas de nuestro medio, sobre todo las empresas comerciales deben de responder a este nuevo entorno de tal manera que les permita afrontar y adaptarse a los cambios del mundo actual inmerso en el proceso de la globalización”.

Se agrega que “Las conclusiones son las siguientes: 1. Las empresas se han preocupado por evaluar las capacidades de sus equipos que permitieron que se

genere información para su departamento de contabilidad. 2. Las empresas también se han preocupado por utilizar un software de contabilidad para sus operaciones contables, existiendo una mínima cantidad de empresas que no utilizan software.3. El software que mayormente utilizan aun no es integrado, existiendo pocas empresas que si integran todos sus procesos contables.4. El software que se utiliza mayormente son los adquiridos, por su bajo costo, sin embargo la tendencia a las Enterprise Resource Planning (Planificación de recursos empresariales) aún no están definidas en las empresas de Trujillo.5. Las empresas comerciales opinan que el uso de Tecnologías de Información ha mejorado la gestión contable, esto radica fundamentalmente a que los costos de estos han bajado notoriamente y sobretodo da posibilidad a un mejor control y manejo de la información.6. Uno de los principales factores del uso de tecnologías de información para las empresas es solo para el uso de declaraciones para SUNAT (superintendencia de Administración Tributaria), luego para publicidad y finalmente para su gestión contable, lo que hace que las tecnologías no lo utilicen adecuadamente.7. De acuerdo a la información de primera mano obtenida de los actores empresariales, se han realizado pruebas, tanto en el ámbito de Software como de Hardware, en las principales empresas comerciales pymes de Trujillo, y se han obtenido resultados positivos, pero aún no satisfactorios, faltando mejorar sugerencia contable.8. Las tecnologías que utilizan mayormente son el Programa de Declaración Telemática, las redes locales y el Internet, pero han dejado tecnologías como las Enterprise Resource Planning (planificación de los recursos empresariales), RFID (identificador de Radio frecuencia), VPN (Red privada Virtual), que son tecnologías que podrían mejorar aún más sus procesos contables.9. Las Tecnologías de Información han mejorado notablemente el

desarrollo contable en las empresas comerciales de la ciudad de Trujillo quedando demostrado la hipótesis, pero aún falta utilizar de una mejor manera estos recursos”.

Molina (2017); en su Tesis denominada: Aportes de la contabilidad gerencial y la toma de decisiones en las medianas empresas del sector industrial; menciona que:

“El trabajo de investigación tuvo como objetivo Identificar los aportes de la Contabilidad Gerencial en la Toma de decisiones administrativas, operativas, financieras, tributarias y de otro tipo. El Problema de Investigación es: ¿Cuáles son los aportes de la Contabilidad Gerencial en la Toma de decisiones en una mediana empresa del Sector industrial? La hipótesis general de la presente investigación es Los aportes de la Contabilidad Gerencial en la toma de decisiones en una mediana empresa del Sector industrial son favorables”.

Se agrega que “La investigación es de carácter descriptivo simple con un diseño de tipo no experimental por cuanto ninguna variable se manipuló de manera intencional por el contrario fueron objeto de estudio tal como se manifestaron en la empresa se analizó el proceso de la toma de decisiones y la información que proporciona la contabilidad y se efecto en las decisiones gerenciales. La población está integrada por todas las empresas fabricantes de muebles en Villa María del Triunfo las mismas que ascienden a un total de 28 empresas. Como muestra se tomó a las mismas 28 empresas a las cuales se les aplicó una encuesta para tomar conocimiento de las 2 variables objeto de estudio”.

Se agrega también que “Entre los resultados podemos destacar que la contabilidad gerencial realiza aportes favorables en la toma de decisiones de la empresa las conclusiones son las siguientes: Si bien muchas empresas consideran costoso

implementar un sistema de contabilidad Gerencial Los aportes de la Contabilidad Gerencial en la toma de decisiones de la empresa son favorables, toda vez que las veces que la empresa utilizó la información de la Contabilidad Gerencial reconoció que le sirvieron de mucha ayuda para poder tomar decisiones acertadas”.

Se complementa que “La Gestión de la información contable es sumamente primordial para poder brindar un soporte adecuado y efectivo a las empresas, por ello el contador tiene que seleccionar adecuadamente la información y tal como lo indican muchos autores la información es la materia prima para poder tomar decisiones acertadas. Muchas de las empresas encuestas casi en su totalidad (96 %) reconocen y considera que la gestión de la Información contable ayuda mucho en la toma de decisiones. Otro aspecto sumamente importante en la toma de decisiones es la calidad de la información, es decir la información que produzca la contabilidad financiera debe ser precisa, actualizadas y oportunas. Un 71 % de los encuestados señaló que la calidad de la información ayuda en la toma de decisiones, nuevamente el desafío del contador público se pone en juego, tiene que saber distinguir la información entre lo relevante y lo no relevante, para que pueda coadyuvar de manera eficiente en la toma de decisiones”.

Terrones y, Jara (2013); en su Tesis denominada: Aplicación de la contabilidad gerencial para mejorar la toma de decisiones; se indica que:

“En la empresa de servicios turísticos; cuyo objetivo general fue proponer un programa de contabilidad gerencial en la empresa para mejorar la toma de decisiones en una empresa de servicios turísticos San Eduardo; para ello se presenta el marco teórico sobre la contabilidad gerencial y la toma de decisiones que expone una

situación ideal de la importancia que existe por parte de la contabilidad gerencial para la toma de decisiones en una organización. La hipótesis de esta investigación es: Si se propone la aplicación de un Programa de Contabilidad Gerencial en la Empresa Servicios Turísticos San Eduardo EIRL. De Chiclayo 2013, entonces se mejorará notablemente la toma de decisiones. Se desarrolla una investigación de tipo descriptiva – propositiva Porque se describió los beneficios que la empresa podría obtener con la aplicación correcta de la contabilidad gerencial para mejorar la rentabilidad. Y se propuso la aplicación de un programa de contabilidad gerencial en la empresa Servicios Turísticos San Eduardo EIRL para que de esta manera se pueda mejorar las decisiones tomadas. El diseño de investigación fue: Transversal no Experimental.- puesto que los datos recolectados son en un solo periodo de tiempo y no experimental porque se plante una propuesta. La población consta de los trabajadores de las empresas de servicios turísticos; los cuales a su vez constituyen la muestra de la investigación, formando así una población muestral”.

Se agrega que “Para el desarrollo de esta investigación hemos tenido en cuenta técnicas como: La observación, la entrevista, y el análisis documental. Para analizar los datos obtenidos. Y tener resultados concretos sobre la situación actual de la empresa y de esta manera poder diseñar el programa de contabilidad. En nuestra investigación utilizamos el software Microsoft (EXCEL, WORD) para procesar la información recopilada una vez aplicada los instrumentos, ya que nos permitió obtener los resultados ordenados, clasificados y realizamos el respectivo análisis. Con los resultados obtenidos se afirma que se cumplió la hipótesis satisfactoriamente. Asimismo se llegó a la siguiente conclusión general: en las empresas de servicios turísticos no se aplica la contabilidad gerencial dentro de sus

procesos contables, por lo tanto las decisiones tomadas son de manera empírica, además la empresa no realiza una clasificación de sus costos incurridos”.

1.1.2. ANTECEDENTES BIBLIOGRAFICOS

Los antecedentes son los siguientes:

Dapena (2016); en su Tesis denominada: La contabilidad gerencial como herramienta competitiva en las Pyme de la ciudad de Córdoba; señala que:

“Ha realizado dicho trabajo con la intención de desarrollar modelos de información de gestión estratégica que sirvan a las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Córdoba como una ventaja competitiva que les permita contar con información estratégica para gestionar a las empresas a la luz de los objetivos que se habían planteado, tanto de largo como de corto plazo perfeccionando sus procesos de toma de decisiones dentro de la planificación estratégica. Con esta idea se desarrolló en la primer parte de este trabajo una presentación de la Contabilidad gerencial y posteriormente se profundizó en modelos de Contabilidad gerencial necesarios para proveer información de gestión estratégica en las empresas”.

Se agrega que “En la segunda parte se realizó una investigación de campo en las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Córdoba para conocer en qué grado de desarrollo se encuentra la información de gestión estratégica que se utiliza en las mismas para que los empresarios tomen sus decisiones en función de los objetivos que se plantearon. Además se analizó si las pequeñas y medianas empresas contaban con las condiciones consideradas básicas para implantar sistemas de información de gestión estratégicos. Para realizar esta tarea se utilizaron herramientas estadísticas. Por último en la tercer parte se presentan las conclusiones a las que se arriba luego de cotejar la realidad de las pyme bajo análisis con los desarrollos teóricos realizados en la primer parte de la presente investigación”.

También se considera que “La intención del presente trabajo es demostrar la posibilidad de que la contabilidad gerencial asuma el rol de ser el sistema proveedor de información de gestión estratégica de la empresa. Para esto es necesario ampliar el campo de la contabilidad gerencial más allá de los indicadores financieros típicos. La contabilidad debe asumir el rol de ser el sistema de información de gestión estratégica de la empresa no sólo a nivel financiero sino a nivel de gestión total de la empresa. Hoy en día la contabilidad de gestión, en el mejor de los casos, presenta solamente información financiera para la toma de decisiones, dejando de lado importantes sectores y actividades de la empresa que no pueden ser cuantificados en términos financieros tales como mercadotecnia, calidad de producto y/o servicio, recursos humanos, etc., brindando por lo tanto un cuadro incompleto de lo que sucede en la empresa. La contabilidad de gestión tampoco articula la información que brinda a sus usuarios en función a las estrategias de largo y corto plazo que se han implementado para el logro de los objetivos”.

Asimismo se agrega “Este trabajo define un modelo de información de gestión estratégica para la empresa en base a los fundamentos teóricos y a los últimos avances producidos en contabilidad de gestión o gerencial, con el objetivo de que el empresario cuente con esta información para gestionar adecuadamente su empresa a la luz de los objetivos que se ha planteado. Para implementar estos sistemas de información es necesario que las empresas posean un nivel básico de gestión que se ajuste a las teorías brindadas por la administración de empresas dado que, si no se siguen los lineamientos básicos de administración, es poco probable que se pueda implementar sistemas de gestión estratégicos en las empresas”.

Gallego (2016); en su Tesis: Detección de crisis estructurales en las corporaciones a través de la información contable proyectada; señala que:

“La empresa constituye un proyecto de inversión por excelencia y es necesario desarrollar una trayectoria de la empresa en el tiempo por venir. No es necesario que esta sea exacta (como tampoco lo es la Contabilidad Histórica), pero sí que los usuarios de la información contable puedan tener una visión a futura del ente. (Hipótesis 4: Los estados contables (históricos y proyectados) nunca son exactos, sino que se busca la razonabilidad de los mismos). La Contabilidad, como cualquier disciplina que desarrolla el hombre, actúa en un contexto económico, político y social organizado, donde la actividad continuada de determinadas entidades en el campo económico y financiero genera, en cantidades limitadas, bienes y servicios. Este contexto en el que desenvuelven las empresas en la actualidad es muy dinámico, y los usuarios de la información contable deben obtener las decisiones necesarias para tomar decisiones con menor incertidumbre, y para esto se requiere información tanto histórica como futura. En esta necesidad de brindar información para la toma de decisiones, la Contabilidad se encuentra en condiciones de brindarla, pero siempre con un sustento Teórico que le permita fundamentarla”.

Se agrega que “La contabilidad fue acompañando al desarrollo del comercio y de la economía durante toda la historia, siendo de gran importancia para este desarrollo económico. Sin embargo esta evolución no fue al ritmo de los cambios que se produjeron en otras disciplinas, al punto que algunos autores destacan que es el momento “más crítico” de la disciplina contable, debido a que esta no supo adaptarse a las nuevas necesidades que le impone la sociedad. Incluso el profesor Ricardo Mattessich menciona que “la situación actual de la Contabilidad, es decir, su práctica, su teoría y su enseñanza, es un espectáculo desalentador para muchos

expertos”. Esta crisis de la contabilidad se inició en la segunda mitad del siglo XX, y los usuarios (internos y externos) comenzaron a poner en cuestionamiento su utilidad. A esto se le sumó los escándalos financieros de principios del siglo XXI (como ser el caso Enron Corp., Worlcom, Parmalat, entre otros), que colocan en mayor cuestionamiento a nuestra disciplina, debido a que los estados contables no muestran la realidad económica – financiera de las empresas, ya que las empresas se declaran en cesación de pagos o en quiebra, cuando los estados contables no reflejaban tales problemas”.

Se agrega que “Esto también provocó que se cuestionaran las normas contables (para información contable histórica) de los principales organismos emisores del mundo, como ser el FASB emisor de Normas Contables Norteamericanas (US GAAP), y el IASB emisor de las normas contables internacionales (NIC/NIIF). De esta forma caen (o se debilitan) dos iconos de la contabilidad histórica. Debido a la crisis en la disciplina contable destacados autores (Mario Biondi, Carlos García Casella, Ricardo Mattessich, entre otros) proponen concebir a la Contabilidad de una manera menos técnica y específica, pero más general y científica, remarcando la necesidad de desarrollar una Teoría General Contable”.

Se complementa que “La disciplina contable ha buscado solución a sus problemas en la práctica contable, descuidando la Teoría General, tal vez sin lograr comprender la importancia que posee esta. Actualmente la Contabilidad no resulta satisfactoria a algunas de las nuevas necesidades y requerimientos del mundo comercial, ya que no logra exteriorizar adecuadamente las situaciones que surgen de la globalización de la economía, del avance tecnológico y de las nuevas modalidades en la actividad empresarial y financiera”.

En ese sentido se considera que “En las Corporaciones es necesaria la planificación de sus actividades, tanto productivas como de inversión, logrando una visión proyectada de la misma en el tiempo y en el espacio. La falta de una correcta planeación a largo plazo, se cita como una razón para la reestructuración financiera y los fracasos empresariales. A través de la planeación a largo plazo las Corporaciones logran visualizar sistemáticamente el futuro y anticipar los posibles problemas financieros antes de que estos se presenten. En el presente trabajo hemos realizado el análisis de indicadores financieros de cuatro sociedades, que se alimentan de información contable histórica (debido a que no se cuenta con información contable proyectada), con los que podemos conocer la situación financiera y económica del ente, su estructura de financiamiento y su situación con respecto a inconvenientes de continuar como empresa en marcha”.

Por otra parte se considera que “Por supuesto que este análisis incluyó el contexto en donde se desarrollan estas empresas. A través de los ratios analizados, pudimos concluir que la situación actual de la papelería Massuh S.A. es crítica, ya que requiere de inmediato una reestructuración, posee elevados pasivos (índice de endeudamiento) y no está en condiciones de hacer frente a sus proveedores corrientes con los activos corrientes (índice de liquidez corriente), por lo que en el último año tuvo que realizar la venta de una planta industrial para hacer frente a dichos pasivos, todo esto sumado a rentabilidades negativas en los últimos ejercicios. Estos elevados endeudamientos hacen que los costos financieros sean elevados y que provoquen que en el último año analizado (finalizado el 30 de Junio 2007) las pérdidas hayan sido considerables. También dentro del análisis se encuentra la sociedad Papel Prensa, que a pesar que su rentabilidad se encuentra en progresivo descenso en los últimos cinco años, no posee problemas de cesación de

pagos con los proveedores, ya que posee pasivos poco significativos. Analizando a la empresa como una sociedad subsidiaria de los dos principales diarios del país (La Nación y Clarín), siendo su finalidad principal brindar materia prima (papel prensa) más que entregar ganancias a sus accionistas, vemos que no posee problemas económicos, no mostrando los índices estudiados problemas financieros”.

Pérez (2016); en su Tesis denominada: La contabilidad de gestión en la administración local: los sistemas de prestación de los servicios públicos y su influencia en la determinación de sus costes y evaluación de resultados; señala que:

“La utilización de los recursos de forma eficaz y eficiente se ha constituido siempre como uno de los principales objetivos que, el Sistema de Gestión instalado en cualquier Entidad Pública, debe cumplir para satisfacer de forma adecuada las necesidades de los ciudadanos. En este sentido, una de las razones que nos ha impulsado a iniciar este trabajo reside en la insuficiencia que, a nuestro juicio, ofrecen los Sistemas de Gestión Públicos actuales para ser útiles en la toma de decisiones, debido a que los mismos se encuentran centrados principalmente en el cumplimiento de la Legalidad y en la presentación de información con marcado carácter económico-financiero y presupuestario. Así pues, además de un seguimiento de la ejecución del presupuesto y la realización de la información comprendida en los Estados Financieros, es necesario que las Entidades Públicas elaboren una información interna que les permita comprobar periódicamente el grado de cumplimiento de los objetivos, analizar el coste de funcionamiento de los servicios, así como, el rendimiento o utilidad de los mismos”.

Se agrega que “De esta forma, se ha detectado en gran parte de los países desarrollados la necesidad de proporcionar, en un Modelo Integrado de Gestión, información necesaria para llevar a cabo la planificación, la toma de decisiones y el control, concediendo una mayor autonomía al gestor de los servicios públicos con respecto al poder político. Dicha autonomía de gestión tiene como consecuencia la posibilidad de utilización de todas aquellas técnicas que resulten útiles para cumplir los objetivos establecidos. En este sentido, será el Sector Privado, con las oportunas matizaciones y adaptaciones, la principal fuente dónde se suministrará su homónimo, el Sector Público, para obtener, así, los principios rectores que deben impulsar a la gestión pública a la consecución de unas entidades representativas de la Calidad Total. Dada la gran heterogeneidad que presenta el Sector Público, en cuanto al número y tipología de entidades que lo componen, creímos conveniente delimitar el ámbito de análisis a un marco más reducido. En este sentido, optamos por circunscribirnos al entorno de las Administraciones Locales y, dentro de éstas a los municipios, debido a que representan la configuración pública más cercana a los individuos y a ellos se acude para solicitar, recibir, consumir y presentar disconformidades, ante una gran oferta de servicios públicos”.

Se agrega que “Relacionados con la gestión en la empresa privada, hemos podido contar con algunos trabajos realizados en la Universidad de Castilla-La Mancha, por ejemplo, las tesis doctorales de la Dra. D^a María Ángela Jiménez Montañés: "Competitividad y costes de la calidad en el ámbito de la contabilidad de gestión" y del Dr. D. Ángel Tejada Ponce: "La gestión y el control socio-económico de las interacciones empresa-medio ambiente. Contribuciones de la Contabilidad a la gestión sostenible de la empresa" ambas dirigidas por el Dr. D. Francisco Javier Quesada Sánchez. Con estos precedentes, hemos creído interesante ver cómo

algunas de las técnicas de gestión analizadas podrían ser instauradas en la gestión pública local que, si bien presentan una fenomenología económica-financiera común a las entidades privadas, no implican una traslación de forma inmediata, sino que requieren de ciertas matizaciones y adaptaciones, como consecuencia de las peculiaridades que identifican a las entidades públicas en general y a las municipales en particular”.

También se considera que “En este sentido, los objetivos o principales puntos sobre los que este trabajo ha pretendido ahondar y profundizar, pueden sintetizarse, entre otros, en: Destacar como principales objetivos a alcanzar por el Sistema Contable Público su capacidad para determinar el coste de prestación de los servicios municipales; relacionar con dicho importe los ingresos públicos que deben financiarlos; proporcionar la información útil y oportuna para la toma de decisiones, siendo una de ellas la elección de la forma de gestión administrativa del servicio local; y llevar a cabo el enjuiciamiento de la gestión municipal en términos de economicidad, eficiencia y eficacia. Poner de manifiesto la insuficiencia de los Sistemas Contables actuales para cumplir los objetivos anteriores y mostrar, por tanto, la necesidad de que el Sistema de Gestión y la Contabilidad de Gestión, como instrumento de aquel, proporcionen las armas necesarias para obtenerlos”.

También se agrega que “Ver cuál ha sido la evolución de la práctica contable interna en nuestro país y pretender no limitarnos al objetivo de los modelos convencionales de coste, incorporando, así, nuevas técnicas de gestión importadas del sector privado, como por ejemplo: Reingeniería de Procesos, Target-Cost, Sistemas ABC-ABM, etc., que, no de forma excluyente, sino complementaria, colaboren en la consecución de un Ayuntamiento de Calidad Total .Analizar los procedimientos y consideraciones que la entidad local debe cumplir para ser considerada como de

Calidad Total, pasando, para ello, por el diseño del Sistema de Calidad Total del Ayuntamiento, siendo una de sus principales etapas el análisis de las demandas de los ciudadanos. Configurar el Sistema de Gestión Municipal, una vez analizadas las demandas ciudadanas, que desemboque en una Mejora Continua de la gestión. Definición de los elementos que deben conformar dicho Sistema de Gestión centrándonos en aquéllos de carácter formal y no formal dentro de la corporación. Desarrollar las etapas de Gestión y Control en los servicios públicos municipales, haciendo hincapié en: a) La influencia del modo de gestión administrativo elegido por el gestor local para llevar a cabo la prestación del servicio, teniendo especial repercusión en la determinación de los conceptos de coste, de las actividades que van a intervenir en la configuración de la cadena de valor del servicio y en las matizaciones en cuanto a la utilización de determinados criterios de valoración de activos. b) Propuesta de un criterio de determinación de tasas y precios públicos basado no en su naturaleza jurídica, sino en la naturaleza funcional de las actividades que integran el servicio local. c) Diseño de una serie de informes e indicadores de carácter técnico y económico que permitan al gestor evaluar la prestación realizada, teniendo en cuenta la forma gestora administrativa del servicio”.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El problema ha sido identificado en el desarrollo de las industrias farmacéuticas peruanas.

1.2.1. DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

La descripción del problema se va a realizar desde la óptica deductiva, es decir partiendo de lo general a lo particular.

A nivel internacional; se tiene el problema de 10 empresas norteamericanas que podrán desaparecer en 2017.

Según El Financiero (03 de octubre del 2017):

“Estas serán las 10 marcas que desaparecerán de la vista del consumidor, por las deficientes decisiones financieras, tanto de financiamiento, inversiones, como de rentabilidad y sobre riesgos empresariales:

- 1) VIRGIN AMERICA; Virgen América (Bloomberg). Esta empresa con sede en California comenzó sus operaciones en Estados Unidos en 2007 y en diciembre de 2016 formalizó su fusión con Alaska Airlines en una operación que alcanzó los 2.6 mil millones de dólares, colocándose como la quinta mayor aerolínea de la Unión Americana. Ambas empresas vienen a México y coinciden en los destinos de Cancún, Los Cabos y Puerto Vallarta. Luego de que se cerró el trato y se tuvieron los permisos de las autoridades, Alaska Airlines aumentó su presencia en la costa oeste y lanzó una investigación de mercado para determinar si continúan operando con las dos marcas o desaparece alguna de las dos.

- 2) DODGE VIPER: Famoso por sus apariciones en varias películas de carrera de autos el SRT Viper alcanza el precio de su tenencia los 99 mil pesos. (Tomada de su sitio oficial). La empresa automotriz FCA anunció que, a 38 años de que se dio a conocer el prototipo, 2017 será el último año que producirá su deportivo Viper, un auto hecho a mano y que tiene un precio que va de los 90 mil a los 120 mil dólares. Luego de la bancarrota de Chrysler en 2009, al año siguiente anunció que suspendería la venta de su deportivo de nicho, para luego retomarlo en 2013 bajo la sobriilla de Fiat. El problema fue que las ventas perdieron su ritmo, mientras en los años 90 y a principios del nuevo siglo, la demanda superaba las mil 500 unidades; cuando se retomaron nunca alcanzaron la marca de mil.
- 3) SCOTTRADE: Oficina de Scottrade (Cortesía Scottrade). Este intermediario financiero estadounidense que comenzó operaciones en 1980 y que se caracterizó por ser de los primeros en realizar operaciones en línea, fue comprada por la canadiense TD Ameritrade por cuatro mil millones de dólares y alcanzar de forma conjunta activos por un billón de dólares. Si bien la venta se justificó por su fundador, Rodger Riney, como buena para bajar los costos en medio de una industria muy competitiva, la marca desaparecerá, muestra de ello es que el estadio de Hockey de los St. Louis Blues ya cambio de Scottrade Center a TD Ameritrade Center.
- 4) PEEBLE: Relojes Pebble (Cortesía Pebble). La marca dio origen al smartwatch en 2012 con un modelo compatible con las plataformas iOS y Android, mucho antes que el Apple Watch y otros modelos de relojes inteligentes, con un manejo sencillo. El problema de esta marca fue que perdió terreno frente a los gigantes como Apple y Google, ya que cuando

salió el primer modelo de la compañía de la manzana, las ventas de los dispositivos Pebble se vinieron abajo y terminó con la venta de la compañía a Fitbit, por 40 millones de dólares, lo que significó el fin de la producción de la marca Pebble, aunque la adquiriente se dedica a la elaboración de dispositivos para el ejercicio.

- 5) THERANOS: Dispositivo Theranos (Cortesía Theranos). Esta compañía estuvo en los titulares de las publicaciones de negocios como el futuro de las pruebas clínicas y a su presidenta, Elizabeth Holmes, la colocaron como el próximo Steve Jobs. La nueva estrella de la industria de la salud tenía como promesa su dispositivo Edison, que podía hacer una prueba de sangre con sólo una gota de sangre y que llevó al valor de su empresa hasta los 9 mil millones de dólares y un contrato con las farmacias estadounidenses Walgreens. Sin embargo, investigaciones particulares descubrieron que el dispositivo presenta fallas y por lo tanto las pruebas son poco confiables, lo que se tradujo en una serie de demandas por fraude.
- 6) THE LIMITED: Esta cadena estadounidense de ropa para mujer que comenzó con una tienda en Columbus, Ohio, en 1963 cerró a principios de este 2017 sus 250 tiendas, al ser una de las víctimas más de los cambiantes gustos de los consumidores y de los problemas por los que atraviesan los centros comerciales. De hecho, esta firma sería otra de las emblematizadas marcas de ropa como Aeropostale y American Apparel, además de grandes nombres como Sears y Macy's que están saliendo de los centros comerciales por una caída en el número de visitantes. Los problemas de The Limited comenzaron con la crisis de 2008.

- 7) AT&T U-Verse: Este servicio de triple play en los Estados Unidos de la gigante AT&T tiene sus días contados, al comenzar a trasladar a sus usuarios de este servicio a DirecTV, empresa de televisión satelital que adquirió en 2014. La razón, los usuarios del servicio de U-Verse están conectados a una red de fibra óptica, mucho más costosa que la transmisión vía satélite. Para atraer a los usuarios, AT&T lanzó a finales de noviembre su programa DirecTV Now, lo que impulso el número de usuarios a 200 mil, solo en el mes de diciembre.
- 8) SPORTS AUTHORITY: Esta es otra de las víctimas del emproblegado sector minorista. Luego de haberse declarado en bancarrota en marzo de 2016 y con una deuda de casi mil millones de dólares, esta cadena de tiendas especializadas en artículos deportivos cerró sus 450 tiendas y se agregó a la lista de este tipo de tiendas como Sport Chalet y City Sports, que están perdiendo terreno frente a las ventas de comercio electrónico. La marca y alguna propiedad intelectual se vendió a Dick's Sporting Goods por 15 millones de dólares
- 9) YIK YAK: Esta red social que fue en su tiempo una de las de más rápido crecimiento, ahora atraviesa por una caída en el número de usuarios, principalmente de universidades y una reestructuración corporativa, esto aun cuando su aplicación es la tercera más demandada en los estados unidos para la plataforma iOS. Luego de la salida de su jefe tecnológico y de un cambio en la interface de su aplicación, comenzó la caída de esta empresa que llegó a tener un valor de mercado de 400 millones de dólares.

10) TIME WARNER CABLE: El nombre de esta empresa que fue adquirida por Charter Communications desaparecerá luego de la mala reputación entre los usuarios; de hecho, se espera que hacia finales de este año cualquier logo de la empresa desaparecerá y se consolidarán en el de Spectrum. A principios de este año ya se completó el cambio de nombre en Milwaukee la empresa da servicio de larga distancia al área del TLCAN, Puerto Rico, Guam y las Islas Vírgenes”.

A **nivel local**, según Peru21 (04 de Octubre del 2017). Cada año surgen 12 mil empresas, pero solo el 10% supera el año de actividad:

“Cada año surgen 12 mil empresas, pero solo el 10% supera el año de actividad, estima la Sociedad Peruana de Pymes (SPP), el resto sale del mercado por la deficiente toma de decisiones financieras. Miguel Román, jefe del Departamento para Emprendedores del Banco de Comercio, resume los errores que llevan a la mayoría de emprendimientos al fracaso: 1. No investigan. Se aventuran en un sector sin saber cuáles son las necesidades del público. 2. No evalúan a la competencia. Un grave problema de los nuevos empresarios es que no indagan, previamente, sobre quiénes serán sus competidores, cuáles son sus debilidades y, sobre todo, sus fortalezas. 3. No conocen el mercado. Ante la información sobre una mejora económica del país, las personas intentan abrir sus propios negocios para aprovechar ese dinamismo, pero apuestan por un rubro sobre el cual solo conocen el nombre. 4. Mal uso del préstamo. Otro error común es que solicitan créditos a entidades financieras y utilizan el dinero para sus gastos personales u otros fines. 5. No reinvierten. Una vez que el negocio ya está en marcha, no todos invierten sus

ganancias para que la empresa crezca. Se conforman con lo que tienen. 6. No se controlan. También están los que compran de todo para el negocio sin hacer una evaluación de lo que se necesita o no, solo piensan en lo que para ellos se verá bien. 7. No innovan. Algunos caen en el error de creer que el producto o servicio que ofrecen no necesita cambios o mejoras. 8. No escuchan a clientes. Por más de que tenga un grupo fiel de habituales clientes, es recomendable que cada cierto tiempo les consulte qué más esperan de su marca y cómo podrían mejorar, si no ellos lo cambiarán fácilmente”.

1.2.2. PROBLEMA PRINCIPAL

¿Cómo influye la contabilidad gerencial en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas?

1.2.3. PROBLEMAS SECUNDARIOS

- 1) ¿Cómo influye la contabilidad financiera (CF) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas?
- 2) ¿Cómo influye la contabilidad de costos (CC) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas?
- 3) ¿Cómo influye el cuadro de mando integral (CMI) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas?
- 4) ¿Cómo influye el valor económico añadido (EVA) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas?
- 5) ¿Cómo influye la valoración de la responsabilidad social empresarial (RSE) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas?

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la influencia de la contabilidad gerencial en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) Establecer la influencia de la contabilidad financiera (CF) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.
- 2) Determinar la influencia de la contabilidad de costos (CC) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.
- 3) Establecer la influencia del cuadro de mando integral (CMI) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.
- 4) Determinar la influencia del valor económico añadido (EVA) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.
- 5) Establecer la influencia de la valoración de la responsabilidad social empresarial (RSE) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación se justifica porque busca solucionar el problema de las decisiones financieras de las industrias farmacéuticas peruanas; mediante la amplia información de la contabilidad gerencial a través de la contabilidad financiera, contabilidad de costos, cuadro de mando integral, valor económico añadido y valoración de responsabilidad social empresarial.

1.4.2. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

La importancia de la investigación está dada porque permite plasmar los conocimientos y experiencia en la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

1.4. ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo alcanza a las siguientes entidades:

- 1) Directamente a las industrias farmacéuticas peruanas.
- 2) Indirectamente a empresas distribuidoras y comercializadoras de productos farmacéuticos.

1.5.2. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación como cualquier otra está de limitada a sus variables y respectivas dimensiones, siendo estas las siguientes:

- 1) Variable dependiente o problema: Decisiones financieras efectivas
- 2) Variable independiente o solución: Contabilidad gerencial
- 3) Dimensión espacial: Industrias farmacéuticas peruanas.
- 4) Dimensión temporal: año 2015 hasta la actualidad.

1.5. DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES

1.6.1. DEFINICIÓN CONCEPTUAL

VARIABLE INDEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE
CONTABILIDAD GERENCIAL	DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS
La contabilidad gerencial comprende un conjunto amplio de información que necesita la gerencia para llevar a cabo el proceso administrativo de la planeación, organización, dirección y control de los recursos, actividades, procesos y procedimientos empresariales.	Las decisiones financieras efectivas comprenden la toma de una alternativa entre varias, relacionadas con los recursos financieros de las empresas; pero siempre orientadas a cumplir las metas, objetivos y misión empresarial.

1.6.2. DEFINICIÓN OPERACIONAL

VARIABLE INDEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE
CONTABILIDAD GERENCIAL	DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS
<p>La contabilidad gerencial se operacionaliza en el trabajo gerencial mediante la información de la contabilidad financiera, se agrega la contabilidad de costos, se amplía con información más amplia a través de la información del cuadro de mando integral o Balanced Scorecard, la cual se complementa para cerrar el círculo informativo con la valor económico añadido.</p>	<p>Las decisiones financieras efectivas se operacionalizan con la toma de una postura sobre distintas decisiones relacionadas, comenzando con las decisiones de financiamiento para tener los recursos financieros y poder luego aplicar las decisiones de inversión; con el propósito de obtener beneficios mediante las decisiones de rentabilidad y ponderando en todos los problemas los inconvenientes mediante las decisiones sobre riesgos; así como teniendo en cuenta las decisiones de responsabilidad social empresarial que actualmente se exige en el marco de la competitividad.</p>

CAPÍTULO II:

MARCO TEÓRICO

2.1 TEORÍAS GENERALES RELACIONADAS CON EL TEMA

2.1.1. TEORÍA GENERAL DE LA ECONOMÍA

Vargas (2006), en su libro: *Introducción a la teoría económica-Un enfoque latinoamericano*; señala que:

“La teoría económica no es un cuerpo estático terminado, listo para su aplicación a casos concretos. Es un cuerpo de conocimientos que está en proceso de elaboración. Más aún, está conformada por paradigmas y modelos teóricos de la economía, los cuales en muchos aspectos están en conflicto. No es, como suponen idílicamente la mayoría de los libros de economía “norteamericanos”, que sólo existe un conjunto de conceptos que se suponen pertenecen a un cuerpo teórico acabado. Este libro no es como algunos manuales de economía de moda en las universidades americanas, que inician con un conjunto de principios que parece un decálogo de lo que deben aprender y cómo deben pensar los economistas. En ese proyecto, el esfuerzo de pensar la economía parece reducido a una lista de principios y normas que facilitan la enseñanza de lo que se supone que es la teoría económica, pero que más bien es un entrenamiento de memorización y aplicación de ejercicios y conceptos ya definidos. En realidad, en la teoría económica no existe una teoría que se pueda definir como la “única teoría económica científica”; lo que existe son aproximaciones más o menos sistemáticas al estudio de la economía. Tal vez lo más grave de esos textos es querer enseñar a las jóvenes generaciones de economistas unos cuantos principios como si

fueran una serie de recetas que resuelven la vida cognoscitiva de un economista. En cambio, consideramos que la economía está conformada por procesos históricos, dinámicos, evolutivos, complejos, que lo último que poseen es algún carácter estático”.

Se agrega que “Si deseamos tener una aproximación coherente de la economía debemos superar los textos que reducen a la economía a unas cuantas recetas y, en cambio, proponernos enseñar a pensar a nuestros estudiantes, reconociendo que la realidad (y en nuestro caso la realidad latinoamericana) es la fuente de todos nuestros razonamientos y explicaciones. Por tanto, el reto mayor es desarrollar la capacidad de análisis del economista, del administrador, del contador, del futuro estratega de la empresa, de una región y de una nación. No se trata, como hace el enfoque ortodoxo, de decir que la realidad económica está equivocada y que existe la necesidad de ajustarla a un modelo económico meramente teórico, sino de mostrar cómo la realidad puede validar o cuestionar conceptos, relaciones y principios de la economía. En términos del conocimiento se trata de usar este diálogo teoría-realidad para desarrollar la capacidad analítica del estudiante. En este sentido, se trata de entender que la realidad es la fuente de nuestro conocimiento y que las teorías son aproximaciones que elaboramos los economistas para explicar esa realidad y, por tanto, son relativas a nuestra visión, situación e intencionalidad como economistas”.

Asimismo se considera que “La economía debe verse con una perspectiva que rescate el pensamiento, los procesos económicos y los desafíos de nuestro continente, regiones y países. No se trata de reproducir la moda de los libros de economía con aplicaciones o casos a uno u otro país (o bien a toda América Latina), pues en ese proyecto lo que se supone nuevamente es la veracidad y consistencia de los paradigmas ortodoxos, así que lo único que podría hacer un economista

latinoamericano sería buscar casos y aplicaciones para cada uno de los países o el continente. Este no es el caso del libro actual. Sin duda, echamos mano de ejemplos y casos de la economía latinoamericana pero sin suponer de forma previa que existe un paradigma válido; en cambio, presentamos cuando es posible al menos dos modelos o explicaciones teóricas, y dejamos que la evidencia empírica hable, apoye o cuestione las relaciones teóricas. Esto tiene la ventaja de desarrollar el conjunto de conocimientos de los estudiantes en el campo de la teoría económica, así como su capacidad analítica”.

Se agrega que “La tarea de los economistas y los profesores de economía en Latinoamérica es entonces al menos tres veces más intensa, pero más interesante que la de sus pares en los países desarrollados. a) Por una parte debemos conocer, estudiar y enseñar los principios del pensamiento económico en su estado actual; es decir, conocer a profundidad el pensamiento ortodoxo. b) Por otra parte, habremos de tener un dominio del conocimiento de la teoría universal de la economía que trascienda la visión ortodoxa contemporánea, pues las aportaciones de los economistas clásicos y las nuevas corrientes del pensamiento económico ofrecen un conjunto de conocimientos e ideas que no han sido suficientemente exploradas y analizadas, pero que los jóvenes profesionistas necesitan conocer y manejar. c) Por último, y seguramente más importante, es que debemos poseer un conocimiento rico de la realidad económica y del pensamiento teórico latinoamericanos, no sólo para evaluar los límites de la teoría económica actual sino para usar los conceptos, relaciones y explicaciones que, sin lugar a dudas, enriquecen nuestro análisis y nuestras propuestas”.

También se indica que “Se trata de avanzar en el estudio de la economía desde esas tres dimensiones que consideramos básicas en la formación de los futuros

profesionistas que utilizarán la economía como una herramienta en su desempeño laboral. Esperamos que en esta obra, los futuros y actuales líderes de empresa, de instituciones públicas y privadas, encuentren una visión alternativa ala ortodoxa que les permita comprender de una forma más rica la realidad contemporánea, y enfrentar así los desafíos de crecimiento, desarrollo y competitividad que la presente época de globalización plantea a los latinoamericanos. Finalmente deseo agradecer los comentarios, sugerencias, observaciones y apoyo que he recibido de un grupo muy amplio de profesores e investigadores de diferentes instituciones y universidades de educación superior”.

Vargas (2006), en su libro: Introducción a la teoría económica-Un enfoque latinoamericano; señala que:

“La economía es una ciencia apasionante y de una amplitud que le ha merecido ser reconocida como la madre de todas las ciencias. Esto es así porque explica las leyes por las cuales los individuos se organizan para lograr la creación del valor y de la riqueza de una sociedad, y la forma en que este valor y esta riqueza se distribuyen entre los individuos y los grupos sociales.

Por eso, la economía se constituye como un conjunto de conocimientos imprescindibles para cualquier profesionista en todas las áreas del conocimiento. La ciencia económica posee un gran valor tanto teórico como analítico pues nos ofrece una explicación lógica, coherente y consistente de los motivos, relaciones y leyes que rigen el comportamiento de los individuos, las empresas, las instituciones, el Estado y, en general, de todos los agentes económicos y de la sociedad en su conjunto, en el marco de la creación del valor y la riqueza”.

Se comenta que “La devaluación del peso mexicano en agosto de 1982 marcó el inicio de un periodo inflacionario y de estancamiento en todas las economías de América Latina y el Caribe. Este fenómeno se vio agudizado, por una parte, por las políticas económicas caracterizadas por la búsqueda de la estabilización de precios, y por otra, por la aplicación de reformas estructurales cuyos resultados esperados consistían en crear las bases de un sano y sostenido crecimiento económico de la región. Los resultados, sin embargo, son contradictorios, pues si bien se ha logrado la contención de la inflación en toda la región, el costo de las políticas aplicadas ha sido enorme en términos de sacrificio en el crecimiento económico, agudización de la pobreza, concentración de la riqueza y creciente desempleo.

Al mismo tiempo el mundo se ha globalizado, abarcando casi todos los espacios de convivencia, ya no sólo de la economía, sino que también se ha vuelto más interdependiente de la sociedad, la cultura, la ciencia y la tecnología y, sobre todo, ha impuesto a nivel mundial patrones de producción y consumo a los ya existentes en las diferentes regiones y naciones.

El mundo se hace cada vez más complejo y las relaciones internacionales más informales, pero en él las economías de América Latina y el Caribe se han tornado cada vez más frágiles ante los movimientos financieros internacionales. Por ejemplo, el efecto “tequila” dio lugar a la crisis en Argentina; el efecto “dragón” contrajo el pobre crecimiento de las economías latinoamericanas; y la guerra de Estados Unidos en Medio Oriente ha producido incrementos en los precios internacionales del petróleo que afectan de forma desigual, no sólo a la marcha de la economía de ese país, sino a la de todo el mundo, incluyendo la de la región latinoamericana”.

Se agrega también que “La economía latinoamericana no sólo presenta desafíos claramente identificables, entre otros, en términos de pobreza, desempleo, inseguridad, bajos niveles de salud y educación, y falta de crecimiento, lo que hace palpables los contrastes dramáticos de la heterogeneidad y desigualdad social. En las esquinas de las grandes ciudades, las diferencias se hacen patentes: mientras en el interior de suntuosos edificios se exponen los autos más lujosos y caros que pueda uno imaginar, en el exterior, a unos cuantos metros, podemos ver un ejército de desempleados que se atropellan entre los automóviles para llevar a cabo actividades que incluyen venta de tarjetas telefónicas y de refrescos, lanzar fuego y pedir limosna.

En la época de la colonización del espacio, de las revoluciones en la biología y la ciencia, en América Latina y el Caribe existen millones de habitantes en condiciones de pobreza y de pobreza extrema”.

Se confirma que “La ciencia de la economía, al ser una elaboración explicativa de los individuos, se ve influenciada por la visión e ideología de los mismos economistas, por lo que es normal que puedan existir varias interpretaciones del fenómeno que estamos estudiando. En el mismo sentido en que se ha desarrollado la economía, las explicaciones sobre la misma han evolucionado haciéndose más convincentes y rigurosas pero no uniformes. Es pues comprensible que por su sentido social e histórico, la economía como elaboración teórica sea el escenario de fuertes debates y discusiones entre los economistas. Esto implica que no haya un consenso de qué es y cómo se debe abordar el estudio de la ciencia económica. En resumen, si bien el sistema económico es único, las explicaciones de su funcionamiento no se reducen a una sola definición”.

También se considera que “En un primer grupo de economistas que pone énfasis en los procesos generales de producción y distribución de bienes y servicios, podemos citar a Oscar Lange¹, quien considera que la economía política o economía social “es el estudio de las leyes sociales que gobiernan la producción y distribución de los medios materiales que satisfacen las necesidades humanas”. En el mismo sentido P. Wonnacott afirma: “La economía es el estudio de cómo logran los individuos su subsistencia, o de cómo adquieren la comida, vivienda, vestido y satisfacen otras necesidades y comodidades materiales de este mundo. Es el estudio de los problemas a los que se enfrenta el hombre y la manera de cómo puede resolverlos.

Por otra parte están aquellos que consideran que el problema fundamental de la economía es la escasez, por ejemplo, P. Samuelson, afirma que: “La economía es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías... y distribuirlas entre los diferentes grupos”.

En el mismo sentido, E. Malinvaud considera que “la economía es la ciencia que estudia cómo los recursos escasos son empleados para la satisfacción de las necesidades de los hombres en sociedad: por una parte, está interesada en las operaciones esenciales de la producción, distribución y consumo de bienes y, por otra, en las instituciones y actividades cuyo objeto es facilitar estas operaciones”. En una variante que enfatiza la teoría de la elección podemos citar a J. Stiglitz quien afirma que “La economía es el estudio del modo en que en nuestra sociedad, los individuos, las empresas, y el Estado eligen entre diversas opciones”

Se agrega que “Existen al menos tres deficiencias en las definiciones antes mencionadas: la primera se refiere a que la economía (al menos la economía actual) no es una economía de intercambio de bienes sino una economía monetaria. Por lo

que la definición tiene que estar en términos de valor o monetarios. En segundo lugar, la escasez es un problema relativo al producto que se va a comprar y al ingreso que poseen los consumidores. Y, en tercer lugar, si bien en general el último eslabón de la producción es el consumo, la economía no parece organizarse con el objetivo de satisfacer las necesidades de los consumidores, sino para la venta”.

2.1.2. TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN

Chopra y Meindl (2008), en su libro: Administración de la cadena de suministro. Estrategia, planeación y operación; consideran que:

“La información es una directriz clave de la cadena de suministro porque actúa como el aglutinante que permite que todas las demás directrices de la cadena funcionen en conjunto, con la meta de crear una cadena de suministro integrada y coordinada. La información es crucial para el desempeño porque proporciona la base sobre la cual los procesos de la cadena ejecutan las transacciones y los gerentes toman decisiones. Sin información, el gerente no puede saber qué quieren los clientes, cuánto inventario hay y cuándo debe producirse o enviarse más producto.

En resumen, sin información, el gerente sólo puede tomar decisiones a ciegas. Por tanto, la información hace visible la cadena de suministro para el gerente. Con esta visibilidad, el gerente puede tomar decisiones para mejorar el desempeño de la cadena. Dado el papel que desempeña la información en el éxito de la cadena de suministro, los gerentes deben entender cómo se recopila y analiza la información. Aquí es donde interviene la TI. La TI consiste en el hardware, software y personal de la cadena de suministro que recopila, analiza y ejecuta acciones con base en la información. La TI actúa como los ojos y oídos (y, a veces, como una parte del cerebro) de la administración de una cadena de suministro, captando y analizando la

información necesaria que permite tomar buenas decisiones. Por ejemplo, un sistema de TI de un fabricante de computadoras personales puede indicar al gerente cuántos procesadores hay actualmente en existencia.

La TI se usa también para analizar la información y recomendar una acción. En esta función, un sistema de TI podría tomar el número de procesadores en inventario, estudiar los pronósticos de la demanda y determinar si es necesario ordenar más procesadores de Intel’.

Se agrega que “El uso de sistemas de TI para capturar y analizar información tiene impacto significativo en el desempeño de una empresa. Por ejemplo, uno de los principales fabricantes de estaciones de trabajo y servidores descubrió que la mayoría de la información que tenía sobre la demanda de los clientes no se utilizaba para establecer los programas de producción o los niveles de inventario.

El grupo manufacturero carecía de esta información sobre la demanda, lo que, en esencia, los obligaba a tomar decisiones a ciegas sobre el inventario y la producción. La compañía instaló un sistema de software de cadena de suministro y pudo recopilar y analizar datos sobre la demanda para producir los niveles recomendados de existencias. El uso del sistema de TI permitió a la compañía reducir su inventario a la mitad porque los gerentes podían tomar decisiones basadas en información de la demanda de los clientes en lugar de en cálculos aproximados de fabricación. Los impactos grandes como éste subrayan la importancia de la TI como directriz del desempeño de la cadena de suministro”.

Asimismo se considera que “La información es la clave del éxito de una cadena de suministro porque permite a la administración tomar decisiones en un panorama amplio que abarca funciones y compañías. Como se expuso una estrategia exitosa es

resultado de ver la cadena de suministro como un todo en vez de considerar sólo las etapas en lo individual. Al considerar el panorama global de toda la cadena de suministro, el gerente puede diseñar estrategias que toman en cuenta todos los factores que afectan la cadena en vez de sólo los que afectan una etapa o función en particular. Tomar en cuenta toda la cadena maximiza las utilidades de ésta, lo que a su vez aumenta las utilidades de cada compañía que participa en la cadena. ¿Cómo puede el gerente obtener este panorama general?

El panorama de la cadena de suministro está formado en su totalidad por información, y la amplitud de esta información determina si el panorama es global o local. Para obtener un panorama global de la cadena de suministro, el gerente necesita información precisa y oportuna de todas las funciones de la compañía y las organizaciones que forman la cadena de suministro. Por ejemplo, para tratar de determinar los programas de producción, no basta que el fabricante de estaciones de trabajo mencionado anteriormente sepa de cuánto inventario dispone la compañía. El gerente también necesita conocer la demanda corriente abajo e incluso los tiempos de espera y variabilidad del proveedor corriente arriba. Con este panorama más amplio, la compañía puede establecer programas de producción y niveles de inventario que maximizan la rentabilidad”.

Chopra y Meindl (2008), en su libro: Administración de la cadena de suministro. Estrategia, planeación y operación; consideran que:

“La información debe tener las siguientes características para ser útil cuando se toman las decisiones relativas a la cadena de suministro: 1. La información debe ser precisa. Sin información que proporcione una verdadera idea del estado de la cadena

de suministro, es muy difícil tomar buenas decisiones. Esto no significa que toda la información deba ser 100% correcta, sino que los datos disponibles representen una situación que por lo menos apunte en la dirección correcta.2. La información debe ser accesible de manera oportuna. Con frecuencia existe información precisa, pero cuando está disponible, ya está obsoleta o, si está al día, no está en formato accesible. Para tomar buenas decisiones, el gerente necesita tener información actualizada que sea fácilmente accesible.3. La información debe ser del tipo correcto. Los encargados de tomar decisiones necesitan información que puedan usar.

A menudo, las compañías tienen grandes cantidades de datos que no son útiles para tomar una decisión. Las compañías tienen que pensar detenidamente en qué información deben registrar para no desperdiciar recursos valiosos recopilando datos sin sentido, mientras que los que son importantes pasan inadvertidos”.

Se agrega que “La información es un ingrediente clave no sólo en cada etapa de la cadena de suministro, sino también dentro de cada fase de la toma de decisiones en la cadena de suministro: desde la fase estratégica, pasando por la fase de planeación, hasta la fase de operación.

Por ejemplo, la información y su análisis desempeñan una función importante durante la formulación de la estrategia de la cadena de suministro porque proporcionan la base de decisiones como dónde establecer los límites entre las etapas de empuje y tirón.

La información también desempeña una función fundamental en el otro lado del espectro, el de las decisiones de operación; por ejemplo, qué productos se producirán en la corrida de producción de hoy”.

Se considera que “En resumen, la información es crucial para tomar buenas decisiones en los tres niveles de la cadena (estrategia, planeación y operaciones) y en cada una de las otras directrices de la cadena de suministro (instalaciones, inventario, transporte, aprovisionamiento y precios).

La TI permite no sólo recopilar estos datos para crear visibilidad de la cadena de suministro, sino también el análisis de estos datos para que las decisiones tomadas maximicen la rentabilidad.

Dado el amplio campo de información que hemos analizado, es importante crear un marco que ayude al gerente a entender cómo se utiliza esta información en los distintos segmentos de la TI dentro de la cadena de suministro”.

Se considera que “Es importante hacer notar que el software empresarial ha permitido el uso cada vez mayor de la información en la cadena de suministro. El software empresarial recopila datos de las transacciones, analiza estos datos para tomar decisiones y ejecuta acciones basadas en estas decisiones tanto dentro de la empresa como en toda la cadena de suministro. Desde luego, otras partes de la TI, además del software empresarial, como el hardware, los servicios de implementación y de apoyo, son cruciales para que la TI sea eficaz. Sin embargo, dentro de la cadena de suministro, las diferentes capacidades proporcionadas por la TI tienen como su componente más básico las capacidades del software empresarial de la cadena de suministro. En muchos sentidos, el software determina toda la industria de la TI empresarial y los demás componentes siguen las pautas marcadas por el software.

Por esta razón, usamos el software empresarial y su evolución como guía principal para analizar la TI y su impacto en la cadena de suministro. La evolución del software empresarial permite no sólo entrever el futuro de la TI, sino proporciona una

idea clara de cuáles son los procesos fundamentales de la cadena de suministro. Ahora hablaremos de esta evolución y su impacto en los procesos de la cadena de suministro de las compañías”.

También se debe tener en cuenta que “El panorama del software empresarial se superpobló cada vez más a finales de la década de 1990. El flujo sin precedentes de capital de riesgo hacia nuevas compañías de software produjo no sólo un aumento de estas empresas, sino también una proliferación de categorías enteras de software.

El crecimiento del número de compañías de software, la aparición de nuevas categorías y la expansión de líneas de productos de software se combinaron para crear un panorama del software empresarial que no sólo estaba más poblado que en el pasado, sino que era también mucho más dinámico. Era un entorno propicio para un cambio evolutivo trascendental.

La reducción en el gasto en tecnología a principios de la década de 2000 produjo esta presión evolutiva que ocasionó que muchas compañías de software dejaran de funcionar o se fusionaran con empresas de software existentes. Algunas categorías enteras de software se han extinguido ahora o están próximas a desaparecer y muchas categorías de reciente creación ocupan ya un lugar en esta lista de especies en vías de extinción. ¿Qué impulsa esta evolución del panorama del software empresarial? ¿Por qué algunas categorías de compañías de software tienen un porvenir brillante, redituable y a largo plazo, mientras que otras fracasaron?

Sin duda, hay una gran variedad de factores que afectan la selección natural de las compañías de software. Sin embargo, proponemos que las tres principales directrices de la evolución que tiene lugar en el software empresarial son los tres principales grupos de procesos de la cadena de suministro, a los que llamamos procesos macro

de la cadena de suministro. Las categorías exitosas de software son aquellas que se centran en los procesos macro. Las que fracasen, por otro lado, carecerán de dicho enfoque”.

Chopra y Meindl (2008), en su libro: Administración de la cadena de suministro. Estrategia, planeación y operación; consideran que:

“Los procesos macro de la cadena de suministro: El surgimiento de la administración de la cadena de suministro ha ampliado el ámbito en el que las compañías toman decisiones. Este ámbito se ha expandido: primero se trataba de optimizar el desempeño de la división, luego el de la empresa y ahora el de toda la cadena de suministro. Esta ampliación resalta la importancia de incluir todos los procesos de la cadena cuando se toman decisiones.

Desde la perspectiva empresarial, todos los procesos dentro de la cadena de suministro pueden clasificarse en tres áreas principales: procesos enfocados corriente abajo, procesos enfocados internamente y procesos enfocados corriente arriba. Usamos esta clasificación para definir los tres procesos macro de la cadena de suministro (véase el capítulo 1) como sigue: Administración de relaciones con los clientes (CRM, del inglés customer relations hipmanagement). Son procesos que se centran en las interacciones corriente abajo entre la empresa y sus clientes”. Administración de la cadena de suministro interna (ISCM, del inglés internal supplychain management). Son procesos que se centran en las operaciones internas dentro de la empresa.

Observe que en la industria del software comúnmente se conoce a esta área como “administración de la cadena de suministro” (sin la palabra “interna”), aun cuando el enfoque se ubica por completo dentro de la empresa. Administración de relaciones con los proveedores (SRM, del inglés supplier relations hipmanagement). Son procesos que se centran en las interacciones corriente arriba entre la empresa y sus proveedores. También debemos hacer notar que hay un cuarto componente importante que constituye la base sobre la que descansan los procesos macro. Llamamos a esta categoría fundamento de administración de las transacciones (TMF, del inglés transaction management foundation), que incluye los sistemas básicos ERP (y sus componentes, como los recursos financieros y humanos), el software de infraestructura y el software de integración. El software TMF es necesario para que los tres procesos macro funcionen y se comuniquen entre sí”.

Se agrega que “A medida que el desempeño de una empresa se relaciona más estrechamente con el desempeño de su cadena de suministro, es crucial que las empresas se centren en estos procesos macro. Después de décadas de enfocarse en los procesos internos, las empresas tienen que expandir el alcance más allá de los procesos internos y estudiar toda la cadena de suministro para tener desempeño sobresaliente. Como hemos mencionado, la meta debe ser incrementar la rentabilidad total de la cadena de suministro (también conocida como superávit de la cadena de suministro). La buena administración de la cadena de suministro no es un juego de suma cero en el que una etapa de la cadena aumenta sus utilidades a expensas de otra.

La buena administración de la cadena de suministro es, en cambio, un juego de suma positiva en el que los socios pueden aumentar su nivel general de rentabilidad si trabajan en conjunto. Por tanto, para aumentar con mayor eficacia el superávit de la cadena de suministro (y, por tanto, la propia rentabilidad de la empresa), las empresas

deben ampliar sus miras más allá del ámbito interno y pensar en función de los tres procesos macro”.

Chopra y Meindl (2008), en su libro: Administración de la cadena de suministro. Estrategia, planeación y operación; consideran que:

“Procesos macro aplicados a la evolución del software: Cuando la reducción en el gasto en tecnología a principios de la década de 2000 aplicó presión evolutiva en el panorama del software empresarial, emergió un patrón distintivo.

La mayoría de los sobrevivientes han optado por enfocar sus productos en mejorar los procesos macro de sus clientes. Las empresas grandes abarcan más de uno de los procesos macro, en tanto que otras se ocupan sólo de una pequeña parte de un proceso macro. Sin embargo, el tema común que observamos es que para sobrevivir, y en especial para prosperar, las empresas de software empresarial deben centrarse en uno o más de estos procesos macro.

Casi todas las áreas de crecimiento del software empresarial existen dentro de CRM, ISCM o SRM. Tanto las nuevas compañías como las grandes empresas de software empresarial se están centrando ante todo en estos tres procesos macro. En el futuro, vemos la capacidad de mejorar los tres procesos macro que impulsan el crecimiento del software empresarial”.

Se agrega que “Son ejemplos de fracasos que no se centraron en estos procesos macro los mercados B2B y las compañías que proporcionaban software de mercado, que proliferaron en 1999 y 2000. Los mercados se centraban más en crear intermediarios de la información completamente nuevos dentro de la cadena de suministro en vez de mejorar el desempeño de los procesos macro dentro de las

cadena de suministro. Esta falta de enfoque en los procesos macro fue uno de los factores que más contribuyeron al derrumbamiento de los mercados.

Las empresas de software detrás de los mercados también han pasado por una época difícil, ya que las más importantes, Ariba y Commerce One, perdieron más de 99% de su capitalización máxima de mercado. Para sobrevivir, estas compañías evolucionaron y dejaron de ser proveedoras de software de mercado para centrarse en un proceso macro. Ariba se enfoca en la actualidad casi exclusivamente en el proceso macro SRM, y Commerce One lucha por mantenerse a flote. Los pocos mercados sobrevivientes también se han centrado en mejorar el desempeño de un proceso macro dentro de la cadena de suministro, en lugar de tratar de ser intermediarios independientes como operadores de mercados”.

También se debe tener en cuenta que “Un tercer ejemplo de una categoría de software que se está transformando por el enfoque en los procesos macro es de ERP.

El software ERP ha logrado mejorar la disponibilidad e integridad de los datos dentro de la cadena de suministro, pero por sí mismas, la disponibilidad e integridad de los datos representan sólo una parte del valor potencialmente disponible.

El verdadero valor de estos datos se aprecia sólo cuando pueden usarse para mejorar la toma de decisiones. Aquí es donde los tres procesos macro entran en juego. El verdadero valor de implementar los sistemas ERP sólo se obtiene si dichos sistemas pueden usarse para mejorar la toma de decisiones en los procesos macro.

Todas las compañías importantes de ERP han entendido esto y se están reorganizando para hacer hincapié en los productos enfocados en los procesos macro. Las directrices del panorama del software no sólo son importantes para los proveedores del software. Las compañías que usan el software deben entender

también estos procesos macro. Una compañía que entiende si las empresas de software se ocupan de los procesos macro y promueven en realidad las mejoras en el desempeño de esas áreas puede evaluar mejor si un tipo particular de software es valioso”.

2.1.3. TEORÍA GENERAL DE FINANZAS

Wong (2016); en su libro: Finanzas en el Perú: un enfoque de liquidez, rentabilidad y riesgo; señala que:

“Un directivo financiero inteligente podría contestar: "ganar dinero". Pero esta conceptualización no refleja toda la complejidad de las decisiones financieras. Por ejemplo, nadie adquiriría una empresa que le produce satisfactorias ganancias, si a su vez no le ofrece liquidez para el pago de sus deudas; o nadie invertiría en un proyecto que le rinde la máxima rentabilidad, si tiene una alta posibilidad de perder. Por ello, las finanzas significan más que buscar rentabilidad; es un equilibrio de varios factores: la liquidez, el riesgo y la misma rentabilidad.

Liquidez es la capacidad de pago a corto plazo; el riesgo, la posibilidad de perder; y, la rentabilidad, la capacidad de generar beneficios. Esta última incluye aspectos como el costo de oportunidad, el valor del dinero en el tiempo y las ganancias y pérdidas originadas por la inflación.

El costo de oportunidad es el rendimiento que alguien deja de percibir por ocuparse de una actividad y se considera un costo no contable. Si un empresario joven desea no descapitalizar su empresa recién iniciada, no cobrando un sueldo, el mismo constituye un costo de oportunidad, aunque no lo contabilice como gasto.

También es un costo de oportunidad lo que deja de percibir este mismo empresario cuando utiliza en su empresa el préstamo sin intereses de su padre. Nótese que el préstamo pudo invertirse en un rendimiento alternativo financiero como bonos”.

Se agrega que “El "valor del dinero en el tiempo" consiste en la apreciación de que un sol antes es mejor que un sol después, debido a que el sol recibido con anterioridad pudo ser invertido en un rendimiento alternativo. Es decir, es mejor 100 ahora que 100 dentro de un mes. En las finanzas, este valor en el tiempo es complementado con "el valor monto", es decir, que 120 es mejor que 100. Lo que hay detrás del valor del dinero en el tiempo es que todo recurso en el tiempo puede tener un rendimiento, es decir, todo proyecto tiene un costo de oportunidad. Debe anotarse que este costo de oportunidad no se refiere ni a la inflación ni al riesgo. Si se implementa un proyecto en un país seguro y sin inflación, el beneficio mínimo ¿podría ser cero?

El lector podrá dilucidar que éste debe ser positivo y que todo inversionista desea una ganancia por su capital, fuera de la erosión del dinero y el riesgo. Las ganancias por inflación se dan cuando los precios de los productos que vendemos se incrementan más que el nivel general de precios y cuando procuramos mantener activos que se revalúan frente a la inflación (por ejemplo activos fijos) con pasivos que no se revalúan (por ejemplo prestamos).

Se generan pérdidas por inflación cuando sucede lo contrario. Es importante entender algunos otros aspectos que permiten visualizar mejor las finanzas. Algunos mencionan que las finanzas representan una extensión de la contabilidad; otros, que son una extensión de la economía; y, finalmente, algunos sostienen que a través de ellas se practica la elusión tributaria”.

Asimismo se considera que “La contabilidad ofrece un gran aporte a las finanzas en tanto disponibilidad ordenada de información y medio de control de las operaciones de la empresa. Sin embargo, la contabilidad, al menos la tradicional, se refiere al pasado y no incluye aspectos muy importantes como el costo de oportunidad, el valor del dinero en el tiempo y "el riesgo. La exclusión del costo de oportunidad ha sido explicada en párrafos anteriores. Veamos los otros dos casos. La contabilidad sólo incluye el valor del dinero en forma parcial porque toma con igual valor ingresos y gastos que se producen en diferentes tiempos: considera con igual valor ventas cobradas al cash con las cobradas al crédito; o, gastos pagados al cash con los pagados a futuro. Análogamente, la contabilidad excluye el riesgo porque toma con igual valor utilidades de proyectos con riesgos distintos.

Según ello, es posible que un negocio de una cadena de autoservicios (supongamos de relativo poco riesgo) arroje utilidades similares a las de un negocio de explotación petrolera (supongamos de mucho riesgo). El análisis de los estados financieros valoraría estas dos empresas por igual, cuando en realidad la cadena de autoservicios sería mejor en la medida en que se obtiene la misma rentabilidad con menor riesgo”.

También se agrega “La economía aporta a las finanzas la perspectiva global del sistema económico y las herramientas para las principales proyecciones de las variables que la afectan.

El directivo financiero debe entender las interrelaciones entre los mercados de capitales y las empresas; cómo se interconecta la economía del país con la del resto del mundo; así como entender las proyecciones de la inflación, devaluación, tasa de interés, etc. Sin embargo, esta globalidad pierde de vista los pequeños detalles que

también son importantes, como la conciliación de caja, la administración de tesorería, los inventarios, etc.

Debido a la gran presión tributaria que sufren las empresas peruanas, muchos directivos financieros se han dedicado a la elusión tributaria. Estas actividades la opción de una alternativa entre varias con el fin de evitar legalmente pagar impuestos. La planificación financiera aporta a las finanzas la posibilidad de que las empresas no paguen excesivos tributos. Sin embargo, muchos creen que es la actividad principal en las finanzas, lo cual dista mucho de ser cierto. A modo de establecer una conclusión adelantada de este libro es posible decir: toda decisión financiera es una comparación de beneficios y costos expresados en tiempos iguales y que razonablemente expresen el mismo riesgo. Pero ¿cómo homogeneizar costos y beneficios que se encuentran en distintos tiempos?; es decir ¿qué es mejor, 100 ahora o 120 dentro de un año?

La respuesta supone entender los conceptos de valor futuro y valor actual. Del mismo modo, ¿cómo distinguir entre beneficios y costos de igual riesgo?, la tarea es difícil pero en el capítulo de riesgo correspondiente se darán algunas pautas para saberlo”.

Se agrega que “La evaluación económica y financiera: Un objetivo importante en la evaluación de proyectos es decidir si el proyecto es rentable o no. Si el VPN es positivo, el proyecto lo es efectivamente. Sin embargo, es muy importante separar dos tipos de factores: el económico y los que se derivan de la financiación.

Este último, a su vez, puede originarse por dos sub-factores: la ganancia por acceso a la financiación y la ganancia por escudo fiscal. La ganancia económica (o por giro como suele llamársela) es aquella que se deriva del negocio propio

independientemente de la financiación. La ganancia por acceso se obtiene por la diferencia entre la tasa subsidiada y la tasa activa de mercado. Note el lector que si no hubiese tasa subsidiada, no habría ganancia por acceso. La ganancia por escudo fiscal es aquella que se origina por el ahorro en impuestos, fruto de la menor base imponible, al descontarse los intereses de la financiación de los gastos del proyecto.

El cálculo de la ganancia económica es parte de la evaluación económica y los cálculos de la ganancia por acceso y escudo tributario lo son de la evaluación financiera. Un ejemplo podrá ayudar a completar la comprensión de estos puntos. Tenemos una inversión de 150 unidades monetarias (U.M.) que se dividen en 90 U.M. de deuda y 60 de aporte (capital propio), ingresos de 500 U.M. para el período uno con un crecimiento constante de 10% por período con costos de 80% sobre los ingresos, una tasa activa de mercado de 25% y subsidiada de 20% (ambos porcentajes por período), un costo de oportunidad de capital de 35% una tasa de impuestos de 30% y, por último, una depreciación lineal de 10% con un horizonte de tres años”.

Se agrega que “¿Cuál es la tasa de descuento adecuada para evaluar proyectos?.

La mayoría de los financistas está de acuerdo con que el valor del dinero en el tiempo tiene que ver mucho con las decisiones financieras. Para aplicar este concepto es necesario calcular la tasa de descuento que sólo puede ser medida, en la práctica, en forma aproximada. He aquí algunas reglas simples pero muy útiles. a) La tasa de descuento debe reflejar el riesgo del proyecto que se está evaluando. Por ejemplo, no es posible incluir la tasa de ahorros como tasa de descuento de los beneficios esperados de la extracción de petróleo. La tasa de ahorros es casi una tasa libre de riesgo, y los beneficios del petróleo son riesgosos; b) Si se reconoce que los

proyectos más rentables son más riesgosos, debe incluirse (aunque intuitivamente) una tasa de descuento mayor en proyectos considerados más riesgosos.

Por lo tanto esa tasa de descuento debe tener la siguiente estructura: $COK = TLR +$ prima por riesgo. Donde: COK es la tasa de descuento. TLR es la tasa libre de riesgo. Prima es el riesgo de mercado o no diversificable; c) La tasa activa de interés refleja el riesgo de prestar dinero, es decir, el riesgo financiero. En condiciones normales es posible suponer que el riesgo financiero es menor que aquél del giro del negocio; es decir, el riesgo económico. Por ello, la tasa de descuento de los proyectos debe ser más alta que la tasa activa de interés; d) Existe un costo de oportunidad por cada tipo de proyecto, en la medida en que cada proyecto tiene su propio riesgo económico y su propio riesgo financiero. En el Perú es difícil calcular estos riesgos con precisión; e) Se considera que la tasa real libre de riesgo se encuentra alrededor de 8% a 10% anual. Se acepta el riesgo como la diferencia entre el rendimiento de una cartera diversificada²⁹ en la Bolsa de Valores de Lima y una tasa libre de riesgo.

Se estima que en el mercado de valores peruano es posible obtener un rendimiento deducido de inflación de 60% anual. Por ello, el riesgo es 50% (60%-10%); f) Por ello, el costo de oportunidad podría llegar hasta $COK = 10\% + 50\% = 60\%$ anual; g) Por lo tanto, en términos prácticos y asumiendo que exclusivamente se está evaluando económicamente, y que la devaluación es igual a la inflación; la tasa de descuento en dólares debe situarse entre la tasa activa en dólares y el rendimiento en la bolsa de valores, esto es, 60% anual³⁰.

En la medida en que el riesgo en el Perú vaya disminuyendo, esta tasa de descuento también lo hará”.

2.1.4. TEORÍA GENERAL DE FARMACOLOGÍA

Molina (2014), en su investigación: Modelo de mejora en los procesos de fabricación, empresa farmacéutica mexicana; se tiene lo siguiente:

“Uno de los objetivos fundamentales de cualquier empresa es lograr la rentabilidad planificada y mantenerse en el mercado. Para lograr lo anterior se necesitan implementar diversas estrategias, auxiliándose de herramientas de mejora continua y utilizando técnicas estadísticas que permitan el monitoreo de sus procesos de manufactura o servicio. Realizando lo anterior las empresas pueden satisfacer las necesidades de sus clientes proporcionando productos o servicios que cumplan con los niveles de calidad requeridos. En la industria farmacéutica el cumplimiento a especificaciones es un tema determinante, ya que de ello depende que el producto cumpla con su acción terapéutica y cure el padecimiento del paciente. Por lo anterior en este trabajo se desarrolla y presenta un modelo de mejora de los procesos de fabricación de una empresa farmacéutica dedicada a la manufactura de formas sólidas orales (tabletas recubiertas), que representan el 80 % de la producción total del laboratorio. Este Modelo de Mejora se diseña en base a algunas metodologías probadas y tiene como objetivo principal monitorear y asegurar que estos procesos de manufactura sean eficientes.

En las primeras etapas del modelo de mejora se compromete la participación del Comité Directivo, se forma un grupo responsable interdisciplinario, se mide la Calidad, es decir se determina el estado actual de calidad en la Compañía y se evalúan los costos de calidad. En la segunda parte se crea conciencia de la Calidad a través de una capacitación en las herramientas básicas de la calidad, se implementan acciones correctivas a los problemas identificados, y si las soluciones dan resultado

se deben generalizar las medidas remedio y prevenir la recurrencia del problema y para esto hay que estandarizar las soluciones anivel proceso.

Se agrega información de “Productos Genéricos y Productos OTC (productos de libre venta): En estos tiempos la industria farmacéutica está enfrentando acciones más agresivas por parte del gobierno para controlar el precio de los medicamentos, estas medidas generan competencia entre los medicamentos genéricos, “especialidad farmacéutica con el mismo fármaco o sustancia activa y forma farmacéutica, con igual concentración o potencia, que utiliza la misma vía de administración y que mediante pruebas reglamentarias requeridas, ha comprobado que sus especificaciones farmacopéicas, perfiles de disolución o subió disponibilidad (SSA, 2011) u otros parámetros, son equivalentes a las del medicamento de referencia” (SISTA, 2011) y los denominados OTC (Over The Counter, siglas en Inglés) que consisten principalmente en productos que no requieren una prescripción o receta médica para su adquisición.

A principios del año 2000, se esperaba que las ventas de medicamentos genéricos crecieran en forma más rápida que las ventas de medicinas de patente, las cuales son medicamentos de investigación propia del laboratorio que lo comercializa, sujetos a protección comercial que brindan las agencias internacionales de patentes. La patente no se limita a la molécula, sino también a la formulación, mecanismo de producción o asociación con otras moléculas. Se ha podido observar que en México esto apenas está sucediendo debido a que no todos los laboratorios estaban interesados en desarrollar los productos genéricos y por otro lado los médicos siguen recetando productos de patente y considerando las marcas de las medicinas, esto se debe en gran parte a que no existen muchos productos genéricos de donde escoger y a la influencia de los grandes laboratorios. Sin embargo es previsible que esta situación

cambie paulatinamente conforme sigan surgiendo laboratorios de productos genéricos en México”.

Se agrega información que “Según datos de la Organización Mundial de Salud (Salud, 2014), del total de los medicamentos que se comercializan actualmente en México, un 45% son genéricos y el restante 55% de patente. En 1997, la Secretaría de Salud presentó el programa de Medicamentos Genéricos Intercambiables, con la intención de proveer a la población en general de productos farmacéuticos de calidad comprobada a menor precio. Esto permitió un cambio en la cultura en México sobre el consumo y garantía de medicamentos denominados en ese entonces GI o Genéricos Intercambiables.

Para contrarrestar la amenaza de los medicamentos genéricos y para aumentar sus ventas, muchos laboratorios han enfocado sus esfuerzos de comercialización, directamente a los pacientes, a través de mensajes institucionales que se transmiten por radio y televisión. Adicional a esto existen otros factores que afectan esta situación: La elevada influencia de los laboratorios farmacéuticos en la promoción de los productos de patente y la falta de apoyo político a estos productos genéricos por parte de organismos Gubernamentales”.

Recientemente con el fin de garantizar el derecho de la población a más y mejores medicinas, a menores precios, la Secretaría de Salud anunció la aprobación de 28 nuevos genéricos para el tratamiento de enfermedades crónicas no transmisibles que causan el 71% de las muertes en nuestro país. Se trata del décimo paquete de la Estrategia de Liberación de Genéricos para el Ahorro de las Familias Mexicanas que

puso en marcha el Gobierno de la República, para ampliar el acceso efectivo de la gente a medicinas de calidad, seguridad y eficacia terapéutica.

Entre los 28 medicamentos aparecen las primeras cuatro versiones genéricas de la sustancia Pemetrexed, que se utiliza para tratar el cáncer de pulmón y cuesta alrededor de 14,000 pesos. Los otros 24 genéricos aprobados corresponden a principios activos liberados en paquetes anteriores”.

Se agrega información de “Productos Similares: La rivalidad entre las empresas farmacéuticas por obtener una mayor parte de las ventas que representa el mercado nacional de medicamentos, se incrementó a partir de la apertura en la participación de los productos genéricos; esto ha ocasionado una disminución en los precios de algunos medicamentos. En la lucha por defender cualquier punto porcentual de participación de mercado, los laboratorios, tanto nacionales como transnacionales se han enfrascado en una batalla comercial a fondo y sólo se han unido para atajar la entrada de un tercer actor: Farmacias de Similares.

El término "similares" no corresponde a un tipo de medicamento, sino a una serie de farmacias que llevan ese nombre; sin embargo, los medicamentos que ahí se expiden podrían ser sometidos a pruebas científicas de laboratorios para probar su eficacia, y esto se debe a la cantidad y calidad de la sustancia activa en dichos medicamentos, ya que de nada sirve adquirirlos, si no cumplen su acción terapéutica”.

También se agrega información de “Patentes y Marcas: Se define Patente a un documento expedido por el Estado, en donde se concede a alguien el derecho exclusivo a poner en práctica una invención. En los Estados Unidos la protección de las patentes dura en promedio 17 años y en la Unión Europea está limitada a 10 años,

después de la aprobación final, a partir de octubre de 2002 por el Parlamento Europeo.

En México tienen una vigencia de 20 años y son improrrogables (IMPI: Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual). Los medicamentos nuevos deben recuperar los costos generados durante su diseño y desarrollo y esa es una de las principales razones de por qué sus precios son elevados; sin embargo, una vez que pierden la protección de la patente, pueden ser fabricadas por cualquier persona y pueden convertirse en una sustancia que puede ser utilizada por los laboratorios que manufacturan medicamentos genéricos. Actualmente los laboratorios emplean diversas estrategias para mantener el control sobre las patentes, a continuación se mencionan algunas de ellas: Solicitar nuevas patentes, encontrando nuevas aplicaciones sobre una sustancia ya existente; esto hace que la vida de la patente se prolongue, evitando que pueda ser utilizada por los laboratorios de medicamentos genéricos.

Por las patentes que ya están por vencer, el mismo laboratorio incursiona en el mercado de genéricos y él mismo explota la medicina; de esta manera, compiten con los laboratorios que se dedican a la fabricación de genéricos. En lo que respecta a las marcas, es importante mencionar que esta es una autorización que el Estado otorga a los particulares para permitir el uso de una denominación que distinga, en este caso al producto y por el cual les permite la utilización de las mismas para fines comerciales. En consecuencia, la marca permite la identificación del producto, lo cual implica los beneficios del prestigio o desprestigio del producto. En nuestro País el privilegio del uso de la marca dura 10 años, sin embargo, puede ser renovable por períodos iguales de manera indefinida y en caso de que no se utilice la marca, a solicitud de algún tercero, puede ser solicitada su caducidad”.

Se agrega información de “Investigación y Desarrollo: Actualmente la innovación es uno de los pilares en el crecimiento en el sector Farmacéutico, los últimos descubrimientos han modificado la forma de generar nuevas medicinas, cómo se aprueban, cómo atacan las enfermedades y cómo se comercializan. Los efectos en el avance de progresos tecnológicos comenzaron a dar resultados antes de 2005 y de ahí en adelante están en una etapa de franca mejoría. De hecho los laboratorios farmacéuticos y biotecnológicos ya tienen varias medicinas en desarrollo para enfermedades como el cáncer, para enfermedades neurológicas, enfermedades cardíacas, así como medicinas y vacunas para el SIDA (VIH), entre otros”.

Se agrega información de “Publicidad y Automedicación: En los últimos años ha existido un debate respecto al tipo de publicidad que está proliferando en algunos medios, sobre ciertos productos que son anunciados como suplementos alimenticios y que en cierta forma hacen creer al espectador que tienen efectos terapéuticos y a la vez son productos que se pueden adquirir sin la receta médica.

Los grandes laboratorios farmacéuticos que forman parte de la Asociación Mexicana de Industrias de Investigación Farmacéutica (AMIIF), hasta este momento sólo se han limitado a ciertos anuncios institucionales, pero su política es no alentar la automedicación en sus mensajes dirigidos, sobre todo a medicinas donde es necesaria una receta médica, tales como medicamentos de la clase 4, sí podrán promocionarlos, al día de hoy estos medicamentos solo se podrán adquirir mostrando la receta a la farmacia. La clasificación de los medicamentos es la siguiente: Clase 1,2 y 3 son de alto riesgo y suministro controlado, tales como los narcóticos; Clase 4 son los antibióticos, antihipertensivos e hipoglucemiantes; Clase 5 y 6 son los productos de

libre prescripción médica, conocidos comúnmente como los OTC. A finales del 2003 los laboratorios farmacéuticos estuvieron en pláticas con la Secretaría de Salud y la Secretaría de Gobernación, para revisar la conveniencia de promover en medios masivos la automedicación y entre ellos se encuentran los que requieren receta médica. Esto ha resultado muy polémico por las condiciones en las que se desenvuelve el mercado mexicano, ya que en nuestro país el enfermo que no tiene dinero para una consulta, va directamente a la farmacia y solicita una medicina que le ayude al mal que le aqueja o una medicina que le recomendaron. En teoría, ésta no debería proporcionarle el medicamento, pero en la práctica no sucede así. En fechas recientes la imagen de la industria farmacéutica ha perdido confianza entre el público en general, esto debido a los escándalos recientes sobre los efectos secundarios de ciertos medicamentos, lo cual ha dañado en buena parte su reputación. Como parte de la estrategia global para corregir esta situación, la industria farmacéutica pretende dar más información sobre los resultados de los ensayos clínicos además de vigilar y restringir los anuncios dirigidos directamente al consumidor”.

Se agrega información de “Canales de Distribución y Comercialización: En México, los laboratorios farmacéuticos no tienen la capacidad para mantener una flotilla de distribuidores, por lo que se apoyan en grandes distribuidores para desplazar sus productos. La demanda de los productos estriba en la influencia que las farmacéuticas ejercen sobre los médicos, para lo cual realizan una serie de actividades que permite dar a conocer el medicamento.

Dichas actividades entre otras son las siguientes: Visitas de sus representantes de ventas a los médicos y obsequio de muestras; Apoyo a médicos para que asistan a

conferencias, congresos y seminarios; Campañas publicitarias. En el caso específico de las farmacias integradas dentro de las grandes cadenas de detallistas como Wal-Mart, Comercial Mexicana, Soriana, Chedraui, etc., los grandes distribuidores, e encargan de venderles las medicinas, de acuerdo con los pedidos que estas cadenas les solicitan”.

Asimismo se agrega información de “Mercado Ilegal de Medicamentos: Durante los últimos años ha crecido la piratería en nuestro país. Esto ha generado pérdidas importantes a los grandes laboratorios ya que muchos de sus productos han sido robados o falsificados, además del contrabando, el producto caduco y la venta ilegal de muestras médicas ha generado un grave problema de salud. Este asunto ha ido creciendo debido a la falta de voluntad que se ha tenido para enfrentarlo además de la complicidad y corrupción que existe dentro de las instituciones de salud y los órganos de vigilancia y la inadecuada legislación para castigar a los infractores. Otra situación que ha favorecido a este mercado son los altos precios de los medicamentos, sin embargo la medicina ilegal representa riesgos de salud. Se estima que el 80% de los medicamentos falsificados provienen de países asiáticos y no son fácilmente identificables debido a que utilizan empaques similares al original, sin embargo el precio podría ser un indicador. El mercado negro tiene riesgos para la salud y además inhibe las inversiones de muchas de las grandes farmacéuticas por lo que es necesario atacarlo de raíz”.

Se complementa que “Tendencias Demográficas: Las tendencias demográficas siguen siendo el factor más fuerte que soporta el actual y futuro crecimiento de la

industria farmacéutica. Debido a una mortalidad infantil cada vez más baja y a una mejor salud de la población en el mundo, la población mundial tiende a aumentar cada vez más sus expectativas de vida. Esta esperanza de vivir más años, generará una gran demanda de productos medicinales para los próximos 50 años.

En el caso específico de México, las enfermedades crónicas son las enfermedades que van a prevalecer en el futuro en nuestro país, tales como la diabetes, artritis, hipertensión, depresión, impotencia, osteoporosis, Alzheimer, entre otras, pero a diferencia de otros países desarrollados, en donde el nivel económico de la población es alto, como en Estados Unidos, en Japón o en la misma Unión Europea, México no se encuentra en las mismas circunstancias económicas y las medicinas podrían ser un problema de economía familiar para cierto nivel social de la población. Existen productos que han tenido éxito en Estados Unidos o en la Unión Europea, pero en México pueden fracasar por ser demasiado costosos, por no coincidir con la ideología o costumbres del consumidor mexicano o simplemente porque la presentación del producto no puede captar la atención de los consumidores del país”.

Se agrega información de “Regulación Sanitaria: El giro farmacéutico es restrictivo y demandante ya que se está obligado a cumplir diversos requisitos regulatorios establecidos en diversas regulaciones, partiendo desde la Ley General de Salud, que señala que el objetivo más amplio de la política de salud, asistencia y seguridad social persigue impulsar la protección a todos los mexicanos brindando servicios y prestaciones oportunos, eficaces, equitativos y humanitarios, que coadyuven efectivamente en el mejoramiento de sus condiciones de bienestar social. Entendida en un sentido amplio, la salud no es sólo la ausencia de enfermedad, sino un estado de completo bienestar físico y mental, en un contexto ecológico y social propicio para su sustento y desarrollo.

La salud es un elemento imprescindible del desarrollo y, en una sociedad que tiene como principio la justicia y la igualdad sociales, es un derecho esencial de todos. La Secretaría de Salud ejerce el control sanitario a través del sistema de validación de procesos mediante la calificación de buenas prácticas de manufactura, los que incluyen aspectos como: origen, calidad y tipo de materias primas, tecnologías y procesos de producción, control de calidad, envasado, embalaje, almacenamiento, uso de canales adecuados y seguros de transporte y comercialización; con lo cual se tiene un control integral de la protección y de los puntos críticos de manufactura, eliminando los sistemas de regulación de escritorio, en lo que no se verifica ni el proceso, ni el producto en el mercado. La Norma Oficial Mexicana NOM-059-SSA1-2006, “Buenas prácticas de fabricación para establecimientos de la industria Química Farmacéutica dedicados a la fabricación de medicamento” el cual es el documento regulatorio y obligatorio.

El objetivo de esta Norma Oficial Mexicana es asegurar que todos los productos manufacturados se fabriquen en cumplimiento a las Buenas Prácticas de Fabricación, dando como resultado el cumplimiento a especificaciones y parámetros de proceso, destinados a asegurar que los productos farmacéuticos elaborados tengan y mantengan la identidad, pureza, concentración, potencia e inocuidad, requeridas para su uso”.

2.2 BASES TEÓRICAS ESPECIALIZADAS SOBRE EL TEMA

2.1.5. CONTABILIDAD GERENCIAL

Para Dapena (2016), en su Tesis denominada: La contabilidad gerencial como herramienta competitiva en las Pyme de la ciudad de Córdoba. Señala lo siguiente:

La contabilidad gerencial es un nuevo sistema de información para la empresa. De acuerdo a los enfoques enunciados en el capítulo anterior se va a tratar de establecer un sistema de información gerencial que, siendo compatible con el tablero de a bordo y el cuadro de mando integral, cumpla con los objetivos de estos enfoques, utilizando los aportes que realizan cada uno de ellos y, a la vez que, avanzando un poco más se pueda utilizar como el único sistema de información gerencial dentro de la empresa porque va a permitir agrupar y presentar toda aquella información útil para la toma de decisiones gerenciales dentro de la compañía.

Desde este punto de vista el aporte fundamental a realizar no es el hecho de agrupar la información en cuatro perspectivas. Lo importante es agruparla ya sea en perspectivas, áreas o departamentos para que la información relevante para el manejo y toma de decisiones dentro de la empresa se realice en función de un solo informe de gestión que se presente en forma periódica y que contemple a toda la empresa. No interesa agruparlas en cuatro perspectivas. La información debe ser agrupada en las perspectivas que la empresa considere necesarias y que cada una de éstas contemple una serie de indicadores en función de la importancia relativa de los mismos dentro de la compañía.

De nada sirve encasillar dicha información en cuatro perspectivas si la intención es presentar toda aquella información relevante para la toma de decisiones dentro de la empresa en función de la estrategia adoptada.

Bajo este concepto de presentar la información gerencial es necesario además, integrar el aspecto externo a la empresa de manera tal de poder tener un nexo que vincule el desempeño de la empresa en términos relativos a otros competidores dentro del mercado y también desarrollar la perspectiva de los procesos internos presentando

lineamientos generales para que quede posibilitada en dicha perspectiva la posibilidad de contemplar las nuevas técnicas o teorías vigentes de management.

Por último, también es importante tener una idea del posicionamiento estratégico de los productos en el mercado, motivo por el cual puede ser necesario incorporar, ya sea como una nueva perspectiva o bien bajo algún tipo de concepto, información referente al posicionamiento de los productos de la empresa en el medio. Esto se realiza mediante una perspectiva de productos y servicios.

Para Dapena (2016), en su Tesis denominada: La contabilidad gerencial como herramienta competitiva en las Pyme de la ciudad de Córdoba. Señala lo siguiente:

La intención al elaborar este tipo de sistema de información es presentar una adecuada herramienta que facilite y perfeccione el proceso de toma de decisiones dentro de la empresa para que ésta cuente con una ventaja competitiva en el mercado.

Este modelo de sistema de información gerencial a desarrollar es aplicable principalmente a pequeñas y medianas empresas que se pueden considerar a sí mismas como unidades de negocios dado que incluir grandes empresas que cuentan con numerosas unidades de negocios o divisiones de productos en este modelo de sistemas de información trascendería los límites de este trabajo.

Contemplar las características particulares de las grandes empresas multiproductos que se desempeñan en numerosos mercados, que contienen diversos procesos productivos, que poseen distintas unidades de negocios, etc, hace que el estudio de las mismas para implementar un sistema de información estratégico posea rasgos característicos propios que son diferentes a un sistema de información para las pequeñas y medianas empresas.

Para Dapena (2016), en su Tesis denominada: La contabilidad gerencial como herramienta competitiva en las Pyme de la ciudad de Córdoba. Señala lo siguiente:

Es importante tener en cuenta que lo que se busca con un sistema de información de estas características es brindar una serie de medidas que permitan perfeccionar la toma de decisiones mediante la presentación de información realmente pertinente para dicho proceso.

Con respecto a la vinculación de este sistema de información con los objetivos y la estrategia adoptada por la empresa para competir en el mercado es sumamente válida la idea de vincular dichos objetivos y estrategias mediante la elección de ciertos indicadores claves correspondientes a actividades claves que permitan evaluar el desempeño de la empresa en un período de tiempo dado y en relación con los objetivos y a la estrategia planteada por los gerentes y consensuada por toda la empresa.

Bajo este punto de vista es necesario adoptar el concepto de articular y vincular a todos los integrantes de la empresa mediante una comunicación eficaz de los objetivos de la empresa de manera tal que sea posible "bajar" dichos objetivos hasta el último sector de la empresa, logrando esto mediante la adecuada implantación de un sistema de información que posibilite dicha tarea. Este concepto se encuentra tanto en el enfoque de cuadro de mando integral como en el enfoque del tablero de a bordo.

Es necesario presentar un único reporte gerencial en el cual se contemple las variables más representativas de la empresa en función de la estrategia adoptada. Se toma del Tablero de a bordo la idea de presentar los indicadores claves en función de la estrategia adoptada y la forma de encadenar dichos indicadores claves hasta llegar a las actividades realizadas por todos los departamentos de la empresa. Es la idea presentada por el Tablero de a bordo de "bajar en cascada" a todos los integrantes de la

empresa los objetivos de la misma de manera tal que cada uno de los empleados de la firma sepan cómo sus actividades contribuyen a que la empresa logre sus objetivos.

Para Dapena (2016), en su Tesis denominada: La contabilidad gerencial como herramienta competitiva en las Pyme de la ciudad de Córdoba. Señala lo siguiente:

Se toma del Cuadro de mando integral la idea de presentar dicha información en una serie de perspectivas^{xv}, pero no necesariamente deben ser solamente cuatro o cinco y tampoco deben tener necesariamente la misma magnitud las distintas perspectivas.

El hecho de agrupar los indicadores claves de la empresa, tanto los financieros como los no financieros en una serie de perspectivas condiciona la forma en la que cada uno de los administradores y usuarios de la información entiende que se encuentran relacionados dichos indicadores.

Las cuatro perspectivas que se han analizado se corresponden en la estructura tradicional de las empresas con los departamentos principales que componen las mismas, por lo tanto es posible también presentar los indicadores de gestión estratégica por departamentos en la empresa, siguiendo la estructura tradicional en la misma.

De esta manera el agrupamiento de los indicadores en la empresa podría ser en los siguientes departamentos; Departamento de Producción, Departamento de Comercialización, Departamento de Administración y finanzas, Departamento de Personal y Departamento de Producción

La presentación de indicadores agrupados en función del departamento de producción de una empresa contemplan los mismos indicadores o al menos, en esencia es el mismo enfoque de un área o actividad de la empresa que la perspectiva presentada como de procesos internos. Es en este departamento donde existen actividades

relacionadas con la innovación, la eficientización de los procesos y la búsqueda de una mayor productividad, actividades que tal vez las podemos incluir también dentro de la perspectiva de innovación y desarrollo si adoptáramos la idea del cuadro de mando integral.

Es posible agruparlos en la forma tradicional de acuerdo a los departamentos de la empresa como en las cuatro perspectivas desarrolladas por el cuadro de mando integral dado que al presentar los indicadores claves de acuerdo a los departamentos en los cuales se desarrollan dichas actividades la sinergia en los mismos sería positiva porque el departamento en cuestión sabría qué es lo que se espera de él como un todo y bajo qué indicadores claves en función a la estrategia adoptada por la empresa se va a evaluar su desempeño. Estos departamentos cuentan con los activos tanto tangibles como intangibles para alcanzar los objetivos planteados a los mismos y reflejados en los indicadores claves.

Para Dapena (2016), en su Tesis denominada: La contabilidad gerencial como herramienta competitiva en las Pyme de la ciudad de Córdoba. Señala lo siguiente:

En el caso de una perspectiva del cliente como la presentada en el cuadro de mando integral, que parte de la empresa sería la responsable de alcanzar los objetivos establecidos por la dirección?. Está bien que los indicadores establecidos en el cuadro de mando integral de la empresa, y mediante las ideas presentadas en su momento por el tablero de a bordo, se puede llegar a determinar qué áreas o sectores de la empresa tienen que desarrollar qué actividades para lograr alcanzar los valores establecidos como objetivos en el cuadro de mando integral. Pero sería el departamento de comercialización de la empresa el que cargaría con las mayores responsabilidades de esta perspectiva.

Por supuesto que hace falta que exista una gran relación y comunicación entre todas las áreas de la empresa de manera que se alcancen los objetivos establecidos, pero es realmente la idea de presentar la información mediante perspectivas planteada por el cuadro de mando integral o mediante las funciones abarcadas por los departamentos, que se va a facilitar la administración y toma de decisiones dentro de la empresa.

La idea de presentar una serie de indicadores que contemplen las actividades claves de la empresa en forma periódica para facilitar la administración y toma de decisiones en función a la estrategia adoptada es válida, pero no debe ajustarse solamente al modelo de las cuatro perspectivas presentadas por el cuadro de mando integral la forma apropiada para hacerlo.

Lo importante es qué indicadores se incluyen y en función a qué relaciones se agrupan en determinadas perspectivas de manera tal que se identifiquen con las actividades realizadas por los distintos departamentos y tengan en cuenta los aspectos sobre los que se debe informar a los administradores y tomadores de decisiones dentro de la empresa.

Para Dapena (2016), en su Tesis denominada: La contabilidad gerencial como herramienta competitiva en las Pyme de la ciudad de Córdoba. Señala lo siguiente:

Existen aspectos claves como por ejemplo la calidad que no pueden ser contemplados dentro de alguna de las perspectivas propuestas por el cuadro de mando integral. Por ejemplo el tema de calidad del producto donde iría?, la calidad del servicio?, la calidad en los procesos?, en la perspectiva del cliente o en la de procesos internos?.

Con respecto al mercado, lo contemplaría en la perspectiva del cliente? y si así fuera como contemplaría en este caso la situación macroeconómica del mercado o región donde compite y la situación de la competencia que enfrenta en estos mercados.

En el caso de la perspectiva financiera, bastaría con cinco o seis indicadores para tener una idea global de la situación financiera operativa de la empresa a corto plazo como en relación a los objetivos estratégicos de largo plazo? Está bien que considere además de indicadores financieros indicadores no financieros, pero no porque amplíe el espectro de los indicadores hacia indicadores no financieros es posible ni tampoco recomendable dejar de lado a los financieros.

Para Dapena (2016), en su Tesis denominada: La contabilidad gerencial como herramienta competitiva en las Pyme de la ciudad de Córdoba. Señala lo siguiente:

En lo que hace a procesos internos, qué implicaría la perspectiva de procesos internos?, sería parecida a agrupar indicadores pertenecientes al departamento de producción o abarcaría otros aspectos?. Contemplaría la relación con los proveedores los cuatro o cinco indicadores de procesos internos?. Se podrían abarcar todas las cuestiones claves de producción dentro de estos cuatro o cinco indicadores?.

Todavía se debe avanzar un paso más dado que la intención es adaptarlo a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas en función de las que serían las necesidades más importantes de información de las mismas.

Es obvio que un paso clave es personalizar dicho sistema a las distintas empresas y este paso se puede dar modificando en cierta medida el sistema pero sin cambiar en esencia su naturaleza.

Por último hay un tema más a tocar que es el referente a la cantidad de indicadores necesarios para poder llevar adelante una adecuada gestión de la empresa.

Kaplan y Norton dicen en su cuadro de mando integral que dicho cuadro no debe poseer más de 20 a 25 indicadores correspondientes a las cuatro perspectivas antes

planteadas, pero pueden ser necesarios más o menos indicadores de acuerdo a las características y al tamaño de la empresa en cuestión.

Se deben incluir todos los indicadores necesarios para poder realizar una adecuada gestión de la empresa y además puede ser necesario que una perspectiva presente más indicadores que otra, debido a la complejidad de dicha perspectiva. Puede ser que la perspectiva que contemple los procesos internos o bien la producción no sea adecuadamente analizada mediante cinco o seis indicadores, en cambio es posible que la perspectiva de recursos humanos sí. Por lo tanto no se puede determinar un número fijo o estándar de 20 a 25 indicadores para abarcar toda la empresa. Depende de cada empresa y más aún, de la realidad de cada empresa por lo tanto, incluir todos aquellos indicadores que estime convenientes para permitir una adecuada gestión de la empresa, y cada perspectiva que se incluya en el reporte gerencial debe contemplar la cantidad de indicadores que los contadores gerenciales, junto a personal a cargo de dicha perspectiva dentro de la empresa consideran necesarios.

También se puede dar la situación inversa en que una pequeña empresa pueda ser gestionada con menos indicadores. Debiéndose este hecho a que el momento, la situación, o las características de una empresa posibiliten su gestión con una cantidad reducida de indicadores.

Mediante este sistema de reportes hay que buscar simplificar y sintetizar la información a presentar a los usuarios de la misma, pero no se deben poner límites máximos ni mínimos a la cantidad de perspectivas y a la cantidad de indicadores que debe contemplar cada perspectiva o que sirven para el análisis de cada departamento de la empresa. Esto depende de las características de cada empresa y debe ser tenido en cuenta cuando se formula el formato general del reporte gerencial.

De nada sirve que se le presente a los usuarios de la información un reporte gerencial con veinticinco indicadores si después estos gerentes tienen que esperar que se les presente un cuadro explicativo mayor referente a alguna perspectiva. De nada sirve tampoco que a los usuarios de la información se les presente un reporte gerencial con veinticinco indicadores cuando son suficientes para la gestión estratégica un número menor.

Lo que se debe buscar es presentar la mayor cantidad de información útil para la toma de decisiones en la forma más simple posible, sin que esto implique que, por buscar sintetizar la misma demasiado, el usuario de información deba andar perdiendo tiempo esperando más información para poder realizar un adecuado análisis antes de tomar una decisión. En este caso le estaría haciendo perder tiempo a la vez que estaría demorando la toma de decisiones, con lo cual podríamos decir que la contabilidad gerencial no está cumpliendo en forma eficiente (y capaz que tampoco en forma efectiva) con su tarea.

2.1.6. DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS

Para Chu (2012) en su Libro: La creación de valor en las finanzas: mitos y paradigmas. Se tiene lo siguiente:

A fines del siglo pasado e inicios de la década del siglo XXI han ocurrido cambios dramáticos que se traducen en la forma como están siendo administradas las empresas actualmente. El origen de estos cambios es el surgimiento de un nuevo tipo de gerencia que centra todo su interés en la creación de valor para los accionistas y el respeto de los derechos de los stakeholders¹. Ya en 1984, la Business Roundtable, una organización que representa a las mayores empresas de Estados Unidos, apoyaba la

idea de que no únicamente los accionistas, sino todos los grupos de interés en el funcionamiento de la empresa, debían ser tenidos en cuenta en el gobierno societario. Mucho se ha escrito sobre el concepto de «valor» y «creación de valor», tanto así que estos han adquirido muchos significados. «Una empresa crea valor para sus accionistas cuando la rentabilidad para los accionistas supera al costo de oportunidad exigida a las acciones (el costo de las acciones).

“En el mercado real, usted crea valor obteniendo una rentabilidad de su capital invertido superior al costo de oportunidad del capital», aseguran Copeland, Koller y Murren. «Los gerentes crean valor cuando identifican y llevan a cabo inversiones cuyos retornos superan al costo de oportunidad de las empresas, es decir, que debe superar al costo de obtener los fondos», afirman Martin y Petty. Para Damodaran, el valor de una empresa tiene tres componentes: el primero es la capacidad para generar flujos de fondos de los activos existentes, el segundo es la voluntad de reinvertir para crear futuro crecimiento y el último es que el costo del capital no deba ser alto. «Para crear valor, por tanto, la empresa debe hacer lo siguiente: (a) generar altos flujos de caja de los activos existentes, sin afectar el crecimiento; (b) reinvertir para obtener altos retornos, sin incrementar el riesgo de los activos, y (c) reducir el costo del financiamiento».

Cuando los gerentes crean valor, generan beneficios a la sociedad; sin embargo, adicionalmente, se propicia una competencia entre las empresas por adquirir fondos que requieren para sus inversiones. Mediante este mecanismo atraen capitales para proyectos exitosos, que, al final, resulta un beneficio global para la economía en su conjunto. Ello ya manifestaba Adam Smith en su trabajo sobre el mercado de capitales (*The Wealth of Nations*).

Lo que se busca es que la productividad de los recursos sea optimizada, y esto se traducirá en la oferta de más bienes, servicios y fuentes de trabajo. «En el interés por la valoración está subyacente nuestra creencia básica de que los directivos que se concentran en generar valor para el accionista crearán empresas más saneadas que aquellos que no lo hagan. Asimismo, pensamos que, a su vez, unas empresas más saneadas generarán economías más sólidas, mejores niveles de vida y más oportunidades, tanto profesionales como empresariales para las personas», opinan Copeland, Koller y Murren.

Para Chu (2012) en su Libro: La creación de valor en las finanzas: mitos y paradigmas. Se tiene lo siguiente:

Las acciones que realizan los gerentes requieren de un conocimiento acerca de cómo las estrategias que implementan afectan al cumplimiento del objetivo de maximización de valor. La gerencia basada en valor³ es, con mayor frecuencia, practicada por empresas que han emitido títulos y valores (obligaciones y/o acciones) a través de las bolsas de valores y muy escasamente por empresas privadas, dado que el valor tiene que ser medido. Por lo tanto, se necesita de definiciones precisas y de medición de la «rentabilidad», «inversión» y «tasas mínimas de rentabilidad», para tener un cálculo más preciso del valor y del retorno del capital invertido en nuevas inversiones.

La filosofía de la gerencia basada en valor, en sí misma, es una síntesis de las múltiples disciplinas y conceptos. De modo que si las finanzas adoptan el concepto de que el objetivo de los accionistas es la creación de valor en forma sostenida en el tiempo, parten del paradigma del cual un activo vale por los flujos de caja que genere a través del tiempo descontados a una tasa mínima de retorno, es decir, el costo de

oportunidad de los inversionistas. Por otro lado, del planeamiento estratégico adopta la noción de que la creación de valor es el resultado de invertir en nichos de mercados o en oportunidades en las que la empresa cuenta con algunas ventajas competitivas frente a sus competidores potenciales. Por el lado de la contabilidad, adoptará la estructura de los reportes financieros y los modificará para sus propósitos. En cambio, del comportamiento organizacional toma el concepto de la motivación con la premisa de que lo que se mide y se recompensa da buenos resultados.

Así, tenemos que el desarrollo y la conceptualización de la medición de la creación de valor en las empresas descansan en algunos principios fundamentales que, a lo largo de los años, vienen siendo parte del mundo académico de las finanzas. Por ejemplo, para medir la creación de valor en las empresas, se requiere la aplicación de ciertos conceptos como flujo de caja descontado, utilidad económica, etcétera.

Por otro lado, la medición de la creación de valor se construye en la convicción de que el desarrollo de las estrategias de las empresas está encaminado a tener un buen desempeño en el mercado de valores.

Para Chu (2012) en su Libro: La creación de valor en las finanzas: mitos y paradigmas. Se tiene lo siguiente:

Dos paradigmas competitivos se han venido utilizando para la medición de la creación de valor: (1) la aplicación de las técnicas del presupuesto del capital invertido, que toma como base la noción del descuento del flujo de caja, y (2) la medición del desempeño de las empresas a través de indicadores contables sustentados en las utilidades contables. A pesar de que ambos modelos, en teoría, pueden ser utilizados en forma consistente, generalmente no lo son. Si un gerente utiliza el modelo contable

para pensar en el valor del aporte de los accionistas, su enfoque estará en las utilidades contables reportadas en conjunto con el valor de mercado de esas utilidades (precio/ratio de beneficios). Por ejemplo, si el ratio es 20, entonces el incremento de una unidad monetaria en utilidades por acción creará 20 unidades monetarias de valor adicional al valor del capital invertido por el patrimonio por acción. Igualmente, podrá ocurrir si se pierde una unidad monetaria en utilidades por acción, el valor de la acción caerá en 20 unidades monetarias. Por el contrario, si una empresa sacrifica una unidad monetaria en investigación y desarrollo con la expectativa de crear oportunidades de inversión valiosas para la empresa en el futuro, los inversionistas podrán no ser penalizados en el precio de sus acciones. Por el contrario, el anuncio de un desembolso en investigación y desarrollo elevará el valor de sus acciones a pesar de una menor utilidad por acción.

En cambio, el modelo del flujo de caja descontado para medir el valor del patrimonio de los accionistas incorpora las «expectativas» futuras del flujo de caja en un futuro indefinido, así como el costo de oportunidad de los fondos utilizados. En este caso, los desembolsos en investigación y desarrollo disminuirán los flujos de caja durante ese periodo, pero incrementarán los futuros flujos de caja. La inversión de nuevos capitales o el análisis del presupuesto de capital, en casi todas las empresas hoy en día, se basa en el modelo de flujo de caja descontado, según Martin y Petty.

Para Chu (2012) en su Libro: La creación de valor en las finanzas: mitos y paradigmas. Se tiene lo siguiente:

El objetivo de la teoría financiera moderna es la maximización del valor de la empresa, es decir, cualquier incremento del valor de la empresa es considerado «bueno» y, por

el contrario, cualquiera que reduzca el valor de la empresa es considerado «malo». Dado que la función de las finanzas corporativas es la maximización del valor de la empresa, esta debe estar ligada a tres de las decisiones importantes que se dan en finanzas: inversión, financiamiento y política de dividendos.

Según Damodaran, intuitivamente, el valor de algún activo debe estar en función de tres variables: (1) cuánto se genera en el flujo de caja, (2) el tiempo en el que se espera que ocurra dicho flujo de caja y (3) la incertidumbre asociada con dichos flujos de caja. La metodología de flujo de caja descontado integra esas tres variables, calculando el valor presente de los flujos de caja esperados de algún activo. «El valor de una empresa es el valor presente de los flujos de caja esperados, a una tasa de descuento que refleje el riesgo de los proyectos de la empresa y la mezcla de financiamiento que se utilizó», dice Damodaran. La inconsistencia entre los dos paradigmas, del modelo de flujo de caja descontado y los indicadores contables basados en las utilidades para medir el desempeño financiero y la creación de valor, viene siendo reconocida por académicos y consultores. Así, surgen algunos alcances para la aplicación de nuevas metodologías que permitan medir la creación de valor, las cuales presentan algunas dificultades, sobre todo, al momento de determinar el costo de oportunidad de los accionistas.

A pesar de que continuamente se presentan nuevos alcances para la medición de la creación de valor, los métodos cada vez más utilizados y conceptualmente «correctos» son los basados en el descuento de flujo de caja (cash flow), que considera a la empresa como un ente generador de flujos de caja y, por ello, es valorado como un activo financiero, según Fernández.

Para Chu (2012) en su Libro: La creación de valor en las finanzas: mitos y paradigmas. Se tiene lo siguiente:

Existe poca evidencia entre la literatura académica que demuestre la forma en la que la medición de la creación de valor es percibida por los gerentes financieros, qué metodologías están utilizando y cómo debería utilizarse. Es importante considerar que muchas de las empresas son evaluadas o adquiridas sin haberse realizado un trabajo de valorización previo, ya sea por la metodología del flujo de caja descontado o por alguna otra metodología, por lo que la administración de esos activos no es contabilizada tomando en cuenta si crearon valor o no.

¿Por qué algunas empresas pueden crear valor y otras no? La respuesta preliminar resulta del compromiso de oportunidad y ejecución; oportunidades que deben buscarse, y en algunos casos, crearlas. Este último es el tema central en el cual deben ser elaboradas las estrategias; sin embargo, la oportunidad no es suficiente, las empresas deben contar con empleados que estén deseosos de tomar ventajas a esas oportunidades de negocios. Es precisamente en este contexto que se ha centrado el presente estudio.

En las dos últimas décadas, la continua aplicación de nuevas metodologías para medir la creación de valor se atribuye al interés por la administración y control de las empresas, sobre todo de las grandes corporaciones. Muchos inversionistas institucionales han venido concentrando su participación en el accionariado de diversas empresas (administradoras de fondos de pensiones en el Perú), lo que está presionando a los ejecutivos de las empresas a concentrar su foco de atención en temas relacionados con los accionistas, sin dejar de prestar interés a quienes pueden afectar o son afectados por las actividades de una empresa (stakeholders).

Para Chu (2012) en su Libro: La creación de valor en las finanzas: mitos y paradigmas. Se tiene lo siguiente:

El problema aparece cuando existe un divorcio entre los propietarios de las empresas (accionistas) y el control de estas, es decir, propiedad y control están por caminos diferentes. Fundamentalmente, los gerentes que mantienen el control de la empresa pueden estar tomando decisiones que los beneficien a expensas de los accionistas. Según Jensen (1986), un bajo crecimiento y un fuerte flujo de caja de las empresas confrontan un problema de agentes, en el sentido de que los gerentes realizan actividades de destrucción de «valor», como es el caso de un incremento en sus prebendas, al invertir en proyectos con valores actuales netos negativos, y generalmente ellos actúan en contra de los intereses de los accionistas. «Gerentes con flujos de caja sustanciales pueden incrementar el pago de dividendos, recompra de acciones o malgastar los fondos, invirtiendo en proyectos de bajos retornos. Esto permite a los gerentes mantener el control sobre los futuros flujos de caja libre, prometiendo pagar flujos futuros en forma permanente a través del incremento de dividendos», asegura Jensen.

La deuda —continúa dicho autor— puede ayudar a mitigar los problemas de agentes entre accionistas y gerentes con el tema de los flujos de caja y las motivaciones a estos últimos. La deuda no solo reducirá el flujo de caja, sino que también proveerá una disciplina al gerente a través de su endeudamiento.

«Es importante reconocer que los objetivos de los gerentes en algunas situaciones pueden diferir de los objetivos de los accionistas de la empresa. Los gerentes, al igual que cualquier otra persona, actúan mirando su propio interés. La teoría de una

economía de mercado se basa, después de todo, en individuos que promueven sus propios intereses vía las transacciones del mercado, con la finalidad de asignar en forma eficiente los recursos. En un mundo en el cual los principales (accionistas) tienen un control imperfecto de sus agentes (gerentes), estos agentes pueden no estar conectados a los intereses de sus principales», dice Rappaport.

2.1.7. CONCEPTOS DE TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS

CONTABILIDAD FINANCIERA:

Según Océano /Centrum (2014) en su Libro: Contabilidad financiera. Se tiene:

Aun cuando la preocupación por el desglose de, por lo menos, algunos tipos de información segmentada existente desde hace muchos años, no había recibido mucha atención hasta la década de 1960.' Durante este periodo, época de gran actividad en la combinación de negocios, muchas de esas combinaciones fueron del tipo conglomerado, involucrando a empresas de diversos sectores. Además, durante dicho periodo las empresas de Estados Unidos incrementaron su participación en otras extranjeras. Esto dio como resultado que la necesidad de algún tipo de desglose adicional sobre las operaciones de una empresa en diversos mercados, sectores y/o países se convirtiese en la preocupación primordial de la comunidad empresarial. Muchas organizaciones profesionales, incluyendo la Fundación de Investigación de Ejecutivos Financieros, la Federación de Analistas Financieros y la Asociación Nacional de Auditores, en Estados Unidos, patrocinaron importantes proyectos de investigación para estudiar las necesidades y la viabilidad del desglose de la información sobre las líneas o segmentos del negocio para su presentación y estudios dieron como resultado la publicación de diversos pronunciamientos por parte de dichas organizaciones animando a las empresas a proporcionar, voluntariamente, algún

tipo de información financiera segmentada en sus informes anuales a los accionistas. Al mismo tiempo, la SEC y el AICPA se encontraban estudiando activamente la necesidad y los problemas relacionados con la presentación segmentada. En setiembre de 1968, la SEC propuso una modificación en sus impresos de registro para requerir el desglose de ingresos y del beneficio antes de impuestos y de partidas extraordinarias por líneas de negocios. La propuesta fue adoptada en 1969 en los Impresos S-1, S-7 y 10 y en 1970, en el Impreso 10-K. La SEC no especificó las bases para determinar la "línea de negocios" aprobada, pero sí que deberían tenerse en cuenta factores como rentabilidad, grados de riesgo y oportunidades de crecimiento. Otros requerimientos adicionales para la presentación incluían: 1. Ingresos (en dólares o en porcentajes) por "clase de productos y servicios similares" con las mismas pruebas de materialidad que las necesarias para la información de las "líneas de negocios". (Básicamente, una línea de negocios era considerada material si, durante cualquiera de los dos últimos años, contabilizaba por lo menos un 10% de los ingresos, o de las pérdidas o ganancias antes de impuestos y de partidas extraordinarias; para empresas con ingresos de 50.000.000\$. o menos, el porcentaje aplicable era del 15% en lugar del 10%). 2. Información en cuanto a la identidad e importancia de cualquier cliente, o de los clientes de cuyo negocio el registrante dependa materialmente. 3. Información acerca de la naturaleza, riesgos, y (si fuese posible) volumen y rentabilidad relativa de las operaciones con el extranjero.

CONTABILIDAD DE COSTOS:

Según Océano /Centrum (2014) en su Libro: Contabilidad financiera. Se tiene:

El Comunicado n.º 14 establece que los segmentos de la empresa que deben presentarse se deben determinar mediante la identificación de los productos y

servicios por 10s que la empresa obtiene sus ingresos, agrupándolos por líneas en sectores de segmentos y seleccionando aquellos que son importantes en relación con la totalidad de la empresa. La determinación de dichos sectores depende en su mayor parte del criterio de la dirección.

Muchas empresas mantienen centros de beneficio para productos y servicios individuales, o grupos de productos y servicios relacionados, para acumular información acerca de 10s ingresos y de la rentabilidad. Si un centro de beneficios se cruza con líneas de sectores, es necesario disgregarlo en grupos más pequeños de productos y servicios relacionados. Si una empresa opera en más de un sector pero no mantiene centros de beneficio, debe disgregar sus operaciones en otras líneas de sectores.

Si la empresa acumula información por líneas de sectores en sus operaciones con el extranjero, si es posible, 10s segmentos deben determinarse con una base mundial. Si resulta impracticable disgregar parte o todas sus operaciones con el extranjero, la empresa debería disgregar sus operaciones nacionales y extranjeras, cuando sea posible, en líneas de sectores, y tratar sus operaciones extranjeras restantes como un solo sector del segmento. Se deben desglosar 10s tipos de sectores incluidos en las operaciones con el extranjero que no se han desglosado. Además, como se explicara más adelante, la información relativa a las operaciones importantes con el extranjero y las ventas de exportación también deben desglosarse.

Según Océano /Centrum (2014) en su Libro: Contabilidad financiera. Se tiene:

Cada segmento que es importante para la empresa en su totalidad debe identificarse para su presentación. Se considera que un segmento es importante si pasa una o más de las pruebas siguientes, aplicadas separadamente para cada ejercicio fiscal para el

que se preparen estados financieros: a) Sus ingresos, como se definió antes, Sean del 10% o más de sus ingresos combinados de todos 10s sectores de segmentos de la empresa. b) El importe absoluto de su ganancia o pérdida de explotación sea del 10% superior o más que el mayor, en importe absoluto, de: 1. La ganancia de explotación combinada de todos 10s sectores de segmentos que no tuvieron pérdidas de explotación, o Contabilidad financiera. 2. La pérdida de explotación combinada de todos 10s sectores de segmentos que tuvieron pérdidas de explotación. c) Sus activos identificables son el 10% o más de 10s activos identificables combinados de todos 10s sectores de segmentos"

Los ingresos, las ganancias o pérdidas de explotación y 10s activos identificables relacionados con las operaciones con el extranjero que no se hayan desglosado en líneas de sectores, por ser esto impracticable, se incluyen al calcular 10s ingresos combinados, las ganancias o pérdidas de explotación combinadas y 10s activos identificables combinados de todos 10s segmentos de la empresa.

Según Océano /Centrum (2014) en su Libro: Contabilidad financiera. Se tiene:

Un segmento que haya sido importante en el pasado y que se prevé puede serlo en el futuro se debería tratar como un segmento a presentar, aun cuando no pase ninguna de las pruebas en el ejercicio en curso. Por el contrario, un segmento que haya sido poco importante en el pasado y que se prevea que tampoco lo será en el futuro, se debería excluir del desglose, aun cuando cumpla una de las pruebas en el ejercicio en curso, por causa de ingresos anormalmente elevados o porque 10s ingresos combinados o las ganancias o pérdidas de explotación de todos 10s segmentos. Sean anormalmente bajos.

Además de las pruebas descritas, 10s segmentos a presentar, en conjunto, deben ser una parte importante de las operaciones totales de la empresa. Para determinar si dicha parte importante esta explicita en la información segmentada, 10s ingresos combinados de ventas a clientes no afiliados de todos 10s segmentos a presentar deben constituir, por lo menos, el 75% de 10s ingresos combinados de las ventas a clientes no afiliados de todos 10s sectores. La prueba se aplica por separado en cada ejercicio fiscal para el que se preparen estados financieros. Los ingresos relacionados con las operaciones con el extranjero que no se han desglosado en líneas de sectores, por impracticable, se incluyen en el denominador del cálculo, y en el numerador si esas operaciones se han identificado como un segmento a presentar.

CUADRO DE MANDO INTEGRAL (CMI O BSC):

Para Macchiavello (2007) en su trabajo denominado: Implementación de un cuadro de mando integral de Frigoríficos Ideal S.A. Se tiene lo siguiente:

El objetivo primordial de este estudio de caso, es diseñar la estrategia que diferenciará a Frigoríficos Ideal S.A. en el mercado que participa, esto debido a que hoy día en un ambiente tan competitivo pretender ser exitoso, sin una estrategia explícita y consistente, es una apuesta muy arriesgada y con bajísimas posibilidades de éxito. Lo anterior permitirá a la compañía competir de una manera distinta, de lo contrario se termina ofreciendo lo mismo que la competencia lo cual redundará en una guerra de precios y aumento en los costos, hipotecando la rentabilidad futura de la compañía. Un importante porcentaje de las estrategias diseñadas para lograr una posición competitiva fracasaban, es así que para no ser uno de estos fracasos con la estrategia diseñada, es que además se desarrolló un Cuadro de Mando Integral o Balanced Scorecard, el cual

nos ayudará a gestionar la estrategia, midiendo en forma eficaz el cumplimiento de los resultados esperados, confirmando que se avanza hacia los objetivos marcados en la estrategia y comunicando a la organización como conseguir los objetivos estratégicos.

Para el desarrollo de la primera parte, la determinación de la ventaja competitiva, comenzamos con la formulación del concepto estratégico en donde es fundamental la definición de los siguientes conceptos: Misión, Valores, Visión y los Objetivos Estratégicos. Luego procedemos a aplicar el Modelo de las cinco fuerzas competitivas de Porter, como un elemento analítico clave en este proceso, junto a lo anterior, utilizamos otra herramienta que es clave para la determinación de la estrategia que es el análisis FODA para ver la situación en que se encuentra la compañía. Dado todo lo antes mencionado es que se procedió a determinar la estrategia y esta es la de una Compañía que intima con sus Clientes o de Diferenciación.

Para Macchiavello (2007) en su trabajo denominado: Implementación de un cuadro de mando integral de Frigoríficos Ideal S.A. Se tiene lo siguiente:

La metodología utilizada para desarrollar un Cuadro de Mando Integral está basada en el concepto de Norton y Kaplan, el cual será nuestra principal herramienta de control de gestión, que utiliza elementos ya definidos en la estrategia como son Misión, Visión y Valores. Este C.M.I tiene como aporte conceptual más importante el mapa estratégico el cual entrega una disposición lógica y nos permitirá visualizar de manera sencilla y gráfica la estrategia de la empresa.

Partiendo de la Misión, Visión y Valores, procedemos a definir las cuatro perspectivas del CMI y sus respectivos objetivos estratégicos, de estos los más relevantes o como

instructores de valor son: Mejorar las competencias de los vendedores para conocer a los clientes, el estudio constante de las Necesidades de los Clientes y El desarrollo de la Imagen de la marca. Luego definimos los indicadores, que son el medio para visualizar si estamos cumpliendo o no con los objetivos estratégicos.

Para la empresa ha sido de vital importancia la definición explícita de la estrategia a seguir y la construcción de su CMI para poder comunicar, aplicar e implementar eficientemente la estrategia antes definida.

El modelo básico propuesto por Kaplan y Norton está conformado por cuatro perspectivas: Financiera, de Clientes, de Procesos Internos y de Aprendizaje y Crecimiento. Estas permiten a la gerencia responder a las cuatro preguntas básicas para el éxito de toda organización en los mercados actuales: ¿Cómo nos ven nuestros accionistas?. ¿Cómo nos ven nuestros clientes? ¿En qué debemos ser excelentes?. ¿Cómo podemos seguir mejorando y creando valor?

Para Macchiavello (2007) en su trabajo denominado: Implementación de un cuadro de mando integral de Frigoríficos Ideal S.A. Se tiene lo siguiente:

Al forzar a los gerentes a considerar todos los aspectos organizativos en un mismo reporte de control se les facilita la toma de decisiones más pertinente, para alcanzar las metas estratégicas de la compañía. Hay una visión y estrategia explícita en la base de las cuatro perspectivas, todas relacionadas entre sí y para cada una de ellas se formulan metas estratégicas, indicadores de gestión y planes de acción.

Es importante recalcar, que estas son las cuatro perspectivas básicas, propuestas por los creadores del BSC; sin embargo, esto no implica que si no están estas cuatro perspectivas, entonces no es un CMI. Las perspectivas presentadas son las más comunes por ser aplicables en un gran número de empresas para organizar el modelo de negocio y estructurar los indicadores y la información. Pero no constituyen una condición necesaria para tener un BSC. Se puede crear perspectivas según la necesidad de la empresa en la cual se esté desarrollando el CMI. Por ejemplo una perspectiva de consumidores podría ser importante para una empresa que fabrique ropa deportiva, ya que para ésta son importantes tanto sus distribuidores como sus clientes finales.

La Perspectiva de Procesos Internos: La perspectiva de procesos internos permite visualizar cuales son las capacidades y recursos que la empresa necesita mejorar para ser capaz de desarrollar productos y servicios que los clientes requieren desarrollar productos y servicios que los clientes requieran. Es decir, se identifican los procesos críticos internos en los que la organización debe ser excelente. Estos procesos permitirán a la unidad de negocios: Entregar las propuestas de valor que atraerán y retendrán a los clientes de los segmentos de mercado seleccionados. Satisfacer las expectativas de excelentes rendimientos financieros de los accionistas. Es en esta perspectiva en que los vínculos de causa y efecto se hacen más evidentes. Por ejemplo: si la meta de la perspectiva de procesos internos deberá considerar en su estrategia las habilidades, capacidades u recursos que debe mejorar y administrar para alcanzar la eficacia productiva necesaria. La diferencia entre el enfoque tradicional y el enfoque el BSC, es que el primero intenta vigilar y mejorar los procesos existentes, mientras el segundo acostumbra a identificar procesos totalmente nuevos, en los que la

organización deberá ser excelente para satisfacer los objetivos financieros y del cliente.

Para Macchiavello (2007) en su trabajo denominado: Implementación de un cuadro de mando integral de Frigoríficos Ideal S.A. Se tiene lo siguiente:

La Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento: La habilidad de una compañía de innovar, mejorar y aprender es fundamental para estar acorde con el medio en constante cambio. La habilidad de lanzar nuevos productos, crear más valor para los clientes y mejorar las eficiencias operacionales continuamente permitirá a la compañía penetrar en nuevos mercados e incrementar ingresos y márgenes. Las capacidades necesarias para lograr todo lo arriba propuesto, deben estar consideradas en esta perspectiva principal: las personas, los sistemas y los procedimientos de la organización. El Cuadro de Mando deberá poner de relieve las carencias que se pongan de manifiesto, en ese sentido los procedimientos Es aquí donde la Gerencia puede medir el grado de preparación de su recurso humano, su tecnología y su infraestructura. Es la base que sustentará la realización de las metas estratégicas de las demás perspectivas. Para cualquier estrategia, los recursos materiales y las personas son la clave del éxito. Pero si un modelo de negocio apropiado, muchas veces es difícil apreciar la importancia de invertir, y en épocas de crisis lo primero que se recorta es precisamente la fuente primaria de creación de valor: se recortan las inversiones en la mejora y el desarrollo de los recursos.

Para Macchiavello (2007) en su trabajo denominado: Implementación de un cuadro de mando integral de Frigoríficos Ideal S.A. Se tiene lo siguiente:

La Perspectiva Financiera: La perspectiva financiera ayuda a incorporar la visión de los accionistas y mide la creación de valor de la empresa. Indica se la implementación y ejecución de la estrategia de la compañía está dando los resultados esperados por los accionistas. Los indicadores financieros son valiosos para el CMI ya que resumen las consecuencias económicas de acciones ya realizadas. Esta perspectiva contesta a la pregunta: ¿Qué indicadores tienen que ir bien para los esfuerzos de la empresa realmente se transformen en valor?. Típicamente las metas financieras tienen que ver con crecimientos de la rentabilidad, creación de valor para los accionistas, flujos de cajas y retornos sobre capital. Mejoras en las áreas de mercadeo, ventas, operaciones, etc. son inútiles si faltan utilidades o mejorar la rentabilidad de la compañía. La perspectiva financiera, por lo tanto permite a los administradores valorar en términos monetarios si las estrategias que utilizaron o adoptaron son rentables y rediseñarlas si fuese necesario.

La Perspectiva de Clientes: La perspectiva de clientes permite medir la forma en que los clientes perciben a la empresa; si se satisfacen sus necesidades y si se lo hace de la manera y forma que por ellos es requerida. En sí, esta perspectiva refleja el posicionamiento de la empresa en el mercado o, de manera más correcta, en los segmentos de mercado en los que se compite. Típicamente los clientes tienden a preocuparse en cuatro categorías: tiempo, calidad, desempeño y servicio y costo. Para que el cuadro de mando integral funcione las compañías deberían establecer metas para estas categorías y trasladarlas a indicadores específicos de control. Gran parte del esfuerzo se dirige a determinar la forma de aumentar y asegurar la fidelidad de los

clientes. Si la empresa no puede entregar los productos y servicios adecuados para satisfacer a los clientes, no se generarán más ingresos y la empresa enfrentará la quiebra a corto y largo plazo.

VALOR ECONÓMICO AGREGADO (EVA):

Para Pacheco (2009) en su Tesis: El EVA y la creación de valor en las empresas peruanas. Se tiene lo siguiente:

La creación de valor en una empresa es un factor importante para el desarrollo socio – económico del país, porque al considerarse a la empresa como la célula del aparato productivo, al crear valor no sólo aporta beneficios a los accionistas sino también al país en su conjunto cuyas manifestaciones se aprecian en: a. Los clientes con productos de buena calidad y a bajos costos. b. Los trabajadores que tienen mejores condiciones de trabajo y remuneraciones. c. Los proveedores que tienen un mercado cautivo y pagos puntuales. d. El sistema financiero que se beneficia con mayores colocaciones y depósitos, producto de los excedentes crecientes que se generan. e. El Gobierno que puede recaudar mayores impuestos y en forma oportuna.

Teniendo en cuenta que en el país las empresas que cotizan en Bolsa se han visto influenciadas por las diferentes políticas aplicadas, nace la inquietud de analizar en el periodo 1,999 – 2,003 si estas empresas han generado valor. Para que se pueda realizar el análisis creemos conveniente en primer lugar hacer una descripción de las herramientas que se utilizan en la determinación de la creación de valor. Posteriormente se investigará la creación de valor de las primeras empresas que cotizan en Bolsa clasificándolas de acuerdo a su patrimonio. En función a esta clasificación para el periodo de 5 años (1,999 – 2,003) se determinará cuáles han sido

las empresas productivas que más valor han creado. Posteriormente se hará el análisis general de la situación planteada.

Para Pacheco (2009) en su Tesis: El EVA y la creación de valor en las empresas peruanas. Se tiene lo siguiente:

Para enmarcar el tema dentro del marco conceptual respectivo, comenzaremos a explicar algunos conceptos que resultan necesarios. Comenzaremos por definir la creación de valor en una empresa. La creación de valor en una empresa, puede explicarse teniendo en cuenta la teoría del valor económico agregado (EVA: Economic Value Added) que busca determinar si el valor del patrimonio de la empresa se ha incrementado. Para esto se debe conocer los estados financieros de Ganancias y Pérdidas y el Balance General por cada año del periodo para adecuar el Balance General al Balance Financiero de la empresa. La importancia de esta operación está en que provee al sector privado de una herramienta para determinar el valor económico que se agrega a la empresa después de una buena gestión. Si los resultados son positivos se estará generando los recursos necesarios para promover o llevar adelante los proyectos de inversión que permitan contribuir con el crecimiento económico de la actividad privada y por ende contribuir con el desarrollo económico y social del país. Para este logro el Estado debe actuar como un gran planificador orientando y definiendo todo lo necesario a nivel de medidas de políticas que favorezcan el logro de estos objetivos.

Para Pacheco (2009) en su Tesis: El EVA y la creación de valor en las empresas peruanas. Se tiene lo siguiente:

El sector minero es el que más contribuye al Producto Bruto Interno del país. Es el sector que representa más del 50 % de las divisas que ingresan al país por exportaciones. En consecuencia las empresas mineras que están creando valor están contribuyendo positivamente con el crecimiento del país. Como el sector minero es uno de los más importantes en la generación de divisas para el país, creemos que el crecimiento que muestran sus empresas se refleja también en el beneficio para todos los peruanos.

En el sector minero, de las diez primeras empresas que cotizan en bolsa, sólo dos están creando valor económico en todo el periodo de análisis (1,999 – 2,003). Las otras, en algunos años, tienen EVA negativo lo que indica que no tienen valor económico agregado cuando esta situación se da. Esto demuestra la hipótesis que la creación de valor de las principales empresas que cotizan en Bolsa no repercutió significativamente en el crecimiento y desarrollo del sector productivo al que pertenecen. Esta situación también se aprecia en el subsector de alimentos, bebidas y tabaco. Las principales empresas que cotizan en Bolsa no están todas ellas generando valor económico, pese a que en algunos casos se aprecia un incremento de su patrimonio y sus activos. Las empresas que cotizan en Bolsa y están creando valor económico no necesariamente mejoraron el valor de sus acciones en el mercado.

Para Pacheco (2009) en su Tesis: El EVA y la creación de valor en las empresas peruanas. Se tiene lo siguiente:

Para que las empresas que cotizan en Bolsa mejoren su situación como generadoras de valor económico, deben incrementar sus utilidades operativas, racionalizar sus inversiones en activos que generen mayor rendimiento y mejorar el costo promedio ponderado del capital. Las empresas peruanas deben utilizar el EVA, como herramienta de planeamiento empresarial para generar valor económico y contribuir al

crecimiento económico del país. Empresas a nivel mundial como Coca Cola, Siemens, ATT, Marriot, entre otras utilizan el Valor Económico Agregado (EVA), como una herramienta para optimizar la gestión empresarial y aumentar la riqueza que generan. Realizar otra investigación con un estudio de tipo correlacional y explicativo para plantear un modelo más elaborado que el de regresión lineal simple que explique la contribución de la creación de valor económico de las empresas al crecimiento económico del sector y del país

2.2. MARCO CONCEPTUAL DE LA INVESTIGACION

2.3.1 CONCEPTOS RELACIONADOS CON LA TOMA DE DECISIONES

DECISIONES DE FINANCIAMIENTO:

Para Brealey, Myers y Allen (2010) en su Libro: Principios de Finanzas Corporativas.

Indican:

En cierto sentido, las decisiones de inversión son más sencillas que las de financiamiento. Existen miles de valores y estrategias de financiamiento diferentes (ya hemos dejado de contarlos). Es importante conocer las grandes familias, géneros y especies. También hay que familiarizarse con el vocabulario del financiamiento y aprender sobre asuntos como divisiones, swaps, greenshoes y organizadores de recepción de ofertas en las emisiones.

Detrás de cada uno de estos términos existe un relato interesante. También existen ciertos aspectos en los que las decisiones de financiamiento son mucho más sencillas que las de inversión. Primero, las decisiones de financiamiento son más fácilmente

reversibles que las de inversión. En otras palabras, su valor de abandono es mayor. Segundo, es más difícil ganar dinero con estrategias sagaces de financiamiento.

La razón de eso es que los mercados financieros son más competitivos que los mercados de productos. Esto significa que es más difícil encontrar estrategias de financiamiento con VPN positivo que estrategias de inversión con VPN positivo.

Cuando la empresa observa sus decisiones de inversión, no supone que está enfrentando mercados competitivos perfectos. Puede tener sólo unos cuantos competidores que se especialicen en la misma línea de negocios, en la misma área geográfica. Y puede tener algunos activos exclusivos que le den una ventaja sobre sus competidores. A menudo, estos activos son intangibles, como patentes, conocimientos o reputación. Todo esto abre la oportunidad de obtener utilidades superiores y encontrar proyectos con VPN positivo.

Para Brealey, Myers y Allen (2010) en su Libro: Principios de Finanzas Corporativas.

Indican:

En los mercados financieros, la competencia son todas las demás corporaciones que están buscando fondos, para no hablar de los gobiernos estatales, locales y federales que acuden a Nueva York, Londres y otros centros financieros para obtener dinero. Los inversionistas que aportan el financiamiento son comparablemente numerosos y sagaces: el dinero atrae cerebros. El aficionado financiero con frecuencia considera que los mercados financieros son segmentados, es decir, divididos en distintos sectores, pero el dinero se mueve entre esos sectores, y se mueve rápido. En general, como veremos, las empresas deben suponer que los valores que emiten tienen un precio justo. Ello nos lleva al tópico principal de este capítulo: los mercados eficientes de capitales.

De acuerdo con Cavero (2015):

“Sin fuentes de financiamiento no se puede hacer empresa. Las empresas utilizan el financiamiento para sus inversiones; de tal modo que a mayor financiamiento, mayores inversiones; específicamente necesitan el financiamiento para el capital de trabajo y los bienes de capital, o lo que es lo mismo para el activo corriente y activo no corriente respectivamente

Las decisiones de financiamiento pueden ser por endeudamiento interno o patrimonial y endeudamiento externo o mediante la incurrencia de pasivos, tales como préstamos para capital de trabajo, préstamos para bienes de capital u otros”.

DECISIONES DE INVERSIÓN

Para Brealey, Myers y Allen (2010) en su Libro: Principios de Finanzas Corporativas.

Indican:

Los administradores de planta o división pueden estar tentados a hacer un menor esfuerzo, evitar riesgos o proponer la edificación de imperios o inversiones afianzadas.

Por supuesto, los directores también están expuestos a las mismas tentaciones.

Los problemas de agencia se mitigan a través de la combinación del monitoreo y los incentivos. Por ejemplo, los accionistas delegan la tarea del monitoreo de los directores al consejo de administración y a los contadores, quienes auditan los libros de la empresa.

A fin de fomentar que los administradores maximicen el valor de los accionistas, por lo general una gran parte de la compensación se vincula al desempeño de la empresa.

Típicamente, esta remuneración vinculada al desempeño consiste en una mezcla de acciones u opciones sobre acciones y bonos que depende de las medidas contables de rentabilidad. Generalmente, Estados Unidos está a la cabeza tanto en los niveles de

compensación a los altos ejecutivos como en el grado en el que dicho pago está relacionado con su desempeño.

Para Brealey, Myers y Allen (2010) en su Libro: Principios de Finanzas Corporativas.

Indican:

El desempeño de la acción depende de sucesos que están fuera del control de la administración, y hoy en día el precio de la acción rara vez refleja las expectativas de los inversionistas sobre el desempeño de la administración. Asimismo, desde los escándalos de Enron, WorldCom y otras empresas, muchos se preocupan por que la recompensa de opciones sobre acciones incite a los administradores sin escrúpulos a inflar el precio de la acción y a ocultar el verdadero estado de la empresa. Cuanto más se adentre en la organización, más tenue se vuelve la relación entre las acciones de un administrador y el desempeño del precio de la acción. Por lo tanto, es más probable que una proporción más alta del sueldo de los administradores jóvenes esté relacionada con las medidas contables de rentabilidad. Muchas grandes empresas han implementado sofisticados esquemas de bonificación basados en la utilidad residual o el valor económico agregado (EVA). En estos esquemas, los bonos de los administradores dependen de las utilidades menos un cargo por el capital empleado. Ello crea un fuerte incentivo para liquidar activos innecesarios y adquirir otros nuevos sólo si los rendimientos adicionales exceden el costo de capital.

Para Brealey, Myers y Allen (2010) en su Libro: Principios de Finanzas Corporativas.

Indican:

Por supuesto, cualquier medida contable de rentabilidad, como el EVA o el rendimiento contable sobre la inversión (ROI), depende de medidas precisas de utilidades y capital empleado. A menos que se realicen ajustes a los datos contables, estas medidas socavarían la verdadera rentabilidad de los nuevos activos y sobrestimarían la de los activos viejos.

En principio, la solución es fácil. El EVA y el ROI deberían calcularse utilizando la utilidad económica o verdadera. La utilidad económica es igual al flujo de efectivo menos la depreciación económica (es decir, la disminución en el valor presente del activo). Por desgracia, no podemos pedir a los contadores que calculen otra vez el valor presente de cada activo cada vez que se calcule la utilidad, pero parece razonable pedir que al menos traten de igualar los esquemas de depreciación contable con los patrones típicos de depreciación económica.

El problema más agudo es que los directores generales y los directores de finanzas parecen prestar demasiada atención a las utilidades en el corto plazo para mantener un crecimiento suave y cumplir con las metas de utilidades. Manipulan las utilidades, no mediante la contabilidad deshonesto, sino torciendo los planes operativos y de inversiones. Por ejemplo, diferirían un proyecto con VPN positivo durante algunos meses para pasar los gastos inmediatos del proyecto al siguiente año fiscal. No está claro qué tanto valor se pierde debido a este tipo de comportamiento, pero cualquier pérdida de valor es desafortunada.

DECISIONES DE RENTABILIDAD:

Para Brealey, Myers y Allen (2010) en su Libro: Principios de Finanzas Corporativas.

Indican:

Cuando los administradores deciden el monto de los dividendos, su preocupación principal parece ser dar a los accionistas un pago “justo” por su inversión. Sin embargo, la mayoría de los administradores es muy renuente a reducir los dividendos, y no incrementará los pagos respectivos a menos de que confíe en que se podrán mantener.

Como alternativa a los pagos de dividendos, la compañía puede recomprar sus propias acciones. En años recientes, las compañías han comprado de vuelta sus acciones en grandes cantidades, pero las recompras en general no sustituyen a los dividendos.

Se utilizan más bien para devolver el efectivo no deseado a los accionistas o retirar capital y sustituirlo con deuda. Los inversionistas suelen interpretar las recompras de acciones como indicación del optimismo de los administradores.

Si mantenemos constantes las inversiones y la estructura de capital de la compañía, entonces su política de recompensas a los inversionistas requiere definir si debe pagar dividendos, o emitir o recomprar sus acciones comunes. ¿Deben las empresas retener todas las utilidades que sean necesarias para financiar su crecimiento y pagar cualquier remanente como dividendos en efectivo? ¿O deben incrementar los dividendos y luego (tarde o temprano) emitir acciones para enfrentar la escasez de capital propio? ¿O deben reducir los dividendos y usar los fondos liberados para recomprar sus acciones?

Si viviéramos en un mundo ideal, sencillo y perfecto, no habría problema, porque la decisión no tendría efecto sobre el valor de mercado. La controversia se centra en los efectos de la política de dividendos en nuestro defectuoso mundo. Muchos inversionistas creen que un alto pago de dividendos eleva el precio de la acción; es

posible que vean con buenos ojos la autodisciplina de gastar sólo el ingreso de los dividendos, y no su capital. Sospechamos también que los inversionistas a menudo presionan a las compañías para que incrementen sus dividendos, cuando no confían en que la administración gaste sabiamente los flujos de efectivo liberados. En este caso, un incremento en el dividendo puede llevar a un alza en el precio de la acción, no porque los inversionistas busquen los dividendos como tales, sino porque quieren que los administradores manejen el barco con más rigor.

Para Brealey, Myers y Allen (2010) en su Libro: Principios de Finanzas Corporativas.

Indican:

La imperfección más obvia y seria del mercado ha sido el trato fiscal diferenciado que se ha dado a los dividendos y las ganancias de capital. En el pasado, en Estados Unidos los dividendos se gravaban con frecuencia mucho más que las ganancias de capital. En 2003 se fijó como tasa máxima para dividendos y ganancias 15%, aunque las ganancias de capital siguen teniendo una ventaja: el pago del impuesto no se cubre sino hasta que se obtiene dicha ganancia. Si los dividendos pagan impuestos más fuertes, los inversionistas con impuestos altos deberían tener principalmente acciones de pagos bajos de dividendos, y esperaríamos que las acciones de altos pagos ofrecieran a los inversionistas la compensación de rendimientos más altos antes de impuestos.

Este punto de vista tiene una respetable base teórica. Está apoyada por ciertas pruebas de que, cuando los dividendos estaban en una significativa desventaja fiscal en Estados Unidos, los rendimientos brutos sí reflejaban el diferencial de impuestos. El punto débil de esta teoría es que no podía explicar por qué las compañías seguían distribuyendo altos dividendos a inversionistas con pasivos fiscales tan grandes.

Para Brealey, Myers y Allen (2010) en su Libro: Principios de Finanzas Corporativas.

Indican:

El tercer punto de vista de la política de dividendos comienza con la noción de que la actuación de las compañías sí refleja las preferencias de los inversionistas; así, el hecho de que las compañías paguen dividendos sustanciales es la mejor evidencia de que los inversionistas los desean. Si la oferta de dividendos se acopla exactamente con la demanda, ninguna compañía sola podría mejorar su valor de mercado modificando su política de dividendos.

Es difícil ser dogmático en estas controversias. Si las políticas de inversiones y de endeudamiento se mantienen constantes, entonces la política de dividendos y recompras sólo puede tener algún efecto en el valor de la empresa si tiene implicaciones fiscales sustanciales. La preocupación de los inversionistas sobre las decisiones de los dividendos parece surgir, en lo fundamental, de la información que leen en la actuación de los administradores.

Si la política de dividendos no afecta el valor de la empresa, entonces usted no necesita inquietarse por ella cuando estima el costo de capital, pero si (digamos) usted cree que el efecto de los impuestos es importante, entonces, en principio, debe reconocer que los inversionistas demandan mayores rendimientos de las acciones de altos pagos de dividendos.

Algunos administradores financieros sí toman en cuenta la política de dividendos cuando estiman el costo de capital, pero la mayoría de ellos tiene, de hecho, una posición intermedia. Parece que los efectos de la política de dividendos son demasiado inciertos como para justificar la afinación de dichas estimaciones.

DECISIONES SOBRE RIESGOS:

Según Mascareñas (2013); las empresas deben tomar decisiones sobre riesgos sobre sus deudas, inversiones y la rentabilidad de sus actividades:

“Al respecto, el riesgo es la probabilidad de un evento adverso y sus consecuencias. El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización. El concepto debe entenderse en sentido amplio, incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados. De hecho, habida la posibilidad de que los inversores realicen apuestas financieras en contra del mercado, movimientos de éstos en una u otra dirección pueden generar tanto ganancias o pérdidas en función de la estrategia de inversión”.

Para Brealey, Myers y Allen (2010) en su Libro: Principios de Finanzas Corporativas.

Indican:

“Existen varios tipos de riesgos financieros: 1) Riesgo de mercado, asociado a las fluctuaciones de los mercados financieros, y en el que se distinguen: i) Riesgo de cambio, consecuencia de la volatilidad del mercado de divisas; ii) Riesgo de tipo de interés, consecuencia de la volatilidad de los tipos de interés; ii) Riesgo de mercado (en acepción restringida), que se refiere específicamente a la volatilidad de los mercados de instrumentos financieros tales como acciones, deuda, derivados; 2) Riesgo de crédito, consecuencia de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no asuma sus obligaciones. 3) Riesgo de liquidez o de financiación, y que se refiere al hecho de que una de las partes de un contrato financiero no pueda obtener la liquidez necesaria para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de los activos —que no puede vender con la suficiente rapidez y al precio adecuado— y la voluntad de hacerlo. 3) Riesgo operativo, que es entendido como la

posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras, originadas por fallas o insuficiencias de procesos, personas, sistemas internos, tecnología, y en la presencia de eventos externos imprevistos. 4) Riesgo país o riesgo soberano; y, 5) Riesgo sistémico”.

Para Brealey, Myers y Allen (2010) en su Libro: Principios de Finanzas Corporativas.

Indican:

Asimismo se considera que “El riesgo financiero, también conocido como riesgo de crédito o de insolvencia. Hace referencia a las incertidumbres en operaciones financieras derivadas de la volatilidad de los mercados financieros y de crédito. Por ejemplo a la incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debida a la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras (pago de los intereses, amortización de las deudas). Es decir, el riesgo financiero es debido a un único factor: las obligaciones financieras fijas en las que se incurre. El riesgo financiero está estrechamente relacionado con el riesgo económico puesto que los tipos de activos que una empresa posee y los productos o servicios que ofrece juegan un papel importantísimo en el servicio de su endeudamiento. (Riesgos económico y financiero”.

2.3. INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS PERUANAS

ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS NACIONALES (ADIFAN):

Según la Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales (10 de setiembre del 2017).

Información institucional:

“La Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales (ADIFAN), fue fundada el 20 de Diciembre de 1982 por empresarios visionarios quienes agruparon a los laboratorios farmacéuticos nacionales para ofrecer a médicos y pacientes peruanos y extranjeros medicamentos fabricados en el Perú, con tecnología de vanguardia y de

acuerdo con los más estrictos parámetros de calidad a nivel mundial. A partir de su sólido prestigio ADIFAN representa a mayoría de las empresas más importantes establecidas en el Perú y prioritariamente de capital peruano, las cuales participan de manera trascendental en el abasto de medicamentos al sistema de salud, y al mercado privado de medicamentos”.

Según la Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales (10 de setiembre del 2017).

Información institucional:

Agrega que “Nuestras 16 empresas generan empleos directos para más de dos mil quinientos obreros, técnicos y profesionales en diversas áreas. Por este motivo ADIFAN es un importante empleador de especialistas en el tema de la salud. Los laboratorios representados en la asociación fabrican medicamentos eficaces y seguros apoyándose en instalaciones de producción y sistemas de calidad que brindan confianza y alivio a los consumidores. El vínculo de estas empresas con diversos institutos y fundaciones con el propósito de apoyar el desarrollo científico, tecnológico y filantrópico nos convierte en una industria socialmente responsable que trabaja para preservar lo más valioso de Perú: la salud de toda su población”.

Según la Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales (10 de setiembre del 2017).

Información institucional:

Se agrega que “Con esta breve reseña de la historia de ADIFAN es que les damos la más cordial bienvenida a nuestro sitio, esperamos que les sea de utilidad. Industria farmacéutica creció 4,4% en el 2012 Créditos: Expansión de la industria fue impulsado por la evolución de las ventas en farmacias y boticas (12,2%). La producción de la industria farmacéutica se expandió 4,4% el año último en

comparación al 2011, con lo cual alcanzó los altos niveles de PBI de 1994, informó la Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales (ADIFAN). Explicó que el crecimiento de la industria fue impulsado por la evolución de las ventas en farmacias y boticas (12,2%), estimándose que el incremento productivo en realidad fue cercano al 7%. Su presidente, José Silva, indicó que la evolución favorable responde a la mejora de la capacidad adquisitiva, al incremento de la cobertura de asegurados, la expansión de los servicios de salud y el desarrollo de los canales de distribución, especialmente en provincias. “Si bien este comportamiento es favorable, aún el ritmo es menor en comparación a los productos farmacéuticos importados (7,3%), lo cual ha sido la tendencia en los últimos 20 años”, comentó”.

Según la Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales (10 de setiembre del 2017).

Información institucional:

Sobre diversos aspectos de la entidad se considera:

- 1) “**Compras de Estado:** Silva reveló que en los procesos de licitaciones públicas convocadas (Ministerio de Salud, Essalud y Sanidad de FF.AA. y PNP) en los dos últimos años, la industria local ha logrado captar alrededor del 70% de las compras. No obstante lamentó que en el 2013 el Ministerio de Salud obtuvo la autorización del Congreso para realizar compras directamente del extranjero, intermediando la compra por organismos internacionales que no se encuentran sujetos a supervisión.
- 2) **Perú:** Producción de industria farmacéutica llega a US\$ 1,046 millones actualmente
- 3) En el Perú existen 48 industrias farmacéuticas que cuentan con más de 50 colaboradores, afirmó la Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales.

- 4) En la actualidad, la producción de industria farmacéutica alcanza los 1,046 millones de dólares, informó este miércoles la Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales (ADIFAN).
- 5) “El potencial de la industria farmacéutica peruana es inmenso; y a nuestra megadiversidad, se suma una gran competitividad”, afirmó el presidente de ADIFAN, José Enrique Silva.
- 6) Señaló que la economía del país atraviesa en un momento favorable. “Los laboratorios extranjeros que una vez tuvieron una planta en nuestro país, pueden regresar a fabricar en suelo peruano, tal como lo hacen los nacionales”, declaró.
- 7) Se destacó también que el nivel de integración de la industria farmacéutica es uno de los más altos del sector manufacturero con el 44.4 por ciento, superando el promedio industrial de 33 por ciento.
- 8) De hecho, la industria farmacéutica nacional es la segunda en el rubro, que cuenta con los indicadores de innovación de 82.1 por ciento. Es más, las inversiones destinadas en ese sentido, alcanzaron los 176 millones de soles entre el 2010 y el 2012, por parte de la industria nacional de medicamentos.
- 9) En cuanto a la productividad generada por el trabajo de este sector, Silva sostuvo que un crecimiento del 10 por ciento de la producción generaría un 4.3 por ciento más de remuneraciones”.

MISIÓN:

Según la Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales (10 de setiembre del 2017).

Información institucional, la misión es:

“Lograr ante la comunidad médica, la academia, las instituciones de salud, las autoridades y la sociedad peruana el reconocimiento, la confianza y la valoración de los productos que ofrecen las empresas que conforman ADIFAN, así como buscar y promover un escenario normativo y competitivo que permita a las empresas y al Perú asegurar un desarrollo sano y prestigioso, y su trascendencia en el mercado de la salud”.

VISIÓN

Según la Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales (10 de setiembre del 2017).

Información institucional, la visión es:

“Representar el valor estratégico de la Industria Farmacéutica Nacional agrupada en ADIFAN resaltando su prestigio, vocación empresarial y solidez tecnológica, impactando constantemente de forma positiva en todos los sectores de la salud peruana”.

OBJETIVOS:

Según la Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales (10 de setiembre del 2017).

Información institucional, los objetivos son los siguientes:

- 1) Promover el desarrollo de la Industria Farmacéutica Nacional con una posición unificada ante los retos y las circunstancias de nuestro país.
- 2) Buscar que la normatividad sanitaria se aplique estrictamente para evitar competencia desleal y el riesgo sanitario que afecta la imagen de la Industria Farmacéutica seria y comprometida con la salud de nuestra población.
- 3) Impulsar un programa nacional de promoción del consumo preferente de medicamentos fabricados en el Perú, éticos y/o genéricos.

- 4) Promocionar a todas las empresas socias como empresas de tradición industrial y excelencia en la fabricación y distribución de medicamentos
- 5) Promover la capacitación y el desarrollo del capital intelectual de nuestras Empresas, a través de un vínculo cercano con la academia y los centros de investigación.
- 6) Conservar un ritmo constante de incremento en la inversión de tecnología de vanguardia e infraestructura farmacéutica para alcanzar un nivel internacional de competitividad.
- 7) Mantenerse como principal proveedor de medicamentos de calidad y precios accesibles, actuando como principal factor de equilibrio en los precios de los medicamentos.
- 8) Impulsar a nivel internacional el desarrollo de competitividad que proyecte mundialmente a la industria farmacéutica nacional.
- 9) Alcanzar la disponibilidad en cadena distributiva del catálogo actualizado.
- 10) Pugnar por el ordenamiento del mercado farmacéutico.

ASOCIADOS DE ADIFAN

Según la Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales (10 de setiembre del 2017).

Información institucional. Son asociados los siguientes:

- ❖ ALBIS S.A
- ❖ INSTITUTO QUIMIOTERAPICO S.A
- ❖ LAB. FARMACÉUTICO S.J. ROXFARMA
- ❖ LABORATORIOS AC FARMA S.A.
- ❖ LABORATORIOS COLLIERE S.A
- ❖ LABORATORIOS D.A. CARRIÓN S.A.C
- ❖ LABORATORIOS INDUQUÍMICA S.A.

- ❖ LABORATORIOS WELFARK PERU S.A.
- ❖ MEDIFARMA S.A
- ❖ QUIARSA S.A.C
- ❖ REFASA S.A.C
- ❖ REPRESENTACIONES FRANCAR S.A.
- ❖ SHERFARMA S.A.
- ❖ TEVA

MEDIFARMA SA:

Según Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional:

“Medifarma SA, Es una empresa farmacéutica de capitales 100% peruanos con casi medio siglo de experiencia en la elaboración, comercialización y servicio de manufactura de productos farmacéuticos para el mercado nacional y extranjero. Décadas de experiencia, pero con tecnología de futuro”.

“Contamos con dos plantas independientes, de moderna infraestructura y maquinaria de última generación tecnológica, que permite garantizar la elaboración de productos con la más alta calidad manteniendo estándares internacionales que cumplen estrictamente con normas de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) establecidas por la DIGEMID-Perú (Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas) y otras instituciones gubernamentales del ámbito de salud de Argentina, Colombia y EE.UU.”

“El éxito de nuestros productos y servicios nos ha permitido desarrollar un sólido crecimiento en la participación del mercado farmacéutico nacional, tanto institucional como privado. Dicho éxito, nos lleva a cumplir con un vital compromiso social: contribuir con el desarrollo y bienestar del Perú y de los peruanos a través de la

generación de más puestos de trabajo, así como, en la participación del crecimiento del país”.

Según Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional:

“Medifarma SA se ubica entre los 5 primeros laboratorios farmacéuticos del Perú y ocupa el primer lugar en ventas, como laboratorio de capital nacional. Contamos con productos propios que son líderes en diversas clases terapéuticas y con la autorización de más de 100 marcas que comercializamos tanto en farmacias, boticas e instituciones del Estado, atendiendo diferentes especialidades farmacéuticas”.

Según Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional:

“En el año 2007 Medifarma a través de las siguientes iniciativas, incursiona en mercados internacionales:

- ❖ Gaseovet ingresa a los Estados Unidos, luego de haber obtenido la aprobación de la FDA.
- ❖ The Mentholatum Company designa a Medifarma como fabricante de su línea de ungüentos para Latinoamérica, atendiendo en una primera etapa los siguientes países: Chile, Panamá, Guatemala y Nicaragua.
- ❖ Adquiere el 50% de Corporación Magma Ecuador, el lanzamiento de una línea de productos farmacéuticos de marca en ese país”.

MISIÓN

Según Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional:

“Ser expertos en construir marcas y desarrollar personas, líderes en la industria farmacéutica, basados en principios éticos”.

VISIÓN

Según Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional:

“Medifarma SA será reconocida como la empresa de referencia de la industria Farmacéutica Peruana; que satisface los requerimientos terapéuticos de los sectores más amplios de la población, a precios justos. Una empresa que viva los principios de respeto a las personas y donde sus trabajadores y accionistas se sientan justamente retribuidos, comprometidos entre ellos, con la empresa, el país y el medio ambiente”.

HISTORIA:

Según Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional:

“La historia de Medifarma nace con la creación de Laboratorios EFESA S.A. el 23 de marzo del 1964 con la finalidad de prestar servicios de manufactura y comercialización a diferentes laboratorios internacionales como:

- ❖ American Cyanamid Co.
- ❖ Atral.
- ❖ Carter Wallace.
- ❖ Eli Lilly and Company.
- ❖ Gianfarma.
- ❖ Imperial Chemical Industries.
- ❖ Laboratorios Wyeth.
- ❖ Lederle.
- ❖ Merck Sharp &Dohme.
- ❖ Mycofarm.
- ❖ Norwich-Eaton Pharmaceuticals.

- ❖ Pfizer.
- ❖ Schering Co.
- ❖ Smith Kline & French Laboratories.
- ❖ Spedrog.
- ❖ Synthelabo Pharma”.

Según Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional:

Asimismo se tiene que:

- 1) “En Abril de 1975 se amplían las actividades de EFESA S.A. bajo el nombre de Laboratorios Medifarma S.A. con la finalidad de competir directamente en el mercado farmacéutico nacional con productos propios.
- 2) En Agosto de 1984 inicia labores Droguería Medifarma S.A. para incluir el acondicionamiento y comercialización de productos farmacéuticos de importación
- 3) El 7 de Marzo de 1996, nuestra empresa adquiere su forma actual mediante la fusión de la Droguería Medifarma y Laboratorio Medifarma S.A. consolidando finalmente todas las actividades en una sola razón social.
- 4) En el año 2005, MEDIFARMA S.A. inicia un proceso de expansión con la adquisición de las marcas y los derechos de producción de la línea del Dr. Zaidman, una línea dedicada específicamente a atender las necesidades de recién nacidos y niños pequeños, iniciando su ingreso en el mercado de productos de consumo masivo (OTC).
- 5) En Diciembre de 2006 MEDIFARMA S.A. compró el 100% de las acciones y derechos de Laboratorios TRIFARMA S.A., un laboratorio farmacéutico

peruano especializado en soluciones rehidratantes orales y parenterales de pequeño y gran volumen que, a partir de entonces, se encuentra en continua expansión.

- 6) Actualmente MEDIFARMA S.A. fabrica una amplia línea de medicamentos éticos, genéricos y de consumo (OTC), siendo líderes en el mercado farmacéutico peruano; asimismo presta servicios de fabricación, envasado y/o acondicionado a empresas como: Grünenthal Peruana S.A. (Trifarma), The Mentholatum Company y Laboratorios Pierre Fabre”.

FACTOR HUMANO:

Según Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional:

“Las empresas se constituyen por personas y por ende, el factor humano es de vital importancia para MEDIFARMA S.A. En todos los campos se incentiva como estandarte la creatividad y la pasión por la calidad. Nuestra misión organizacional exige desarrollar personas, y nuestra visión, se sustenta en el respeto a la persona, en el bienestar y la buena salud de todos los peruanos.

Nuestro equipo está conformado por un grupo de profesionales multidisciplinarios y por personal altamente calificado y entrenado para el desempeño de sus funciones. Contamos con más de 800 trabajadores distribuidos en nuestras dos plantas y oficinas administrativas incluyendo personal médico, farmacéutico, logístico, de mantenimiento, comercial y de control de calidad, entre otros”.

LÍNEAS DE PRODUCTOS:

Según Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional:

- ❖ Antibacterial
- ❖ Antihistamínicos/Corticoides
- ❖ Antisépticos
- ❖ Hidratación
- ❖ Línea Digestiva
- ❖ Línea OTC
- ❖ Línea Respiratoria
- ❖ Línea Oftálmica AKORN-MEDIVISIÓN
- ❖ Salud Femenina
- ❖ Soluciones de Contraste
- ❖ Urológicos/Vasculares
- ❖ Línea Dermatológica
- ❖ Vitaminoterapia
- ❖ Sistema Nervioso Central
- ❖ Línea Genéricos

INFRAESTRUCTURA:

Según Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional:

“Actualmente contamos con dos plantas independientes, de moderna infraestructura y maquinarias de última generación.

Planta Lima

La planta de Lima tiene un área de 20,000 m² con un área construida de 13,500 m² y alberga dos sub-plantas independientes:

Para productos no Betalactámicos de 12 700 m2.

Para productos Betalactámicos de 800 m2.

Cada área de fabricación cuenta con personal, servicios y suministros independientes, con la finalidad de evitar cualquier clase de contaminación cruzada en cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) establecidas por la DIGEMID (Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas).

Planta Ate

La planta adquirida mediante la compra de TRIFARMA tiene un área construida de 18 000 m2 con 2 áreas independientes y con la siguiente distribución:

Para productos no Betalactámicos de 17 000 m2.

Para productos Betalactámicos - Penicilínicos de 1 000 m2.

Al igual que en la Planta Lima, cada área de fabricación es independiente para prevenir cualquier contaminación”.

VENTAS EMPRESARIALES:

Según Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional:

“Como parte de nuestro compromiso por el bienestar de todos los peruanos, Medifarma SA. ofrece una extensa línea de productos, apegadas a las normas de calidad exigidas; Medifarma S.A. es reconocida por su investigación constante e innovación de productos, además nuestra empresa redobla esfuerzos en una estrategia permanente de posicionamiento en todos los mercados, logrando una expansión real y una proyección global, adaptándose en forma constante a los progresos de la ciencia, y con el desafío constante de crecer, por eso trabajamos siempre en el desarrollo de nuevos productos y extensiones de línea, y en la obtención de licencias de nuevos fármacos y tecnologías para cubrir cada vez un espectro mayor de las necesidades de

la comunidad, manteniendo una rentabilidad adecuada que nos permita un máximo crecimiento, para expandir nuestra oferta de productos y a sostener inmejorables estándares de calidad.

Nuestra fortaleza competitiva se fundamenta en: el talento y profesionalismo de nuestros empleados, en un ambiente de alta motivación y capacitación permanente, la excelente calidad de nuestros productos a precios al alcance de todos, y en nuestros clientes, sobre quienes nos apoyamos para lograr nuestros objetivos”.

NUESTROS PRINCIPALES CLIENTES:

Según Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional:

- ❖ MINISTERIO DE SALUD
- ❖ ESSALUD
- ❖ HOSPITALES FUERZAS POLICIALES
- ❖ HOSPITALES FUERZAS ARMADAS (MILITARES)
- ❖ SISTEMA METROPOLITANO DE LA SOLIDARIDAD

Según Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional:

En el 2016, MEDIFARMA SA se ubica en 2º lugar con una variedad de formulaciones y presentaciones que alcanzan un volumen anual de 49'431,637 unidades:

Razón Social	Ítems Adjudicados 2008	Unidades Adjudicadas 2016
LABORATORIOS AC FARMA S.A.	233	52`920,488
MEDIFARMA S. A.	119	49`431,637
ESKE S.R.L.	71	32`105,089

CORPORACION INFARMASA S.A.	150	25`322,757
----------------------------	-----	------------

Solo en lo que va del 2008, los precios que ofrece de MEDIFARMA S.A., han permitido al Estado ahorrar más de S/.4`000,000.00:

Razón Social	Valor Referencial (S/.)	Monto Adjudicado (S/.)	Ahorro para el Estado (2008)
MEDIFARMA S A	49,473,787.00	45,186,193.00	4,287,594.00

Representamos el 26.324% de ventas al Estado entre las empresas más importantes del

Rubro:



Entre las Especialidades Médicas y Formas Farmacéuticas cubiertas se encuentran:

ESPECIALIDADES MÉDICAS	
ALERGIA E INMUNOLOGÍA	NEUROLOGÍA
CARDIOLOGÍA	OFTALMOLOGÍA
CIRUGÍA	ONCOLOGÍA
ENDOCRINOLOGÍA	PEDIATRÍA
GASTROENTEROLOGÍA	SALUD MENTAL
GINECOLOGÍA	REUMATOLOGÍA
INFECTOLOGÍA	TRAUMATOLOGÍA
NEUMOLOGÍA	UROLOGÍA

FORMAS FARMACÉUTICAS QUE COMERCIALIZAMOS		
CAPSULA	OVULO	SOLUCIÓN PARA HEMODIÁLISIS
CAPSULA DE LIBERACIÓN PROLONGADA	PASTILLA	SOLUCIÓN PARA INYECCIÓN
CAPSULA DE LIBERACIÓN RETARDADA	POLVO LIOFILIZADO PARA SOLUCIÓN INYECTABLE	SOLUCIÓN PARA IRRIGACIÓN
COLIRIO	POLVO ORAL	SUSPENSIÓN
COMPRIMIDO	POLVO PARA	SUSPENSIÓN ORAL

	INYECCIÓN	
CREMA	POLVO PARA SOLUCIÓN INYECTABLE	SUSPENSIÓN PARA INYECCIÓN
CREMA VAGINAL	POLVO PARA SOLUCIÓN ORAL	SUSPENSIÓN RECTAL
ELIXIR	POLVO PARA SUSPENSIÓN INYECTABLE	TABLETA
EMULSIÓN LIQUIDA	POLVO PARA SUSPENSIÓN ORAL	TABLETA DE LIBERACIÓN RETARDADA (CON CUBIERTA ENTÉRICA)
GEL	POMADA	TABLETA RECUBIERTA
INYECTABLE	SOLUCIÓN	TABLETA RECUBIERTA DE ACCIÓN PROLONGADA
JARABE	SOLUCIÓN OFTÁLMICA	UNGÜENTO OFTÁLMICO
LOCIÓN	SOLUCIÓN ORAL	

2.4. HIPÓTESIS

2.4.1. HIPÓTESIS PRINCIPAL

La contabilidad gerencial influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

2.4.2. HIPÓTESIS SECUNDARIAS

- 1) La contabilidad financiera (CF) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.
- 2) La contabilidad de costos (CC) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.
- 3) El cuadro de mando integral (CMI) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.
- 4) El valor económico añadido (EVA) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.
- 5) La valoración de la responsabilidad social empresarial (RSE) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

CAPÍTULO III:

MÉTODO

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

- 1) Esta investigación por su tipo se considera como aplicada.
- 2) Es aplicada porque se propone a la contabilidad gerencial para que facilite la mayor información técnica de modo que contribuya a la solución del problema de las decisiones financieras que no permiten lograr las metas y objetivos de las industrias farmacéuticas del Perú.

3.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN

- 1) La investigación por su nivel es descriptivo, por cuanto se ha especificado todos los aspectos de la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas del Perú.
- 2) Asimismo es del nivel explicativo, por cuanto manifiesta la forma como la influencia de la contabilidad gerencial en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

3.3 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

Los métodos que se han considerado son los siguientes:

- 1) **Descriptivo.-** Para especificar detalladamente todos los aspectos relacionados con la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.
- 2) **Inductivo.-** Este método se utiliza para inferir la contabilidad gerencial en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

También este método se aplica para inferir los resultados de la muestra de la investigación en la población de la investigación.

- 3) **Deductivo.** El método deductivo se ha aplicado para sacar las conclusiones correspondientes de la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

- 1) El diseño de la investigación ha sido el plan o estrategia que se desarrolló para obtener la información que se ha requerido para obtener la información y los resultados de la investigación.
- 2) El diseño que se aplicó fue el no experimental, por cuanto este trabajo no requiere demostración in situ.
- 3) El diseño no experimental ha consistido en no manipular deliberadamente la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.
- 4) En este diseño no experimental se observaron la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas; tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

3.5 ESTRATEGIA DE PRUEBA DE HIPÓTESIS

La estrategia de prueba de hipótesis ha consistido en reunir los resultados del instrumento y luego ingresarlo al software estadístico correspondiente y es este que con la data ingresada nos facilita la correspondiente contrastación, la misma que se detalla más adelante.

3.6 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

VARIABLES E INDICADORES DE LA INVESTIGACIÓN:

VARIABLES	INDICADORES
<p style="text-align: center;">VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <p style="text-align: center;">X. CONTABILIDAD GERENCIAL</p>	X.1. Contabilidad financiera
	X.2. Contabilidad de costos
	X.3. Cuadro de mando integral
	X.4. Valor económico añadido
	X5. Valoración de responsabilidad social empresarial
<p style="text-align: center;">VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p style="text-align: center;">Y. DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS.</p>	Y.1. Decisiones de financiamiento
	Y.2. Decisiones de inversión
	Y.3. Decisiones de rentabilidad
	Y.4. Decisiones sobre riesgos
	Y.5. Decisiones de responsabilidad social empresarial
<p>DIMENSIÓN ESPACIAL:</p> <p>Z. INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS PERUANAS</p>	

**OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES, INDICADORES E ÍNDICES DE
LA INVESTIGACION:**

VARIABLES	INDICADORES	ÍNDICES	RELACIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE X. CONTABILIDAD GERENCIAL	X.1. Contabilidad financiera	Grado de la contabilidad financiera.	X- Y- Z X.1., Y, Z X.2. , Y., Z X.3., Y., Z X.4., Y., Z X.5., Y., Z
	X.2. Contabilidad de costos	Grado de la contabilidad de costos.	
	X.3. Cuadro de mando integral	Grado del cuadro de mando integral.	
	X.4. Valor económico añadido	Grado del valor económico añadido.	
	X5. Valoración de la responsabilidad social empresarial	Grado de la valoración de la responsabilidad social empresarial.	
VARIABLE DEPENDIENTE Y. DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS.	Y.1. Decisiones de financiamiento	Grado de las decisiones de financiamiento.	
	Y.2. Decisiones de inversión	Grado de las decisiones de inversión.	
	Y.3. Decisiones de rentabilidad	Grado de las decisiones de rentabilidad.	
	Y.4. Decisiones sobre riesgos	Grado de las decisiones sobre riesgos.	
	Y.5. Decisiones de responsabilidad social empresarial	Grado de las decisiones de responsabilidad social empresarial.	
DIMENSIÓN ESPACIAL: Z. INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS PERUANAS			

Fuente: Diseño propio.

3.7 POBLACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

- 1) La población comprende el conjunto de personas que se estima podrán colaborar con el trabajo de campo de la investigación. Es la base para determinar la muestra.
- 2) La población es un dato cuantitativo determinado exclusivamente por el investigador.
- 3) La población de la investigación estuvo conformada por 1,000 personas
- 4) Dichas personas estuvieron relacionadas con la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

3.8 MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

- 1) La muestra es una parte de la población y comprende a las personas que realmente han colaborado en la obtención de resultados para la investigación.
- 2) La muestra estuvo conformada por 370 personas.
- 3) Dichas personas estuvieron relacionadas con la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.
- 4) Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico.
- 5) Para determinar la cantidad de la muestra se ha aplicado la fórmula generalmente aceptada para poblaciones menores de 100,000.

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

Donde:

n Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.

Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la

P y q muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.

Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, lo que equivale a un intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, por tanto el valor $Z = 1.96$

N El total de la población. Este caso 1,000 personas, considerando solamente aquellas que pueden facilitar información valiosa para la investigación.

EE Representa el error estándar de la estimación. En este caso se ha tomado 5.00%.

Sustituyendo:

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 1,000) / (((0.05)^2 \times 999) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2))$$

$$n = 370$$

3.9 TÉCNICAS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.9.1 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Las técnicas que se utilizaron en la investigación fueron las siguientes:

1) **Encuestas:**

Las encuestas se aplicaron al personal de la muestra para que respondan sobre la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

2) **Toma de información:**

La toma de información se consideró para tomar información de las diferentes fuentes de información relacionadas a la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

3) **Análisis documental:**

El análisis documental se utilizó para examinar la importancia de la información que se consideró en el trabajo de investigación, en tanto estuvo relacionada con la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

3.9.2 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

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

1) **Cuestionarios:**

Estos documentos han contenido las preguntas cerradas sobre la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas. El carácter cerrado fue por el poco tiempo que dispusieron los encuestados para responder sobre la investigación. También contendrá un cuadro de respuesta con las alternativas correspondientes.

2) Fichas bibliográficas:

Las fichas bibliográficas se utilizaron para tomar anotaciones de las fuentes de información correspondientes sobre la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

3) Guías de análisis documental:

Las guías de análisis documental se utilizaron para disponer de la información que realmente se ha considerado en la investigación sobre la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

3.10 TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS

Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

1) Ordenamiento y clasificación:

El ordenamiento y clasificación fue la técnica que se aplicó para tratar la información de la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.

2) **Registro manual:**

El registro manual se aplicó para digitar la información de las diferentes fuentes sobre la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

3) **Proceso computarizado con Excel:**

El proceso computarizado con Excel se aplicó para determinar diversas operaciones matemáticas y estadísticas de utilidad sobre la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

4) **Proceso computarizado con SPSS:**

El proceso computarizado con SPSS se aplicará para procesar y analizar datos y determinar una serie de indicadores estadísticos sobre la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas

3.11 TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

Se aplicaron las siguientes técnicas:

1) **Análisis documental:**

El análisis documental permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las fuentes documentales sobre la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

2) Indagación:

La indagación facilitó la correspondiente disposición de datos del mayor nivel de credibilidad sobre la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

3) Conciliación de datos:

La conciliación ha permitido confrontar los datos sobre la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas de algunos autores para que sean tomados en cuenta.

4) Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes:

La tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes ha permitido organizar la información cuantitativa sobre la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

5) Comprensión de gráficos:

La comprensión de gráficos se ha utilizado para presentar información sobre la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

CAPITULO IV: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1 CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

La contrastación de la hipótesis se ha llevado a cabo mediante lo siguiente:

- 1) Un primer aspecto que se tuvo en cuenta dos tipos de hipótesis, la hipótesis alternativa y la hipótesis nula.
- 2) **Hipótesis nula: H₀:** La contabilidad gerencial **NO** influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.
- 3) **Hipótesis Alternativa: H₁:** La contabilidad gerencial influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

En detalle debe tenerse en cuenta lo siguiente:

- 1) La hipótesis estadística es una afirmación respecto a las características de la población estudiada en la investigación.
- 2) Contrastar una hipótesis es comparar las predicciones formuladas anticipadamente por el investigador con la realidad observada o resultados obtenidos..
- 3) Si dentro del margen de error que se ha admitido 5.00%, hay coincidencia, se acepta la hipótesis y en caso contrario se rechaza.
- 4) El anterior es el criterio fundamental para la contrastación. Este es un criterio generalmente aceptado en todos los medios académicos y científicos.

- 5) Existen muchos métodos para contrastar las hipótesis. Algunos con sofisticadas fórmulas y otros que utilizan modernos programas informáticos. Todos de una u otra forma explican la forma como es posible confirmar una hipótesis.
- 6) En este trabajo se ha utilizado el software SPSS por su versatilidad y comprensión de los resultados obtenidos.
- 7) Para efectos de contrastar la hipótesis es necesario disponer de los datos de las variables: Independiente y dependiente, sin eso no se podría obtener ningún indicador.
- 8) La variable independiente es **CONTABILIDAD GERENCIAL** y
- 9) La variable dependiente es **DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS**.

Los resultados del Sistema SPSS, son los siguientes:

1) **ESTADÍSTICOS OBTENIDOS**

TABLA DE ESTADÍSTICOS:

ESTADÍSTICOS		CONTABILIDAD GERENCIAL	DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS
Muestra	Válidos	370	370
	Perdidos	000	000
Media		80.28%	80.65%
Desviación típica.		3.46%	3.36%

ANÁLISIS DE LA TABLA DE ESTADÍSTICOS:

En esta tabla se presentan los estadísticos más importantes.

- 1) La media o valor promedio de la variable independiente **CONTABILIDAD GERENCIAL** es 80.28%; es alto y representativo.
- 2) En cambio la media o promedio de la variable dependiente **DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS** es 80.65%, igualmente es alto y representativo.
- 3) De los dos resultados anteriores se concluye que existe un buen promedio para ambas variables, siendo mejor para la variable dependiente, que es la que se busca solucionar, lo cual apoya el modelo de investigación llevado a cabo.
- 4) La desviación típica o desviación estándar mide el grado de desviación de los valores en relación con el valor promedio, en este caso es 3.46% para la variable independiente **CONTABILIDAD GERENCIAL**, es un buen resultado, poca desviación.
- 5) En cambio el valor de la desviación típica es de 3.36% para la variable dependiente **DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS**
- 6) De los resultados de la desviación típica se concluye que hay alta concentración en los resultados obtenidos; siendo mejor dicha concentración en la variable dependiente, lo que favorece al modelo de investigación propuesto.

2 .CORRELACIÓN DE LAS VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

VARIABLES DE LA INVESTIGACION	INDICADORES ESTADÍSTICOS	CONTABILIDAD GERENCIAL	DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS
CONTABILIDAD GERENCIAL	Correlación de Spearman	100%	80.36%
	Sig. (bilateral)		3.32%
	Muestra	370	370
DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS	Correlación de Spearman	80.36%	100%
	Sig. (bilateral)	3.32%	
	Muestra	370	370

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE VARIABLES:

- 1) Esta tabla mide el grado de entendimiento o interacción entre las variables independiente y dependiente.

- 2) En el marco de la correlación de las variables se mide el coeficiente de correlación y el grado de significancia.
- 3) La correlación se mide mediante la determinación del Coeficiente de correlación. R = Coeficiente de correlación.
- 4) El coeficiente de correlación mide el grado de relación, entendimiento, comprensión existente entre dos variables.
- 5) El valor del coeficiente de correlación R varía de -1 a 1, cuando se mide en tanto por uno o de -100 a 100, cuando se mide en tanto por ciento.
- 6) El coeficiente de correlación se interpreta de modo que a medida que R se aproxima a 1, es más grande la relación entre los datos, por lo tanto R (coeficiente de correlación) mide la aproximación entre las variables.
- 7) A mayor coeficiente de correlación, mejor resultado, por tanto eso favorece la investigación.
- 8) El coeficiente de correlación se clasifica de la siguiente manera:
- 9) Correlación valor o rango:

Perfecta	$R = 1;$
Excelente	$R = 0.9 \leq R < 1;$
Buena	$R = 0.8 \leq R < 0.9;$
Regular	$R = 0.5 \leq R < 0.8;$
Mala	$R < 0.5$

- 10) En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 80.36%, lo cual indica correlación buena y por tanto apoya el modelo de investigación desarrollada.
- 11) La prueba de significancia estadística busca probar que existe una diferencia real, entre dos variables estudiadas, y además que esta diferencia no es al azar.
- 12) Siempre que se estudie dos diferencias existe la probabilidad que dichas diferencias sean producto del azar y por lo tanto deseamos conocerlo y para ello usamos la probabilidad que no es más que el grado de significación estadística, y suele representarse con la letra p.
- 13) El valor de p es conocido como el valor de significancia. Cuanto menor sea la p, es decir, cuanto menor sea la probabilidad de que el azar pueda haber producido los resultados observados, mayor será la tendencia a concluir que la diferencia existe en realidad.
- 14) El valor de p menor de 0.05 nos indica que el investigador acepta que sus resultados tienen un 95% de probabilidad de no ser producto del azar, en otras palabras aceptamos con un valor de $p = 0.05$, que podemos estar equivocados en un 5%.
- 15) En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.32%, el mismo que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que, de acuerdo con la teoría estadística generalmente aceptada, permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa, desde el punto de vista de la correlación de las variables.
- 16) Luego, esto significa que la correlación obtenida para la muestra es significativa y que dicho valor no se debe a la casualidad.

17) Dicho valor obtenido se debe a la lógica y sentido del modelo de investigación formulado; todo lo cual queda consolidado con la tabla de regresión.

2) REGRESIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

TABLA DE REGRESIÓN DE LA INVESTIGACION:

Modelo	Coficiente de Correlación (R)	Coficiente de Determinación Lineal (R ²)	Coficiente de correlación lineal corregido (R ² Corregido)	Error típ. de la estimación
1	80.36%	79.10%	76.70%	2.86%

Fuente: Encuesta realizada.

ANÁLISIS DE LA TABLA DE REGRESIÓN:

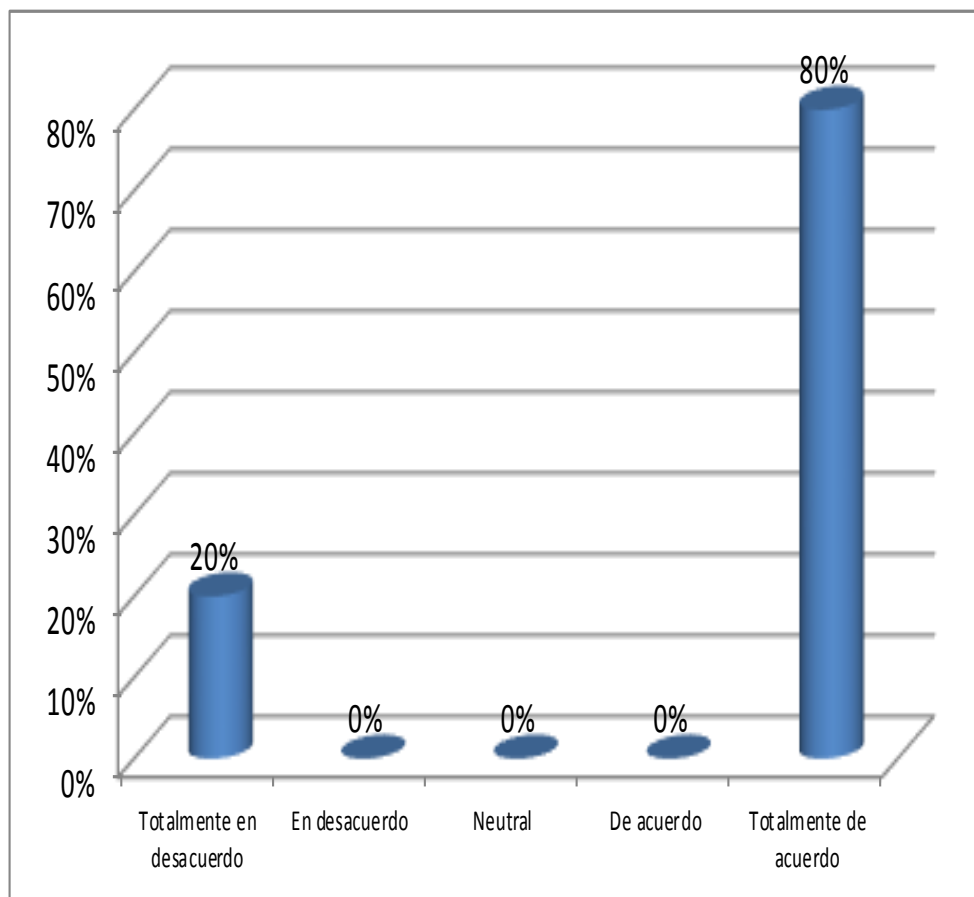
- 1) El Modelo presenta el valor del Coeficiente de Correlación (R), igual al 80.36%, que significa una correlación buena en el marco de las reglas estadísticas generalmente aceptada.
- 2) El Modelo o Tabla de Regresión también nos proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal R cuadrado = 79.10%.
- 3) De acuerdo al coeficiente de determinación obtenido el modelo de regresión explica que el 79.10% de la variación total se debe a la variable independiente: **CONTABILIDAD GERENCIAL**.
- 4) Finalmente la Tabla de Regresión presenta el Error típico de Estimación, el mismo que es igual al 2.86%. Dicho valor es la expresión de

la desviación típica de los valores observados respecto de la línea de regresión, es decir, una estimación de la variación probable al hacer predicciones a partir de la ecuación de regresión. Es un resultado que favorece al modelo de investigación desarrollado, debido a que está por debajo del margen de error considerado del 5.00%.

4.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

Gráfico 1:

La contabilidad gerencial genera y facilita información para las decisiones financieras efectivas.



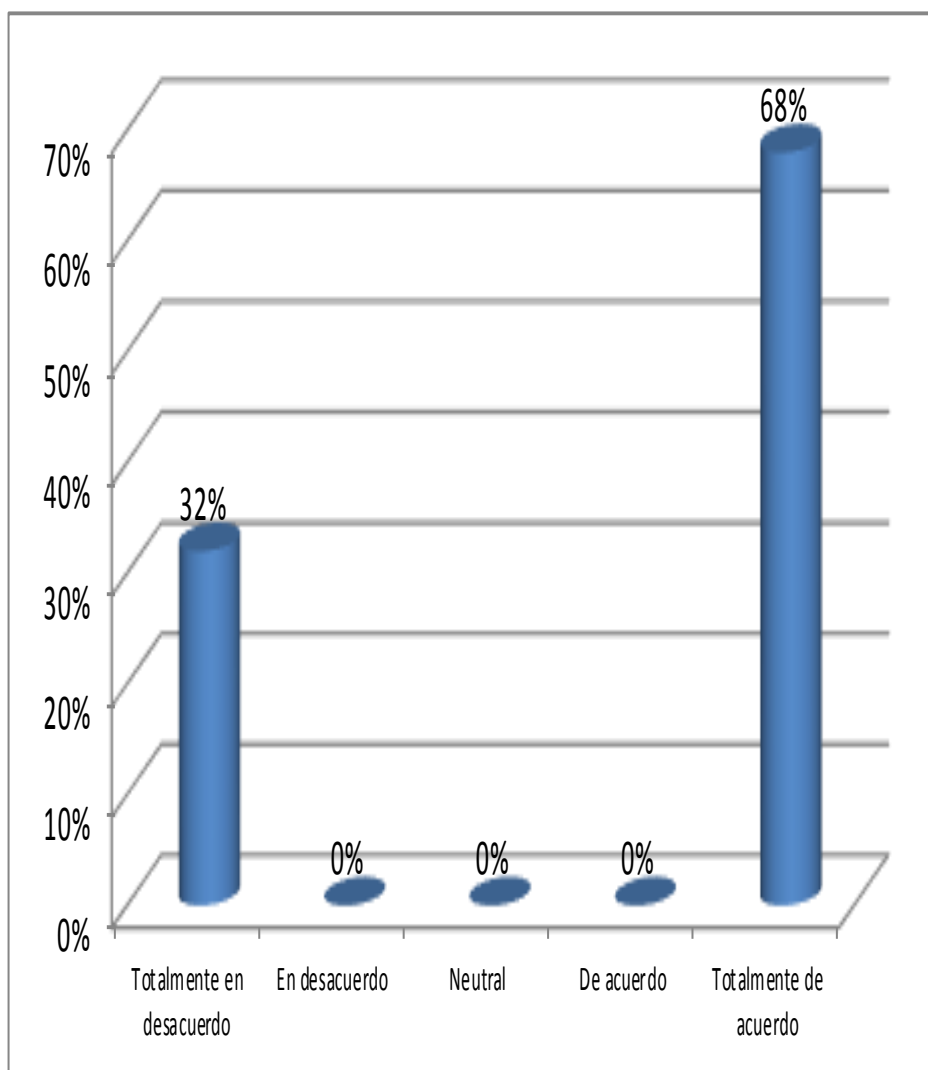
Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 80% de los encuestados acepta que la contabilidad gerencial genera y facilita información para las decisiones financieras efectivas en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 2:

La contabilidad financiera facilita el análisis estructural, de tendencias y con ratios.



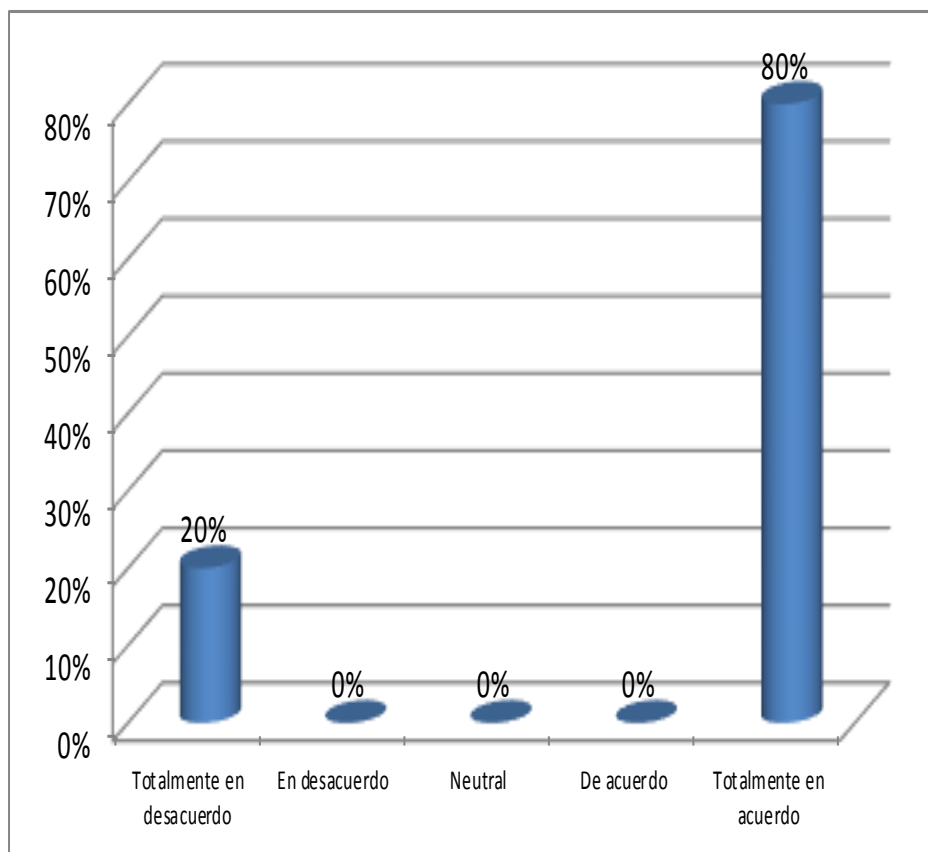
Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 68% de los encuestados acepta que la contabilidad financiera facilita el análisis estructural, de tendencias y con ratios en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 3:

La contabilidad financiera en la medida que sea razonable es de mucha utilidad para la gerencia.



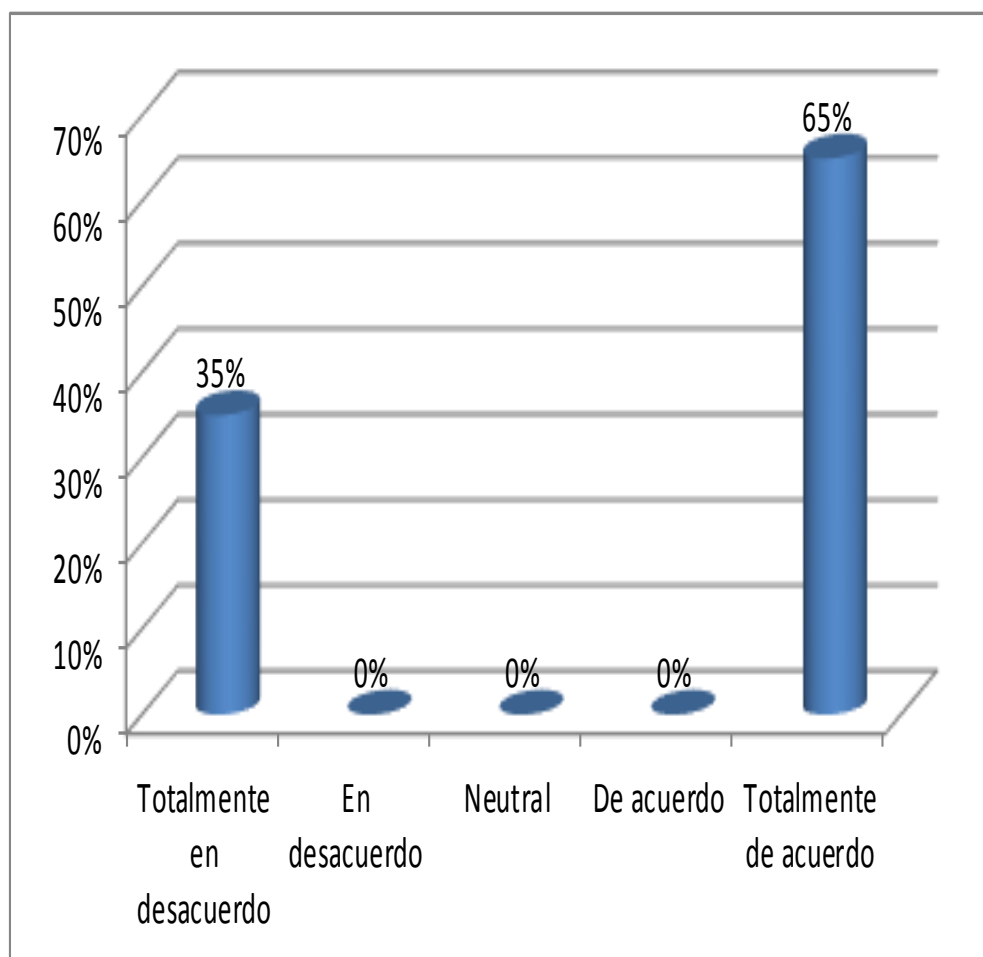
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 80% de los encuestados acepta que la contabilidad financiera en la medida que sea razonable es de mucha utilidad para la gerencia en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 4:

La contabilidad de costos ofrece amplia información sobre los costos variables y fijos o de las actividades.



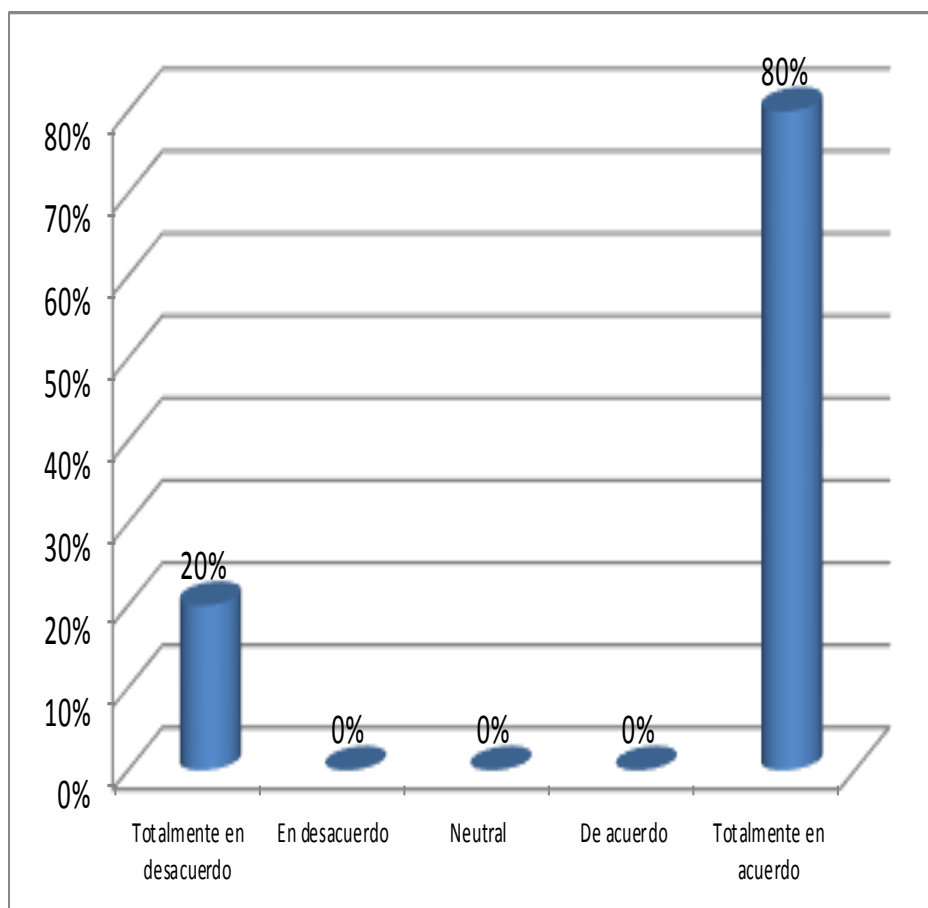
Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 65% de los encuestados acepta que la contabilidad de costos ofrece amplia información sobre los costos variables y fijos o de las actividades en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 5:

La contabilidad de costos facilita información del estado de costos de producción, estado del costo de ventas y otros estados.



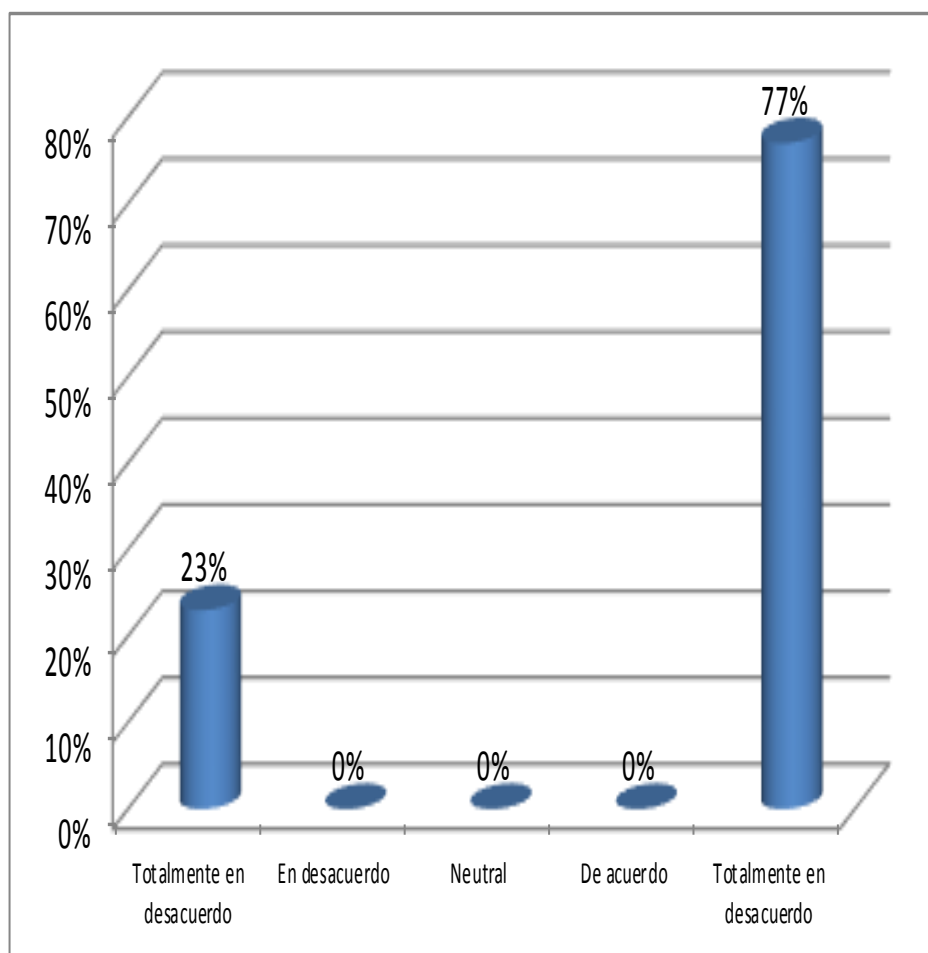
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 80% de los encuestados acepta que la contabilidad de costos facilita información del estado de costos de producción, estado del costo de ventas y otros estados en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 6:

El cuadro de mando integral o balanced scorecard facilita información para las decisiones financieras efectivas.



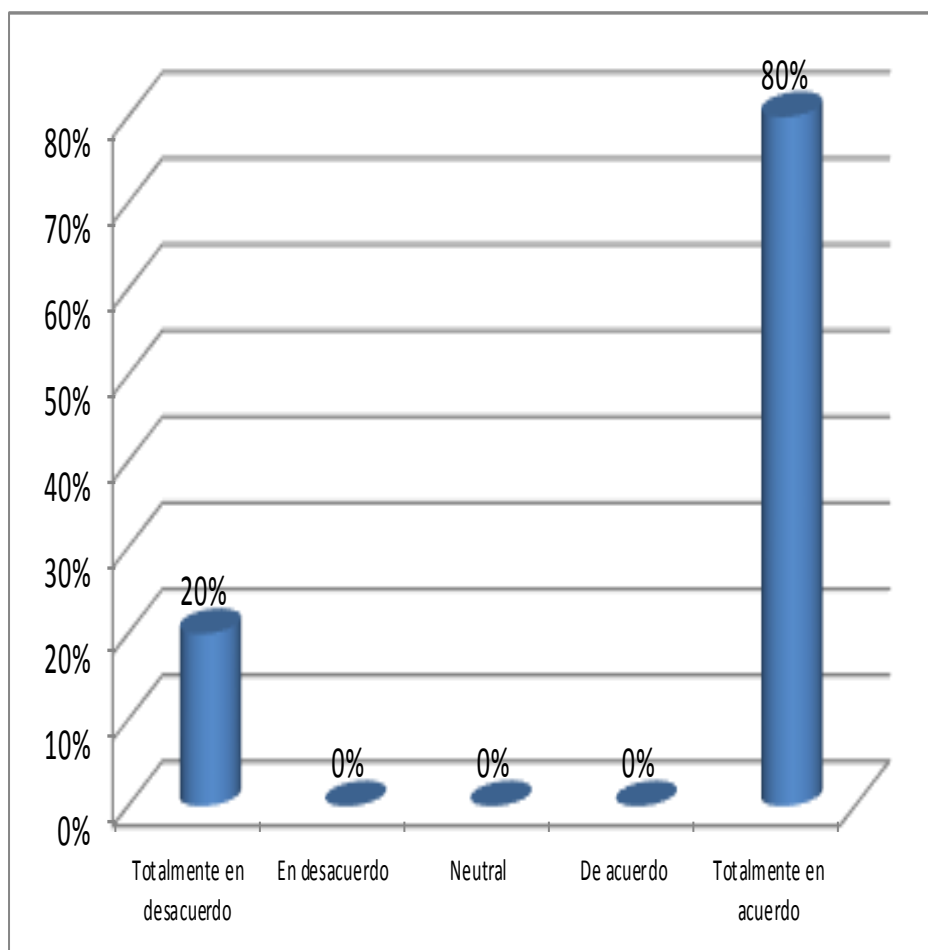
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 77% de los encuestados acepta que el cuadro de mando integral o balanced scorecard facilita información para las decisiones financieras efectivas en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 7:

El cuadro de mando integral facilita información de la perspectiva financiera, de proceso, de clientes y capacitación.



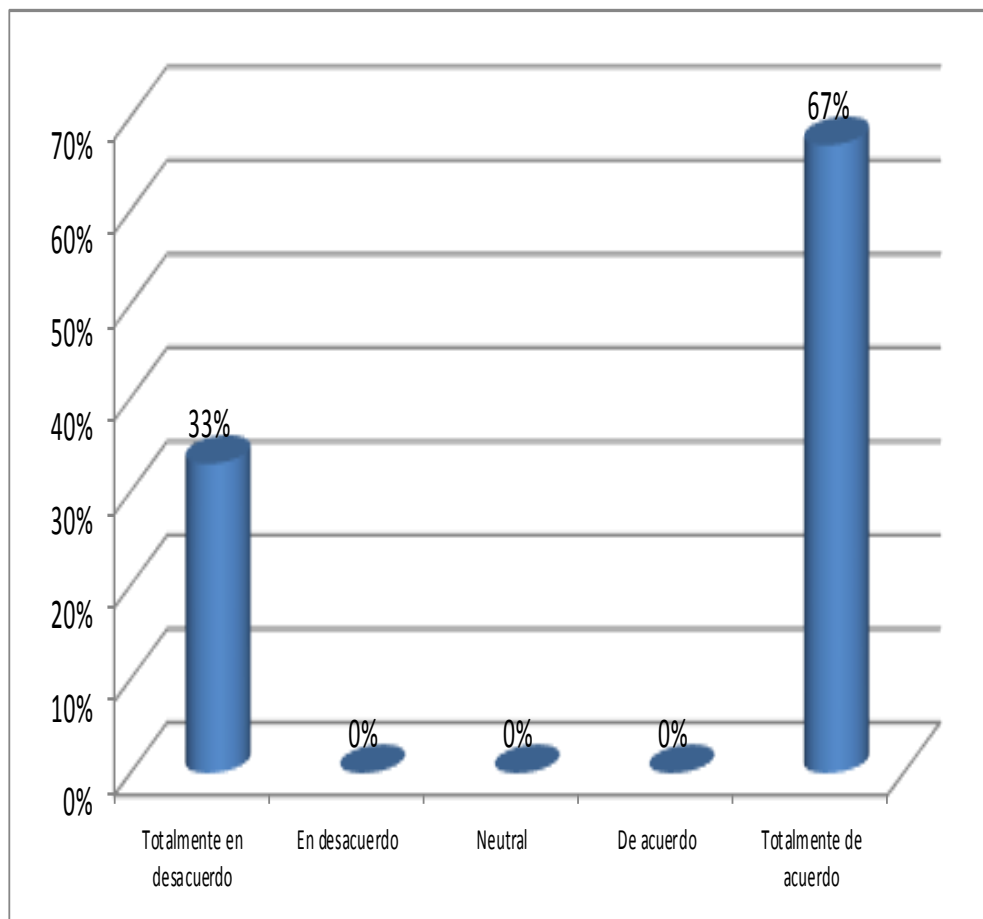
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 80% de los encuestados acepta usted que el cuadro de mando integral facilita información de la perspectiva financiera, de proceso, de clientes y capacitación en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 8:

El valor económico añadido permite medir el valor generado para los accionistas.



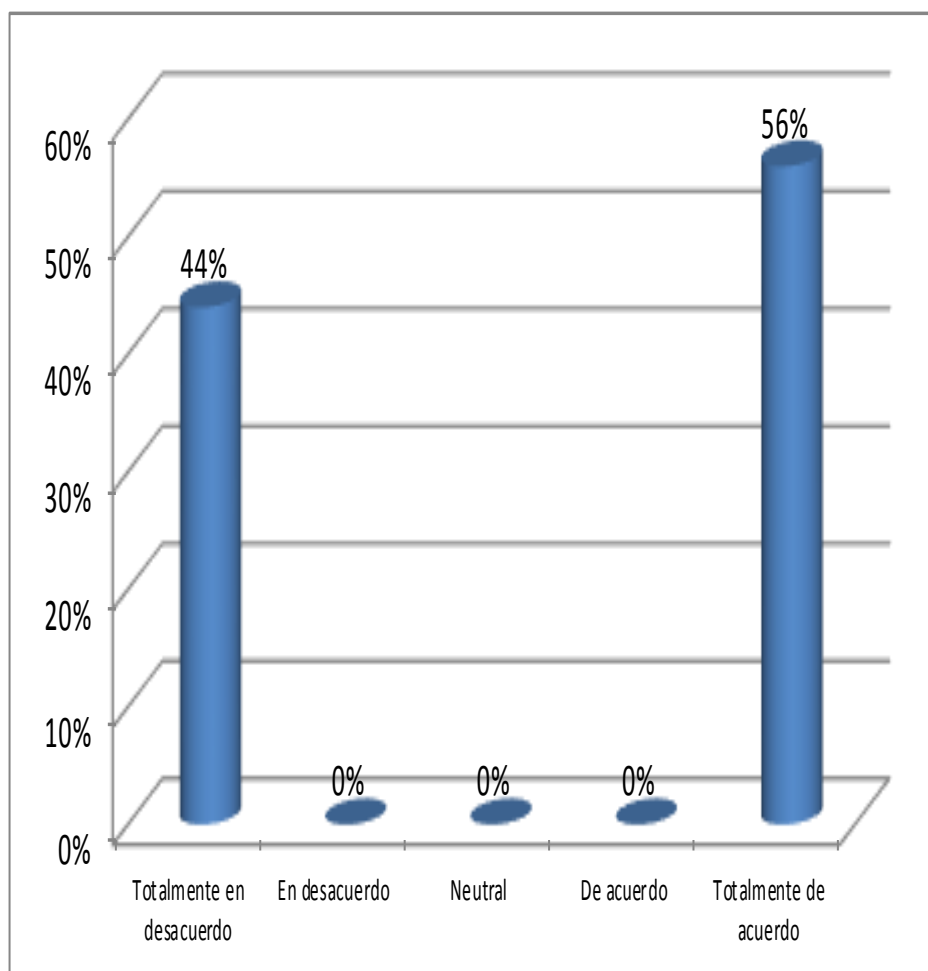
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 67% de los encuestados acepta que el valor económico añadido permite medir el valor generado para los accionistas en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 9:

El valor económico añadido se concreta con una mayor tasa de rentabilidad de las inversiones frente a la tasa de las deudas.



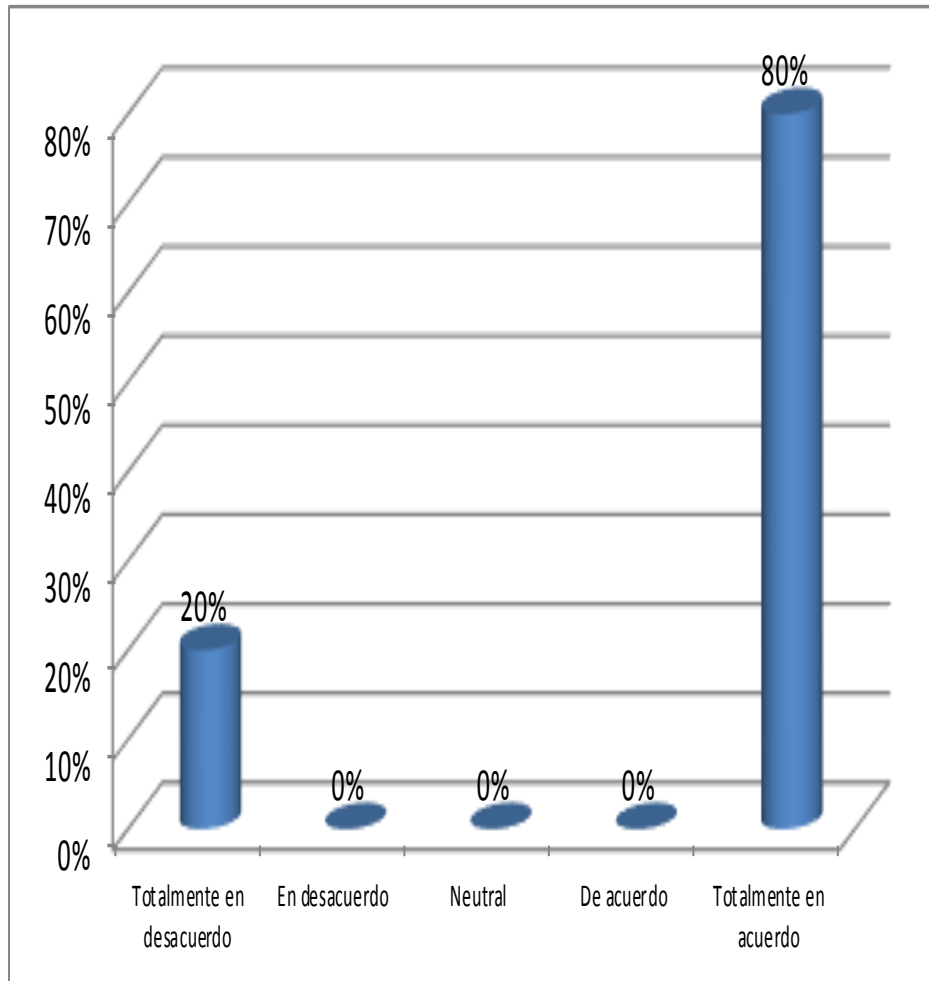
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 56% de los encuestados acepta que el valor económico añadido se concreta con una mayor tasa de rentabilidad de las inversiones frente a la tasa de las deudas en las industrias farmacéuticas peruanas

Gráfico 10:

La contabilidad gerencial debe proporcionar información sobre la responsabilidad social empresarial.



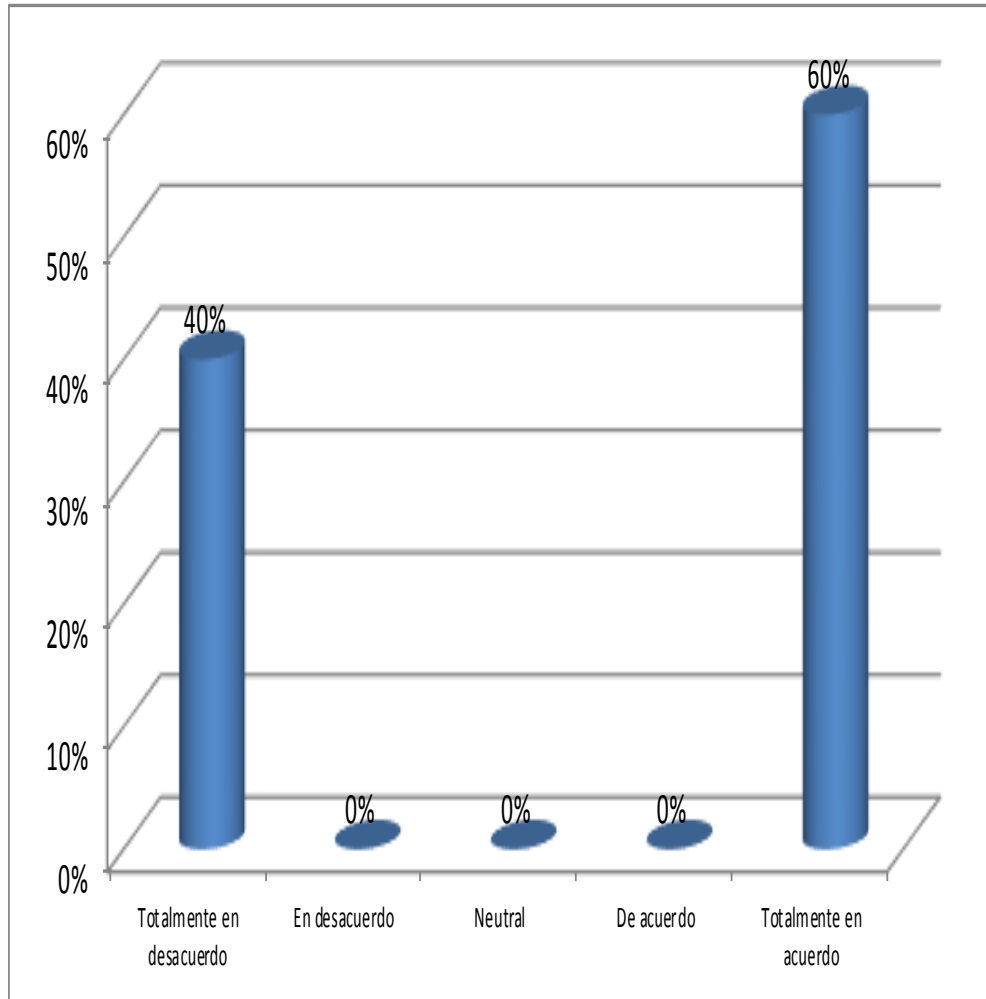
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 80% de los encuestados acepta que la contabilidad gerencial debe proporcionar información sobre la responsabilidad social empresarial en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 11:

La responsabilidad social empresarial comprende el aspecto económico, social, ambiental, ético y tecnológico.



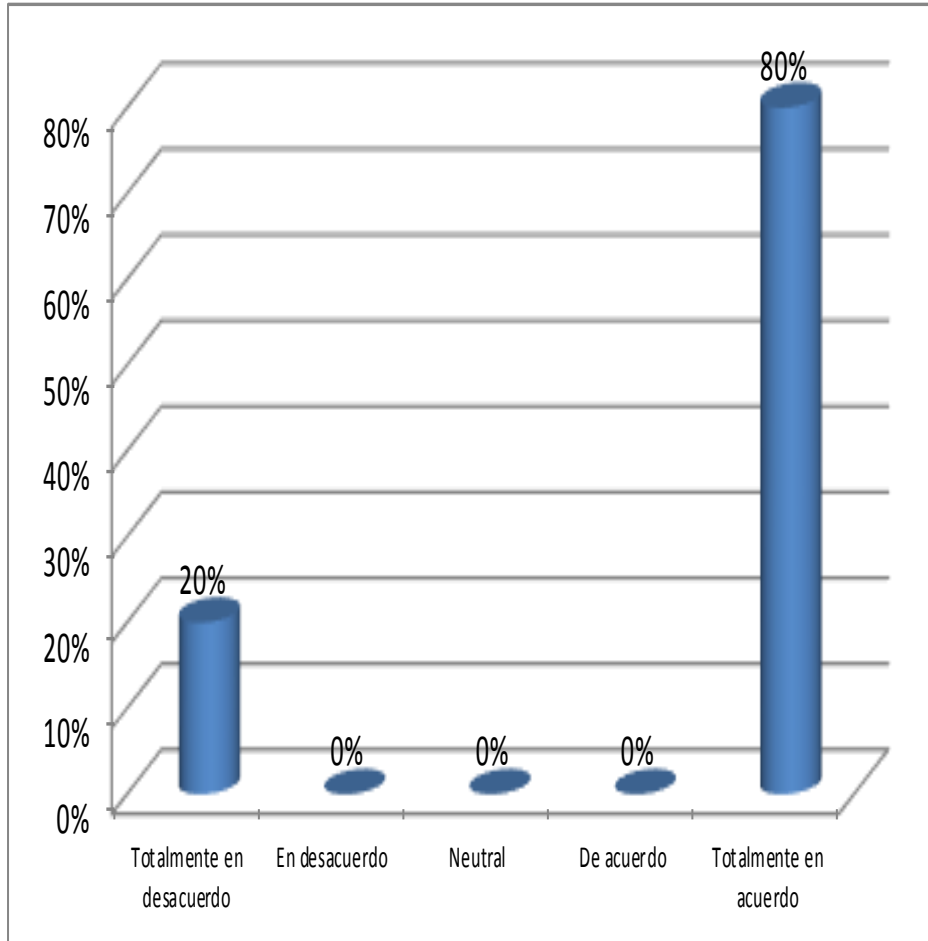
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 60% de los encuestados acepta que la responsabilidad social empresarial comprende el aspecto económico, social, ambiental, ético y tecnológico de las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 12:

Las decisiones financieras efectivas son las posturas tomadas sobre el financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos para lograr las metas, objetivos y misión.



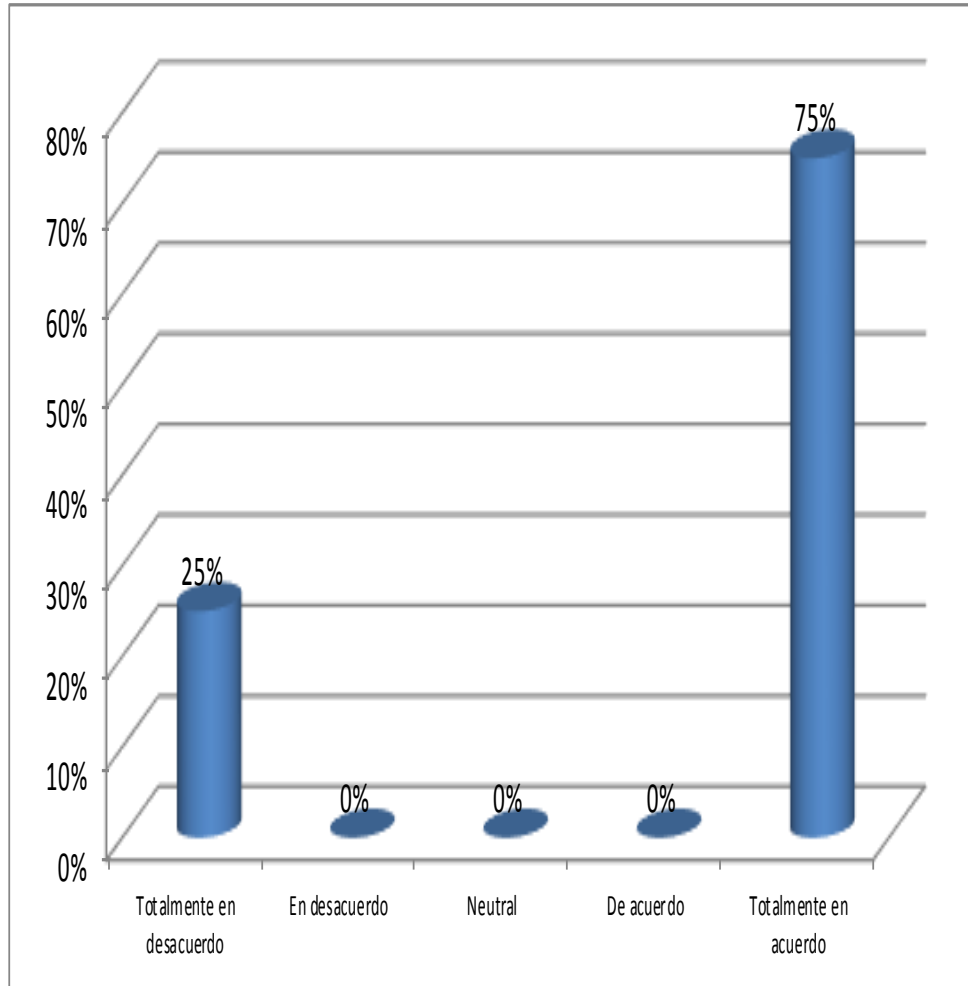
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 80% de los encuestados acepta que las decisiones financieras efectivas son las posturas tomadas sobre el financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos para lograr las metas, objetivos y misión en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 13:

Las decisiones de financiamiento ayudan a estructurar las deudas internas y externas.



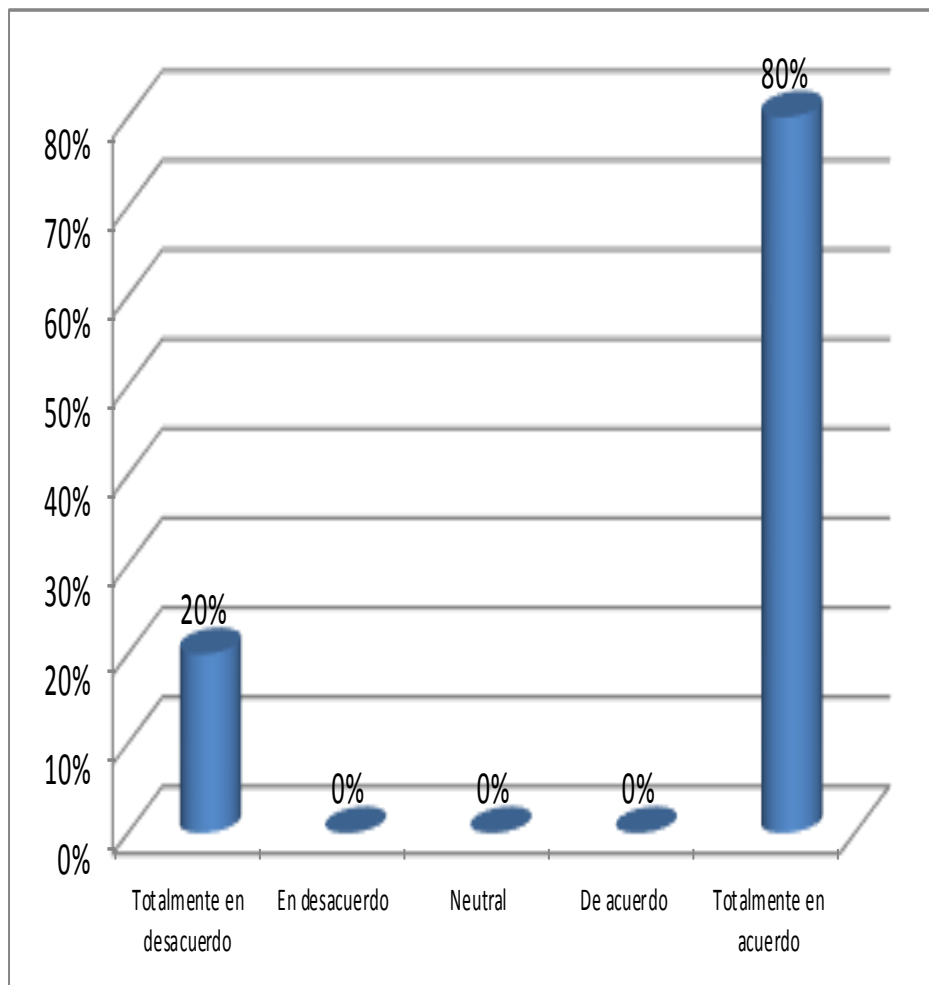
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 75% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento ayudan a estructurar las deudas internas y externas en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 14:

Las decisiones de financiamiento son utilizadas en las inversiones y generan un costo.



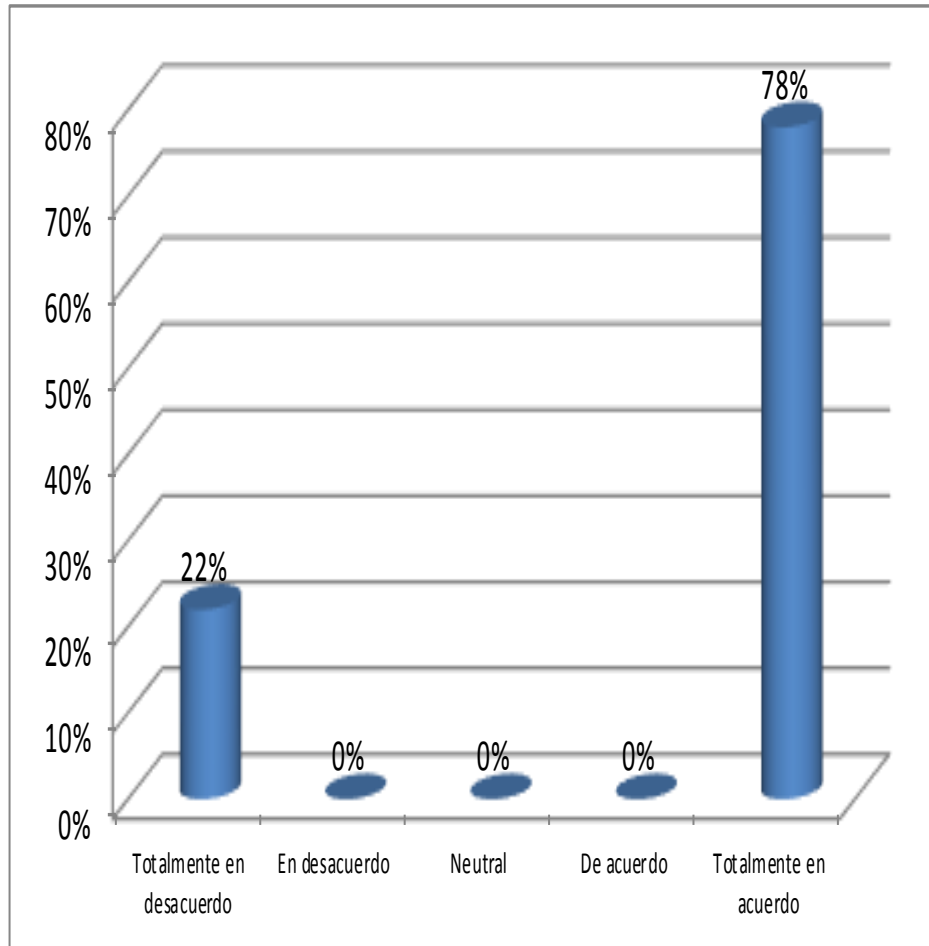
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 80% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento son utilizadas en las inversiones y generan un costo en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 15:

Las decisiones de inversión son de capital de trabajo y bienes de capital.



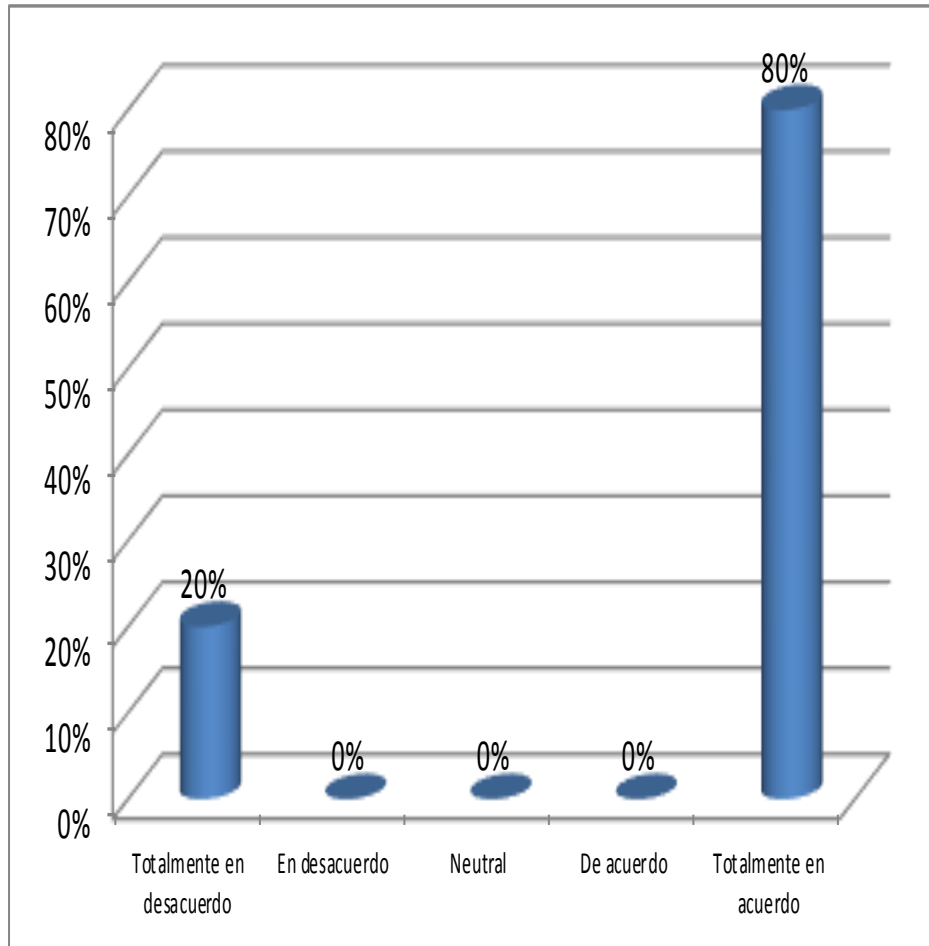
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que las decisiones de inversión son de capital de trabajo y bienes de capital en las industrias farmacéuticas peruanas

Gráfico 12:

Las decisiones de inversión buscan lograr el mayor aprovechamiento y mejor rentabilidad.



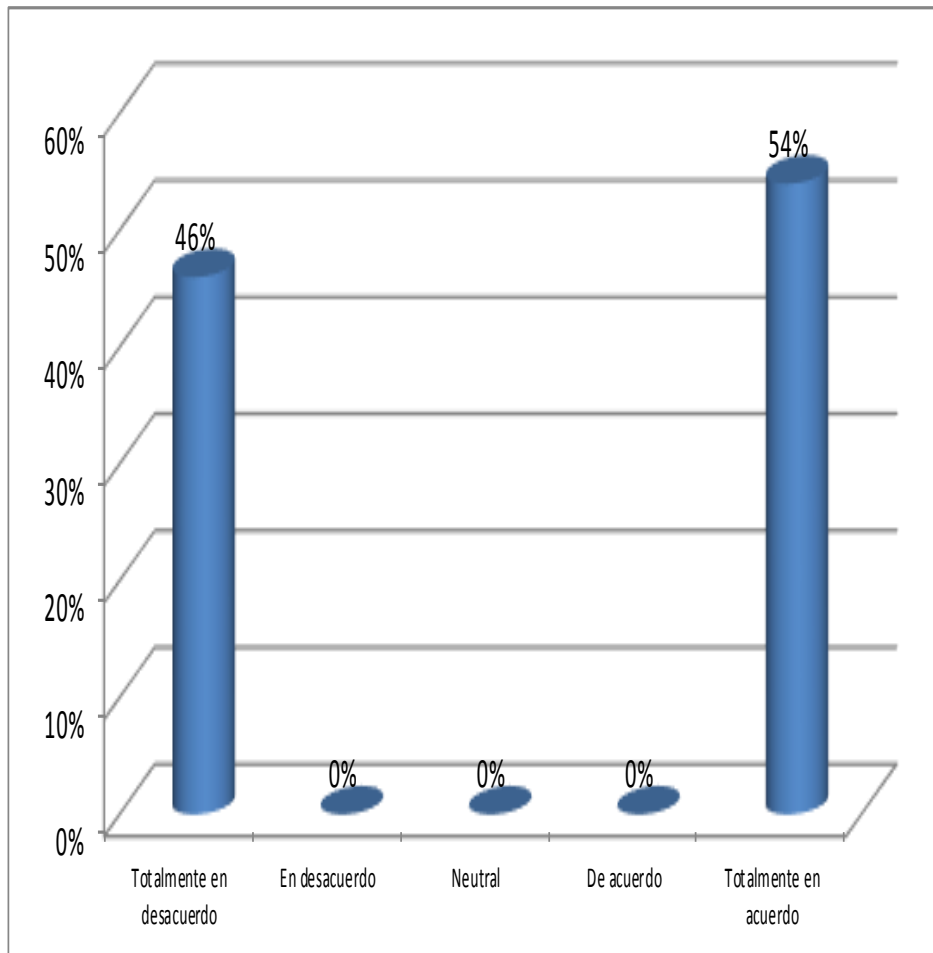
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 80% de los encuestados acepta que las decisiones de inversión buscan lograr el mayor aprovechamiento y mejor rentabilidad en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 17:

Las decisiones de rentabilidad buscan lograr el mayor beneficio posible en relación con las ventas, costos y gastos.



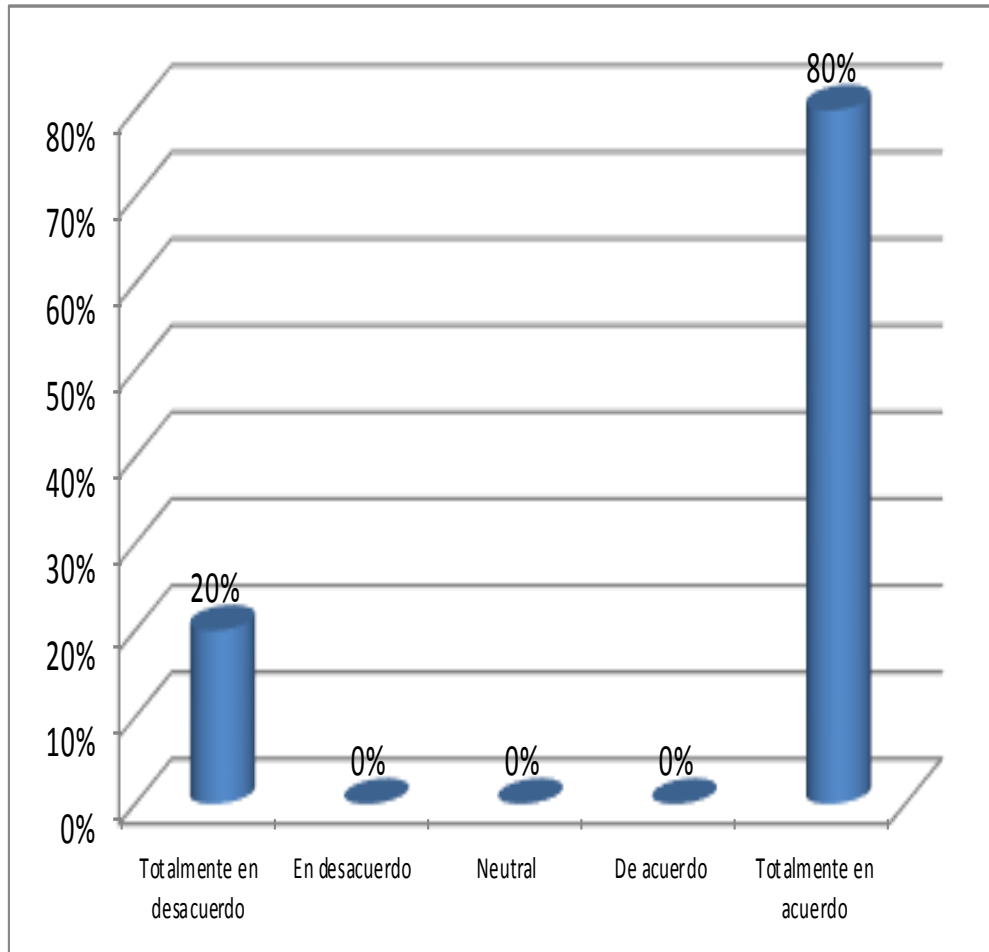
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 54% de los encuestados acepta que las decisiones de rentabilidad buscan lograr el mayor beneficio posible en relación con las ventas, costos y gastos en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 18:

Las decisiones de rentabilidad buscan lograr el mayor beneficio de las inversiones y el patrimonio neto.



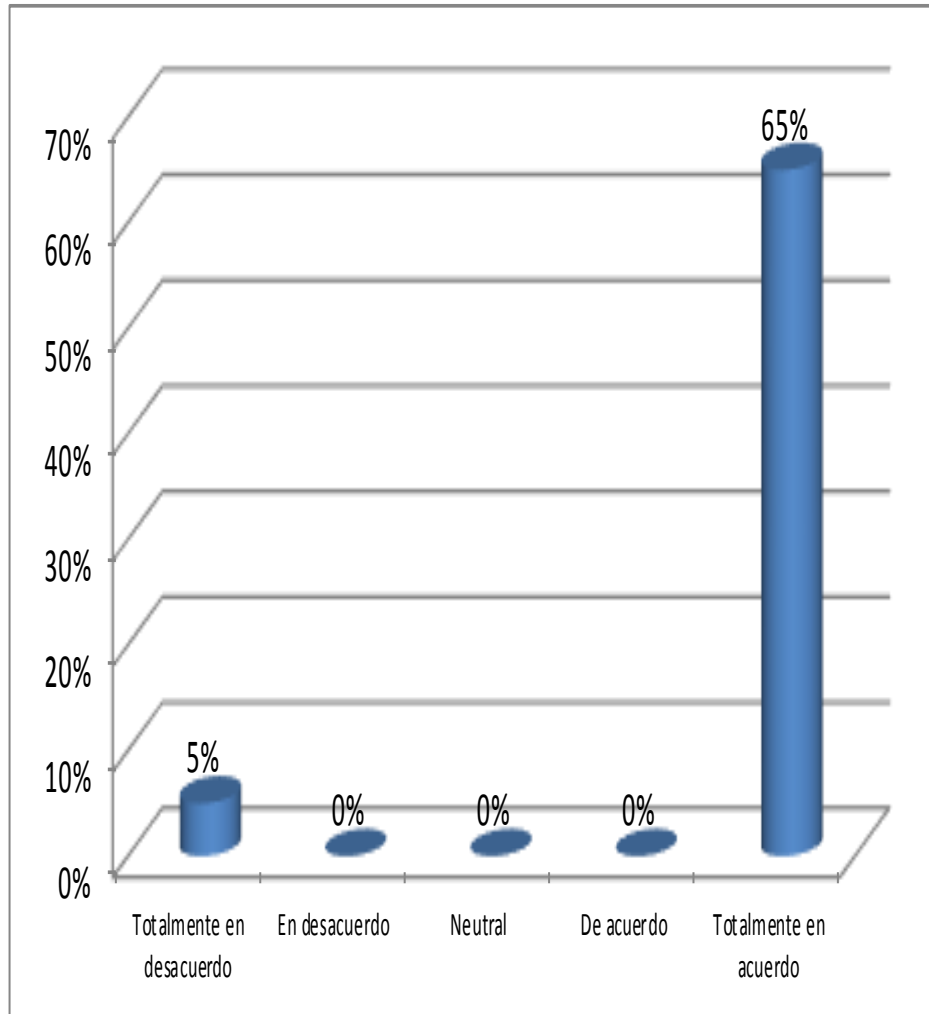
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 80% de los encuestados acepta que las decisiones de rentabilidad busca lograr el mayor beneficio de las inversiones y el patrimonio neto en las industrias farmacéuticas peruanas

Gráfico 19:

Las decisiones sobre riesgos buscan reducir los riesgos no sistemático y sistemático.



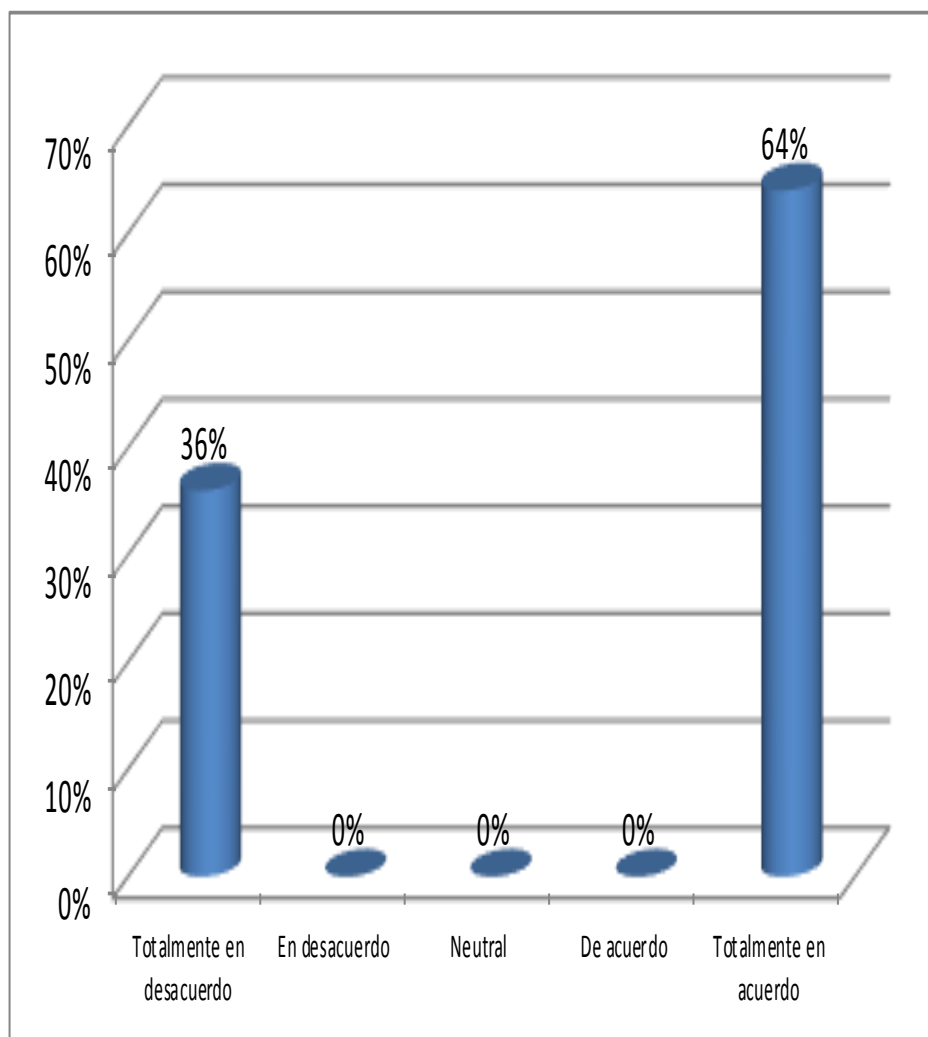
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 65% de los encuestados acepta que las decisiones sobre riesgos buscan reducir los riesgos no sistemático y sistemático en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 20:

Las decisiones sobre riesgos buscan reducir los riesgos operativos, administrativos, económicos y sociales.



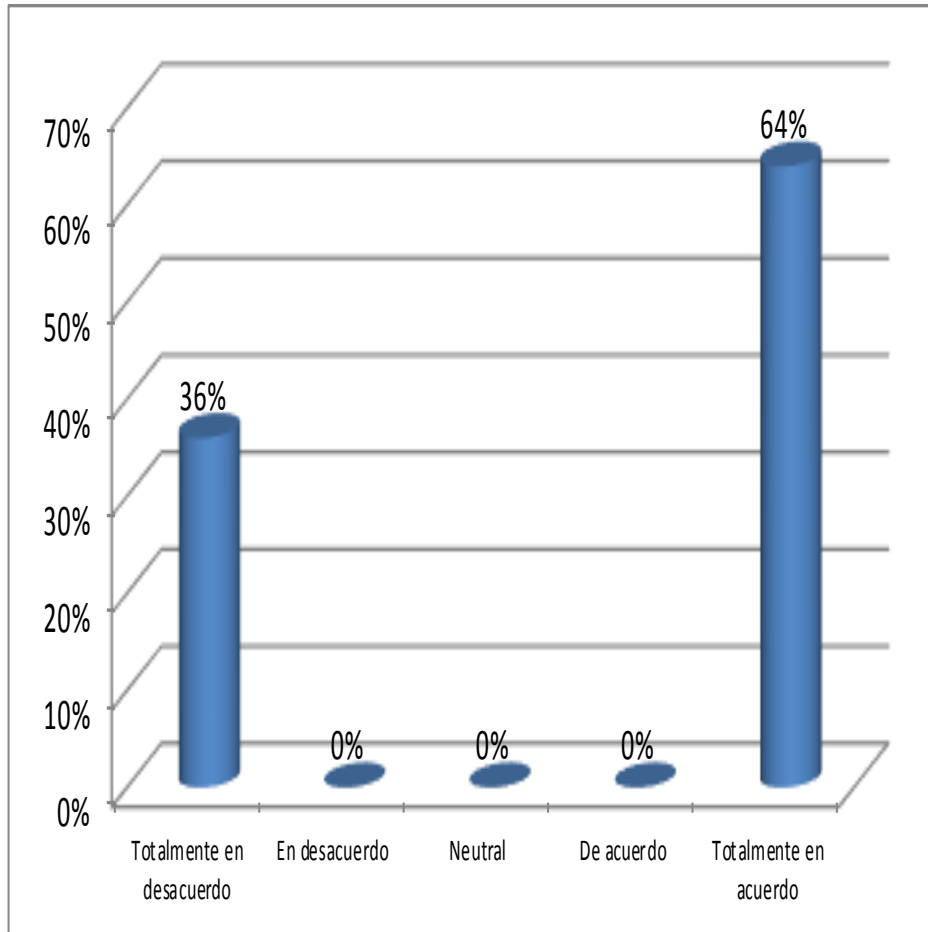
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 64% de los encuestados acepta que las decisiones sobre riesgos buscan reducir los riesgos operativos, administrativos, económicos y sociales en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 21:

Debe implementarse la responsabilidad social empresarial en las industrias farmacéuticas peruanas.



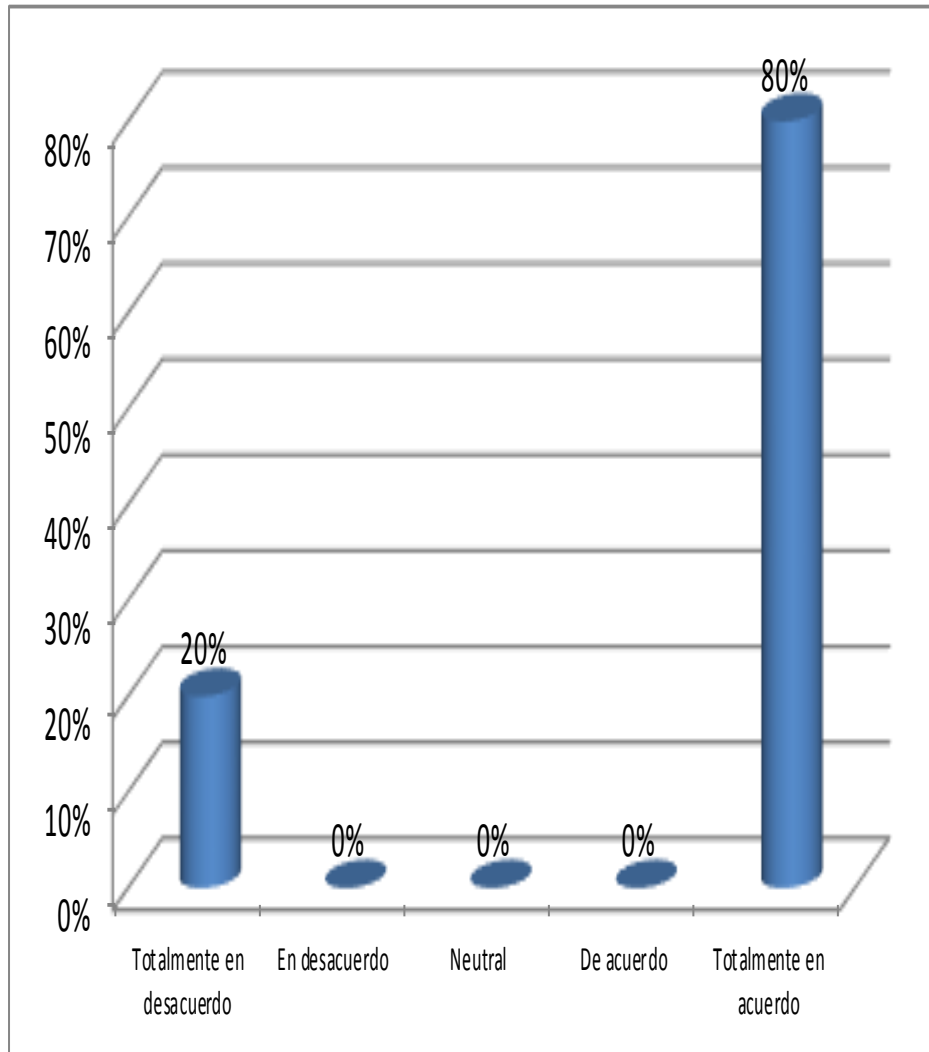
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 64% de los encuestados acepta que debe implementarse la responsabilidad social empresarial en las industrias farmacéuticas peruanas.

Gráfico 22:

La responsabilidad social empresarial es una estrategia competitiva.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 80% de los encuestados acepta que la responsabilidad social empresarial es una estrategia competitiva para las industrias farmacéuticas peruanas.

CAPITULO V: DISCUSIÓN

5.1 DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

A continuación se presenta la confrontación de los resultados obtenidos con los de otros investigadores que realizaron trabajos similares.

- 1) El 80% de los encuestados acepta que la contabilidad gerencial genera y facilita información para las decisiones financieras efectivas en las industrias farmacéuticas peruanas. Este resultado es similar al 82% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Dapena, J. (2016). La contabilidad gerencial como herramienta competitiva en las Pyme de la ciudad de Córdoba. Presentada para optar el Grado de Doctor en la Universidad Nacional de Córdoba. Córdoba, Argentina.

Ambos resultados son altos y por tanto favorables a la investigación desarrollada.

- 2) El 80% de los encuestados acepta que las decisiones financieras efectivas son las posturas tomadas sobre el financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos para lograr las metas, objetivos y misión en las industrias farmacéuticas peruanas. Este resultado es similar al 83% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Hernández, D. (2016). La contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana. Tesis presentada para optar el Grado Académico de Doctor en Administración. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Lima.

Ambos resultados son altos y por tanto favorables a la investigación desarrollada.

5.2 CONCLUSIONES

A continuación se presentan las correspondientes conclusiones de la investigación.

- 1) Se ha determinado que la contabilidad gerencial influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas; mediante la contabilidad financiera, contabilidad de costos, cuadro de mando integral y valor económico añadido.
- 2) Se ha establecido que la contabilidad financiera (CF) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas; mediante la información de los activos, pasivos, ingresos y gastos; con ratios de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad de las transacciones.
- 3) Se ha determinado que la contabilidad de costos (CC) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas; mediante la información de los costos directos e indirectos; variables y fijos; así como por actividades empresariales.
- 4) Se ha establecido que el cuadro de mando integral (CMI) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas, mediante las perspectivas financiera, del cliente, de los procesos, la capacitación y otras.
- 5) Se ha determinado que el valor económico añadido (EVA) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas

peruanas; mediante la información de la rentabilidad de las inversiones y el costo de las deudas de las empresas.

- 6) Se ha establecido que la valoración de la responsabilidad social empresarial (RSE) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas; mediante la información del aspecto económico, social, ético y medioambiental.

5.3 RECOMENDACIONES

Las recomendaciones de este trabajo son las siguientes:

- 1) Se recomienda tener en cuenta que la contabilidad gerencial influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas. Por tanto la gerencia debe utilizar la información de la contabilidad financiera, contabilidad de costos, cuadro de mando integral y valor económico añadido para tomar las mejores decisiones sobre financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos.

- 2) Se recomienda tener en cuenta que la contabilidad financiera (CF) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas. Por tanto la gerencia debe disponer de información de los activos, pasivos, ingresos y gastos; con indicadores estructurales, de tendencias; ratios de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad de las transacciones.

- 3) Se recomienda tener en cuenta que la contabilidad de costos (CC) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas. Por tanto la gerencia debe disponer información de costos directos e indirectos, fijos y variables; y costos por actividades para tomar decisiones que ayuden al logro de las metas, objetivos y misión de las empresas.

- 4) Se recomienda tener en cuenta que el cuadro de mando integral (CMI) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias

farmacéuticas peruanas. Por tanto la gerencia debe disponer de información de las perspectivas del CMI como la financiera, del cliente, de los procesos y la capacitación del capital humano, de tal modo que pueda tomar las mejores decisiones.

- 5) Se recomienda tener en cuenta que el valor económico añadido (EVA) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas. Por tanto la gerencia debe disponer información de la rentabilidad de los activos o inversiones y del costo del financiamiento o deudas empresariales para tomar las mejores decisiones.

- 6) Se recomienda tener en cuenta que la valoración de la responsabilidad social empresarial (RSE) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas. Por tanto la gerencia debe disponer de información del aspecto económico, social, ético y medioambiental para tomar las mejores decisiones empresariales.

5.4 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Brealey, R., Myers, S. y Allen, F. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. México: Mc Graw Hill.
- Cavero, L. (2014). *Finanzas*. Lima. Bogotá: Editorial Colombiana.
- Chopra, S. y Meindl, P. (2008). *Administración de la cadena de suministro*. Estrategia, planeación y operación. México: Pearson Educación.
- Chu, M. (2012). *La creación de valor en las finanzas: mitos y paradigmas*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Ferrer, A. (2014). *Formulación, análisis e interpretación de los estados financieros*. Lima: Editorial Ferrer.
- Mascareñas, J. (2013). *Rentabilidad y riesgo financiero*. Madrid: Editorial Días de Santos.
- Océano /Centrum (2014). *Contabilidad financiera*. Madrid: Océano / Centrum
- Romero, L. (2015). *Finanzas corporativas*. Lima: Editorial San Marcos.
- Vargas, G. (2006). *Introducción a la teoría económica-Un enfoque latinoamericano*. México: Pearson Educación.
- Wong, D. (2016). *Finanzas en el Perú: un enfoque de liquidez, rentabilidad y riesgo*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS PAGINAS WEB

- Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales (10 de setiembre del 2017). Información institucional. Lima. Recuperado de: <http://www.adifan.org.pe/nosotros/quienes-somos/>
- Dapena, J. (2016). La contabilidad gerencial como herramienta competitiva en las Pyme de la ciudad de Córdoba. (Tesis doctoral). Universidad Nacional de Córdoba. Córdoba, Argentina. Recuperado de:

<http://www.cefim.com.ar/Contabilidad%20Gerencial%20como%20herramienta%20competitiva.pdf>

El Financiero (03 de octubre del 2017). Diez marcas que desaparecerán de la vista del consumidor. Recuperado de: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/las-10-empresas-que-podran-desaparecer-en-2017.html>.

Gallego, J. (2016). Detección de crisis estructurales en las corporaciones a través de la información contable proyectada. Presentada el 2008 (Tesis doctoral). Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires. Recuperado de: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0687_GallegoTintoJM.pdf

Macchiavello, G. (2007). Implementación de un cuadro de mando integral de Frigoríficos Ideal S.A. (Tesis de maestría). Universidad de Chile. Santiago. Recuperado de: http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/111730/macchiavello_gy.pdf?sequence=1

Medifarma SA (12 de setiembre del 2017). Información institucional. Lima. Recuperado de: <https://www.medifarma.com.pe/quienes-somos/>

Miranda, J. (2016). El uso de las tecnologías de información y sus implicancias en el desarrollo contable moderno en las empresas comerciales de la provincia de Trujillo. (Tesis doctoral). Universidad Nacional de Trujillo, Perú. Recuperado de: <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/unitru/5961/tesis%20doctorado%20-%20juan%20carlos%20miranda%20robles.pdf?sequence=1>

Molina, J. (2017). Aportes de la contabilidad gerencial y la toma de decisiones en las medianas empresas del sector industrial. (Tesis de maestría). Universidad Continental. Lima. Recuperado de: <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/123456789/374/1/molina%20valenzuela%20jenss%20roger.pdf>

- Molina, N. (2014). Modelo de mejora en los procesos de fabricación, empresa farmacéutica mexicana. Caso de estudio. México. Instituto Politécnico Nacional. Recuperado de: <http://148.204.210.201/tesis/1409767297432tesisnormamol.pdf>
- Pacheco, R. (2009). El EVA y la creación de valor en las empresas peruanas: periodo 1,999-2,003 (Tesis doctoral). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/555/pacheco_mr.pdf;jsessionid=d4f355a7e3c1e442520fb79635d13133?sequence=1
- Pérez, R. (2016). La contabilidad de gestión en la administración local: los sistemas de prestación de los servicios públicos y su influencia en la determinación de sus costes y evaluación de resultados. (Tesis doctoral). Universidad de Castilla La Mancha. Albacete, España. Recuperado de: <https://ruidera.uclm.es/xmlui/bitstream/handle/10578/911/177%20la%20contabilidad%20de%20gesti%c3%b3n.pdf?sequence=1>
- Peru21 (04 de Octubre del 2017). Cada año surgen 12 mil empresas, pero solo el 10% supera el año de actividad. Recuperado de: web: <https://peru21.pe/mis-finanzas/fracasan-empresas-107272>
- Terrones, J.; y, Jara, C. (2013). Aplicación de la contabilidad gerencial para mejorar la toma de decisiones, en la empresa hotelera: servicios turísticos. (Tesis de maestría). Universidad Señor de Sipán, Chiclayo, Perú. Recuperado de: <http://repositorio.uss.edu.pe/xmlui/handle/uss/903>

ANEXOS:
ANEXO No. 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA
“INFERENCIA DE LA CONTABILIDAD GERENCIAL EN LAS DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS, EL CASO DE LAS
INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS PERUANAS”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	MÉTODO
<p>PROBLEMA PRINCIPAL:</p> <p>¿Cómo influye la contabilidad gerencial en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Determinar la influencia de la contabilidad gerencial en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.</p>	<p>HIPÓTESIS PRINCIPAL:</p> <p>La contabilidad gerencial influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>X. . CONTABILIDAD GERENCIAL</p> <p>Indicadores:</p> <p>X.1. Contabilidad financiera</p> <p>X.2. Contabilidad de costos</p> <p>X.3. Cuadro de mando integral</p>	<p>Esta investigación es de tipo aplicada.</p> <p>La investigación es del nivel descriptivo-explicativo.</p> <p>En esta investigación se utilizaron los siguientes métodos: Descriptivo, Inductivo, Deductivo</p> <p>El diseño que se aplicó fue el no</p>

<p>PROBLEMAS SECUNDARIOS:</p> <p>1) ¿Cómo influye la contabilidad financiera (CF) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas?</p> <p>2) ¿Cómo influye la contabilidad de costos (CC) en las decisiones</p>	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <p>1) Establecer la influencia de la contabilidad financiera (CF) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.</p> <p>2) Determinar la influencia de la contabilidad de</p>	<p>peruanas.</p> <p>HIPÓTESIS SECUNDARIAS:</p> <p>1) La contabilidad financiera (CF) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.</p> <p>2) La contabilidad de</p>	<p>X.4. Valor económico añadido</p> <p>X.5. Valoración de responsabilidad empresarial</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>Y. DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS</p> <p>Indicadores:</p> <p>Y.1. Decisiones de financiamiento</p> <p>Y.2. Decisiones de inversión</p>	<p>experimental.</p> <p>La población de la investigación estuvo conformada por 1,000 personas</p> <p>La muestra estuvo conformada por 370 personas</p> <p>Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico.</p> <p>Las técnicas de recolección de datos que se utilizaron fueron las siguientes Encuestas; Toma de información y Análisis documental.</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas?</p> <p>3) ¿Cómo influye el cuadro de mando integral (CMI) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas?</p>	<p>costos (CC) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.</p> <p>3) Establecer la influencia del cuadro de mando integral (CMI) en las decisiones financieras efectivas de las industrias</p>	<p>costos (CC) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.</p> <p>3) El cuadro de mando integral (CMI) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias</p>	<p>Y.3. Decisiones de rentabilidad</p> <p>Y.4. Decisiones sobre riesgos</p> <p>Y.5. Decisiones de responsabilidad social empresarial</p> <p>DIMENSIÓN ESPACIAL</p> <p>Z. INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS PERUANAS.</p>	<p>Los instrumentos para la recolección de datos que se utilizaron fueron los siguientes cuestionarios, fichas bibliográficas y Guías de análisis.</p> <p>Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos: Ordenamiento y clasificación; Registro manual; Proceso computarizado con Excel; Proceso computarizado con SPSS.</p> <p>Se aplicaron las siguientes</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>4) ¿Cómo influye el valor económico añadido (EVA) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas?</p>	<p>farmacéuticas peruanas.</p> <p>4) Determinar la influencia del valor económico añadido (EVA) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.</p>	<p>farmacéuticas peruanas.</p> <p>4) El valor económico añadido (EVA) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.</p>		<p>técnicas de análisis: Análisis documental; Indagación; Conciliación de datos; Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes; Comprensión de gráficos</p>
<p>5) ¿Cómo influye la valoración de la responsabilidad</p>	<p>farmacéuticas peruanas.</p> <p>5) Establecer la influencia de la</p>	<p>farmacéuticas peruanas.</p> <p>5) La valoración de la responsabilidad social empresarial</p>		

<p>social empresarial (RSE) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas?</p>	<p>valoración de la responsabilidad social empresarial (RSE) en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.</p>	<p>(RSE) influye en grado significativo en las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.</p>		
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

Fuente: Diseño propio.

**ANEXO No. 2:
INSTRUMENTO: ENCUESTA**

INSTRUCCIONES GENERALES:

Esta encuesta es personal y anónima, está dirigida a personal relacionado con las industrias farmacéuticas peruanas.

Agradezco dar su respuesta con la mayor transparencia y veracidad a las diversas preguntas del cuestionario, todo lo cual permitirá tener un acercamiento científico a la realidad concreta de la contabilidad gerencial y las decisiones financieras efectivas de las industrias farmacéuticas peruanas.

Para contestar considere lo siguiente:

1= Totalmente en desacuerdo

2= En Desacuerdo

3= Neutral

4= De acuerdo

5= Totalmente de acuerdo

NR	PREGUNTA	1	2	3	4	5
	VARIABLE INDEPENDIENTE: CONTABILIDAD GERENCIAL					
1	¿Considera usted que la contabilidad gerencial genera y facilita información para las decisiones financieras efectivas					

	en las industrias farmacéuticas peruanas?					
	INDICADOR: CONTABILIDAD FINANCIERA					
2	¿Cree usted que la contabilidad financiera facilita el análisis estructural, de tendencias y con ratios en las industrias farmacéuticas peruanas?					
3	¿Considera usted que la contabilidad financiera en la medida que sea razonable es de mucha utilidad para la gerencia en las industrias farmacéuticas peruanas?					
	INDICADOR: CONTABILIDAD DE COSTOS					
4	¿Cree usted que la contabilidad de costos ofrece amplia información sobre los costos variables y fijos o de las actividades en las industrias farmacéuticas peruanas?					
5	¿Considera usted que la contabilidad de costos facilita información del estado de costos de producción, estado del costo de ventas y otros estados en las industrias farmacéuticas peruanas?					
	INDICADOR: CUADRO DE MANDO INTEGRAL					
6	¿Estima usted que el cuadro de mando integral o balanced scorecard facilita información para las decisiones financieras efectivas en las industrias farmacéuticas peruanas?					
7	¿Considera usted que el cuadro de mando integral facilita información de la perspectiva financiera, de proceso, de clientes y capacitación en las industrias farmacéuticas					

	peruanas?					
	INDICADOR: VALOR ECONÓMICO AÑADIDO					
8	¿Estima usted que el valor económico añadido permite medir el valor generado para los accionistas en las industrias farmacéuticas peruanas?					
9	¿Considera usted que el valor económico añadido se concreta con una mayor tasa de rentabilidad de las inversiones frente a la tasa de las deudas en las industrias farmacéuticas peruanas?					
	INDICADOR: VALORACIÓN DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL					
10	¿Estima usted que la contabilidad gerencial debe proporcionar información sobre la responsabilidad social empresarial en las industrias farmacéuticas peruanas?					
11	¿Considera usted que la responsabilidad social empresarial comprende el aspecto económico, social, ambiental, ético y tecnológico de las industrias farmacéuticas peruanas?					
	VARIABLE DEPENDIENTE: DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS.					
12	¿Considera usted que las decisiones financieras efectivas son las posturas tomadas sobre el financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos para lograr las metas,					

	objetivos y misión en las industrias farmacéuticas peruanas?					
	INDICADOR: DECISIONES DE FINANCIAMIENTO					
13	¿Cree usted que las decisiones de financiamiento ayudan a estructurar las deudas internas y externas en las industrias farmacéuticas peruanas?					
14	¿Estima usted que las decisiones de financiamiento son utilizadas en las inversiones y generan un costo en las industrias farmacéuticas peruanas?					
	INDICADOR: DECISIONES DE INVERSIÓN					
15	¿Considera usted que las decisiones de inversión son de capital de trabajo y bienes de capital en las industrias farmacéuticas peruanas?					
16	¿Estima usted que las decisiones de inversión buscan lograr el mayor aprovechamiento y mejor rentabilidad en las industrias farmacéuticas peruanas?					
	INDICADOR: DECISIONES DE RENTABILIDAD					
17	¿Cree usted que las decisiones de rentabilidad buscan lograr el mayor beneficio posible en relación con las ventas, costos y gastos en las industrias farmacéuticas peruanas?					
18	¿Considera usted que las decisiones de rentabilidad busca lograr el mayor beneficio de las inversiones y el patrimonio					

	neto en las industrias farmacéuticas peruanas?					
	INDICADOR: DECISIONES SOBRE RIESGOS					
19	¿Estima usted que las decisiones sobre riesgos buscan reducir los riesgos no sistemático y sistemático en las industrias farmacéuticas peruanas?					
20	¿Considera usted que las decisiones sobre riesgos buscan reducir los riesgos operativos, administrativos, económicos y sociales en las industrias farmacéuticas peruanas?					
	INDICADOR: DECISIONES DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL					
21	¿Considera usted que debe implementarse la responsabilidad social empresarial en las industrias farmacéuticas peruanas?					
22	¿Considera usted que la responsabilidad social empresarial es una estrategia competitiva para las industrias farmacéuticas peruanas?					

ANEXO No. 3:

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EL EXPERTOACADÉMICO
DR. WILLIAM ENRIQUE CRUZ GONZÁLES**

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada: **“INFERENCIA DE LA CONTABILIDAD GERENCIAL EN LAS DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS, EL CASO DE LAS INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS PERUANAS”**, mi calificación sobre un estándar del 95%, es la siguiente:

No.	PREGUNTA	55- 64	65- 74	75- 84	85- 94	95- 99	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?						100
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?						100
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						100
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?						100
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?						100
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?						

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 90%.

El instrumento queda validado favorablemente por el experto académico indicado.

**ANEXO No. 04:
CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO CON EL ALFA DE CRONBACH
REALIZADA POR EL EXPERTO ACADÉMICO
DOCTOR**

Después de revisado el instrumento del Plan de tesis denominado: “**INFERENCIA DE LA CONTABILIDAD GERENCIAL EN LAS DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS, EL CASO DE LAS INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS PERUANAS**”, debo indicar que dicho instrumento es factible de reproducción por otros investigadores. Es decir los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, serán similares si se volviera a medir las mismas variables en condiciones idénticas. Este aspecto de la razonable exactitud con que el instrumento mide lo que se ha pretendido medir es lo que se denomina la confiabilidad del instrumento, la misma que se cumple con el instrumento de encuesta de este trabajo.

DETERMINACIÓN DEL COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD

VARIABLES	COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH	NÚMERO DE ÍTEMS
CONTABILIDAD GERENCIAL	80.38%	11
DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS	80.88%	11
TOTAL	80.56%	22

Estas son las conclusiones sobre el coeficiente confiabilidad:

- 1) Para la Variable independiente CONTABILIDAD GERENCIAL el valor del coeficiente es de 80.38%, lo que indica alta confiabilidad.
- 2) Para la variable dependiente DECISIONES FINANCIERAS EFECTIVAS el valor del coeficiente es de 80.88%, lo que indica una alta confiabilidad.
- 3) El coeficiente Alfa de Cronbach para la ESCALA TOTAL es de 80.56%, lo cual indica una alta confiabilidad del instrumento.
- 4) Finalmente, la confiabilidad, tanto de la escala total, como de las dos variables en particular, presentan valores que hacen que el instrumento pueda ser útil para alcanzar los **objetivos de la investigación.**

ANEXO 05:

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS:

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS DE CONTABILIDAD GERENCIAL:

Contabilidad.- La Contabilidad es un campo altamente técnico, que solamente pueden entender los Contadores Generales, Contadores Auditores y otros profesionales.

Función.- Es registrar cronológicamente los hechos económicos producidos en la empresa y proporcionar información financiera sobre la entidad económica.

Activo.- Indica lo que está a favor de la empresa, es decir, lo que tiene y lo que le deben. También refleja en qué ha empleado la empresa el dinero de que ha dispuesto. También comprende los bienes y derechos de la empresa.

Pasivo.- Indica lo que está en contra de la empresa, es decir, sus deudas y obligaciones con terceros sean estas a corto y largo plazo. También refleja de quién obtiene la empresa su financiamiento.

Capital o patrimonio.- Indica la deuda que la empresa mantiene con los dueños. Es decir el activo menos el pasivo.

Estado de resultados.- Refleja los resultados de la empresa en un período determinado.

Hecho contable.- La primera función de un sistema de Contabilidad consiste en crear un registro sistemático de la actividad comercial diaria de las transacciones en términos económicos.

Rentabilidad y solvencia.- La gerencia de toda empresa debe tener dos objetivos financieros claves en mente: El primero consiste en obtener una utilidad. El segundo consiste en mantener una solvencia, es decir, tener disponible suficiente dinero para pagar deudas a medida que lleguen a su término. El “fraude”.- Se puede definir como la falsedad deliberada de hechos con la intención de engañar a alguien.

Objetivos de la contabilidad gerencial.- Se puede inferir que los objetivos de la contabilidad Gerencial son entregar a los altos ejecutivos de la empresa la información como herramienta necesaria para una correcta y acertada toma de decisiones que le permitan lograr las metas, objetivos y misiones de su responsabilidad, como también controlar las responsabilidades del personal a su cargo en logro de los objetivos de la empresa y efectuar las correcciones necesarias en forma oportuna.

Eficiencia.- Que es el buen uso de los recursos de la empresa.

Eficacia.- Que es llevar a buen término la realización de los objetivos de la empresa.

Economicidad.- Que es obtener el objetivo al menor costo posible en beneficio de la utilidad y la rentabilidad de la empresa.

Control gerencial.- Que tiene como finalidad asegurar que los recursos son obtenidos y utilizados en forma efectiva y eficiente para el logro de los objetivos de la organización.

Planificación estratégica.- Que son conjuntos bien coordinados de programas de acción que apuntan a asegurar una ventaja sostenible en el largo plazo. Corresponde a los gerentes de negocios la formulación e implementación de los planes y acciones estratégicas que sean congruentes con las directrices generales corporativas, y que se ajusten al presupuesto asignado a la unidad particular de la organización.

Control gerencial.- Se acostumbra a pensar que el control gerencial constituye un proceso mediante el cual una organización se asegura que la ejecución concuerda con la planificación. En todo caso, este tipo de control gerencial, permite conocer las posibles desviaciones entre lo planificado y lo real, con el objeto de arbitrar las medidas correctivas necesarias, para el cumplimiento de metas y objetivos planificados.

Aplicación del control gerencial.- Los gerentes de línea (Administración, Producción, Ventas....) conforman los puntos focales del control gerencial; son las personas cuyos juicios

han sido incorporados en los planes aprobados, quienes deben influir sobre otros, y cuyo desempeño es medido por la alta dirección.

Principios de la motivación.- Dado que el control gerencial involucra el comportamiento de seres humanos, las siguientes dimensiones son críticas para evaluar la calidad global de la

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS DE TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS:

Acción - Participación fraccional de propiedad en el capital de una compañía, cuyo valor puede apreciar o depreciar.

Acreeedor – Persona o entidad que presta o concede crédito a otra persona o entidad y adquiere de ese modo el derecho de cobrar intereses y el repago de la suma prestada.

Acreeedor garantizado - Persona cuyos derechos sobre otra están protegidos con colateral o con una hipoteca u otra garantía real.

Agente - Persona que representa, actúa y rinde cuentas por otra.

Anualidad - Suma predeterminada que un “beneficiario” tiene derecho a recibir periódicamente, hasta su muerte, o durante determinado número de años, como resultado de un plan convenido.

Bono - Certificado de deuda a largo plazo emitido por una compañía, el gobierno federal o por un gobierno estatal o local.

Cartera de inversiones (portfolio) - Conjunto de valores que pertenecen a una persona. Conforme a los propósitos de quien invierte, la cartera puede ser para ingreso, crecimiento, crecimiento agresivo o especulación.

Cargo por financiamiento – El costo de un préstamo o interés de un préstamo. Puede ser simple y compuesto; también puede considerarse como gasto financiero o costo financiero.

Certificado de Depósito (CD) - Es una cuenta de depósito a plazo fijo que se evidencia en un documento emitido como recibo en el que se hace constar: el plazo, la tasa de interés y otras condiciones, entre ellas que no puede retirarse antes del vencimiento pactado sin penalidad.

Codeudor – Es toda otra persona, en adición al deudor directo, que firma los documentos de un préstamo asumiendo así una obligación igual a la del deudor directo.

Corredor de préstamos - Cualquier persona natural o jurídica que ofrece y contrata sus servicios para gestionar, tramitar u obtener préstamos hipotecarios u otros tipos de préstamos y financiamientos para terceras personas a cambio de una comisión.

Crédito – Es la promesa de pago en el futuro para poder comprar o tomar prestado en el presente.

Crédito rotativo – Comúnmente llamada línea de crédito, es una facilidad que puede ser utilizada repetidamente, hasta el límite establecido.

Cuenta corriente o de cheques - Depósito en una institución financiera sujeto a retiros sin previo aviso, generalmente mediante la emisión de cheques. Se conoce también como un depósito a la vista (o a la demanda).

Cuenta de ahorros - Cuenta de depósito en una institución financiera entre cuyas condiciones contractuales se establece que la institución tiene la facultad de exigir al depositante un aviso con hasta 30 días de anticipación, antes de efectuar un retiro.

Depositario - Institución financiera que acepta depósitos de sus clientes.

Deudor - Persona que tiene una deuda y la obligación de pagarle al acreedor.

Diversificación - Distribución de las inversiones entre distintos tipos de valores, industrias y localidades, con la idea de reducir el riesgo.

Estimado de buena fe - Estimado de los probables costos del servicio de cierre de un préstamo hipotecario que el deudor debe recibir al momento, o dentro de tres días después de presentar su solicitud.

Estudio de título - Verificación del récord público para determinar el dueño de un predio de bienes raíces y los gravámenes que puedan existir sobre dicha propiedad.

Fiador - Persona que se compromete a pagar si otro no lo hace.

Fraude - Práctica de la simulación y del artificio con intención de engañar o lesionar a otro. Es ilegal.

Garantía - Promesa hecha por una persona para responder por la falta de cumplimiento de otra, en el pago de una deuda o en la ejecución de una obligación.

Gastos de cierre - Incluye, entre otros: puntos, cargos de preparación de escrituras, hipotecas y documentos de liquidación, honorarios de abogados, cargos de registro y notario, tasación e informe de crédito.

Gravamen - Cualquier carga u obligación impuesta sobre bienes raíces. Derecho de los acreedores a cierto activo (por ejemplo, una casa) si el deudor falla en cumplir sus obligaciones de pago.

Historial de crédito – El récord continuo de las deudas y compromisos de un deudor y cuán bien han sido pagadas u honradas.

Interés – Cargo que se cobra al que toma prestado por utilizar el dinero o capital de otra persona o entidad. Se paga a intervalos convenidos y que se expresa comúnmente como un porcentaje anual del capital no pagado.

Inversión - Colocación de fondos en valores para obtener ingresos o realizar ganancias. También son los activos que dispone una empresa. Asimismo puede ser el capital de trabajo y los bienes de capital de una empresa.

Préstamo de consolidación – El combinar varias deudas en una con el fin de lograr una tasa de interés más baja o pagos mensuales más bajos al extender los pagos por un periodo de tiempo más largo.

Principal - Cantidad de dinero que se ha prestado y sobre la cual se computa y han de pagar intereses.

Rendimiento - Ingreso que se obtiene en una inversión expresada como un porcentaje de la cantidad invertida. Es la rentabilidad o beneficio o ganancia que se obtiene al invertir en activos financieros o activos reales.

Rentabilidad – Beneficio obtenido de las inversiones realizadas

Recargo - Importe que frecuentemente se agrega a un contrato de pago en una venta a plazos, para cubrir los gastos de venta y administrativos, los intereses, riesgos y algunas veces también otros factores.

Refinanciamiento -Sustitución de una deuda con otra nueva.

Reglamentación Financiera – Conjunto de leyes y reglamentos para proteger a los consumidores que utilizan crédito y a los inversionistas, así como para garantizar la solvencia y solidez del sistema financiero de un país.

Riesgo - La probabilidad de incurrir una pérdida por cambios imprevistos en el precio o rendimiento de una inversión. Puede ser sistemático o de mercado y no sistemático o específico o propio de una empresa.

Tarjeta de crédito – Tarjeta plástica emitida por un acreedor que permite a los individuos obtener dinero prestado y adquirir bienes o servicios según un acuerdo de crédito previamente establecido.

Tarjeta de débito - Tarjeta plástica emitida por una institución financiera que permite al tarjetahabiente, entre otras transacciones, el retiro de fondos de sus cuentas en cajeros automáticos y el pago por bienes y servicios en comercios.

Tasa fija - Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato de crédito que se establece desde el principio y no cambia en ningún momento mientras dure el contrato.

Tasa variable - Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato que puede aumentar o reducirse mientras dure el contrato. Usualmente, los cambios en la tasa no pueden pasar de ciertos mínimos o máximos acordados en el contrato.

Tasa primaria (prime rate) - Tasa de interés que imponen los principales bancos en préstamos de corta duración a clientes con buenas clasificaciones de crédito.

Tasa de interés anual - Es el costo total del crédito expresado como una tasa porcentual anual. Incluye la tasa de interés, puntos, costos del intermediador financiero y otros cargos del crédito que debe pagar el deudor.

Tasa de rentabilidad mínima atractiva (TREMA) – Tasa promedio ponderada de las inversiones de las empresas que tienen las empresas

Tasa del costo promedio ponderado de capital (CPPC) – Tasa promedio ponderada de las deudas que tienen las empresas

Tasa nominal anual – Tasa de referencia de las operaciones financieras. Es una tasa publicitaria

Tasa efectiva anual (TEA) – Tasa que efectivamente se va a pagar o cobrar por una transacción financiera.

Tasa real – Es la tasa que tiene en cuenta la inflación