

Universidad Nacional
Federico Villarreal

Vicerrectorado de
INVESTIGACIÓN

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

**“CONTABILIDAD GERENCIAL PARA LA EFECTIVIDAD DE LAS
EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE LIMA METROPOLITANA,
PROPUESTA ACTUAL”**

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTORA EN
CONTABILIDAD

AUTORA:

ESTHER MERCEDES JESÚS LAUREANO

ASESOR:

DR. ROBERTO CUMPEN VIDAURRE

JURADOS:

DR. DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS

DRA. CRISTINA QUIROZ ZUÑE DE MORI

DR. JORGE AMBROSIO REYES

LIMA-PERÚ

2015

DEDICATORIA:

A mi padre, madre y hermanos

Por el apoyo permanente

En mi desarrollo profesional.

ESTHER MERCEDES JESÚS LAUREANO

AGRADECIMIENTO:

Mi especial agradecimiento para los distinguidos Miembros del Jurado.
Por su criterio objetivo en la evaluación de este trabajo de investigación.

Asimismo, mi agradecimiento para mi asesor
Por las sugerencias recibidas para el mejoramiento de este trabajo.

Muchas gracias para todos.

ESTHER MERCEDES JESÚS LAUREANO

ÍNDICE

Carátula	01
Dedicatoria	02
Agradecimiento	03
Índice	04
Resumen	07
Abstract	08

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema	09
1.2. Descripción del problema	10
1.3. Formulación del problema	11
1.3.1. Problema general	11
1.3.2. Problemas específicos	12
1.4. Antecedentes de la investigación	12
1.5. Justificación de la investigación	30
1.6. Limitaciones de la investigación	31
1.7. Objetivos de la investigación	31
1.7.1. Objetivo general	31
1.7.2. Objetivos específicos	31
1.8. Hipótesis de la investigación	31
1.8.1. Hipótesis general	31
1.8.2. Hipótesis específicas	31

II: MARCO TEÓRICO

2.1. Marco conceptual general	33
2.1.1. Teoría general de la economía	33
2.1.2. Teoría general de la administración	34
2.1.3. Teoría general de la contabilidad financiera	35
2.1.4. Teoría general del control interno	37

2.1.5. Teoría general de la auditoría de gestión	39
2.2. Marco conceptual de las variables	41
2.2.1. Contabilidad gerencial	41
2.2.2. Efectividad empresarial	56
2.2.3. Empresas constructoras de Lima Metropolitana	64
2.3. Marco conceptual de las dimensiones	84
2.3.1. Conceptos relacionados con la contabilidad gerencial	84
2.3.2. Conceptos relacionados con la efectividad empresarial	124

III: MÉTODO

3.1. Tipo de investigación	132
3.1.1. Tipo de investigación	132
3.1.2. Nivel de la investigación	132
3.1.3. Métodos de la investigación	132
3.1.4. Diseño de la investigación	132
3.2. Población y muestra de la investigación	132
3.2.1. Población de la investigación	132
3.2.2. Muestra de la investigación	132
3.3. Operacionalización de variables	133
3.3.1. Variables e indicadores de la investigación	133
3.3.2. Definición operacional de las variables	134
3.4. Instrumentos de la investigación	134
3.5. Procedimientos de la investigación	135
3.6. Análisis de datos de la investigación	136
3.7. Consideraciones éticas	137

IV: RESULTADOS

4.1. Análisis e interpretación de los resultados de la investigación	140
--	-----

4.2. Contrastación de hipótesis de la investigación	160
---	-----

V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Discusión de los resultados de la investigación	164
--	-----

VI. CONCLUSIONES

6.1. Conclusiones	169
-------------------	-----

VII. RECOMENDACIONES

7.1. Recomendaciones	170
----------------------	-----

VIII. REFERENCIAS

IX. ANEXOS

Anexo No. 1: Matriz de consistencia	175
Anexo No. 2: Instrumento: Encuesta	176
Anexo No. 3: Validación del instrumento por expertos	180
Anexo No. 4: Confiabilidad del instrumento con el alfa de Cronbach	181
Anexo No. 5: Definición de términos	183

RESUMEN:

Se ha desarrollado la tesis denominada: “**CONTABILIDAD GERENCIAL PARA LA EFECTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE LIMA METROPOLITANA, PROPUESTA ACTUAL**”; que es una investigación académica y profesional cuyo problema de acuerdo a las memorias anuales de la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO), se ha determinado en el logro de las metas, objetivos y misión empresarial, es decir en la falta de efectividad de dichas empresas.

En este trabajo se ha logrado determinar que la información que proporciona la contabilidad gerencial que incluye información financiera, información económica, información patrimonial y otros tipos de información empresarial, facilita el logro de las metas. Objetivos y misión empresarial, en buena cuenta la efectividad de las empresas constructoras de Lima metropolitana.

La pregunta general que ha guiado el trabajo de investigación ha sido: ¿De qué manera la contabilidad gerencial podrá facilitar la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?

Para solucionar la problemática indicada se tiene a la hipótesis general del trabajo: La contabilidad gerencial facilita la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

Como tiene que ser, el trabajo estuvo enfocado en el objetivo general: Determinar la manera como la contabilidad gerencial podrá facilitar la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

Entre todos los resultados, resalta el relacionado con las variables de la investigación y dicho resultado es que el 96 por ciento de los encuestados acepta que la contabilidad gerencial facilita la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana, mediante la amplia información financiera, económica, patrimonial, estadística, de mercado y otra de las empresas respectivas.

Palabras clave: Contabilidad gerencial; efectividad empresarial y empresas constructoras de Lima Metropolitana.

ABSTRACT

The thesis called "**MANAGEMENT ACCOUNTING FOR THE EFFECTIVENESS OF CONSTRUCTION COMPANIES OF LIMA METROPOLITANA, CURRENT PROPOSAL**" has been developed; which is an academic and professional investigation whose problem according to the annual reports of the Peruvian Chamber of Construction (CAPECO), has been determined in the achievement of goals, objectives and business mission, that is to say in the lack of effectiveness of said Business.

In this work it has been determined that the information provided by management accounting that includes financial information, economic information, wealth information and other types of business information, facilitates the achievement of the goals. Objectives and business mission, in good account the effectiveness of the construction companies of metropolitan Lima. The general question that has guided the research work has been: How can management accounting facilitate the effectiveness of construction companies in Metropolitan Lima?

To solve the indicated problem, we have the general hypothesis of the work: Management accounting facilitates the effectiveness of construction companies in Metropolitan Lima.

As it should be, the work was focused on the general objective: Determine how management accounting can facilitate the effectiveness of construction companies in Metropolitan Lima.

Among all the results, the one related to the research variables stands out and that result is that 96 percent of the respondents accept that management accounting facilitates the effectiveness of the construction companies of Metropolitan Lima, through extensive financial, economic information, patrimonial, statistical, market and other of the respective companies.

Keywords: Management accounting; business effectiveness and construction companies of Metropolitan Lima.

I. INTRODUCCIÓN

Para desarrollar la investigación intitulada: “**CONTABILIDAD GERENCIAL PARA LA EFECTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE LIMA METROPOLITANA, PROPUESTA ACTUAL**”, se ha tenido como objetivo determinar la manera como la contabilidad gerencial podrá facilitar la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

Dado que el problema es la falta de consecución de las metas, objetivos y misión de las Empresas Constructoras de Lima Metropolitana. Dichas metas están en el capital de trabajo, los bienes de capital, el financiamiento interno, financiamiento externo, niveles de ventas, costos, gastos y resultado de las empresas en estudio; se ha tenido que establecer a la contabilidad gerencial por cuanto es la herramienta por excelencia para la toma de decisiones empresariales. Al respecto, la contabilidad financiera, resultaba insuficiente, por tanto, había que agregar la contabilidad de costos, pero aun así la gerencia necesita mayor información sobre perspectivas, sobre valor económico agregado y otros aspectos de las empresas; porque es la contabilidad gerencial que de alguna manera aglutina toda esa información, la reúne, analiza, interpreta y perfila para el uso de la gerencia de las empresas

Es la información de la contabilidad gerencial que dota de recursos para que la gerencia tome las mejores decisiones y de ese modo logre solucionar las metas empresariales, objetivos empresariales, misión empresarial; y todo lo cual constituye la efectividad de las Empresas Constructoras de Lima Metropolitana.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

De acuerdo con las memorias anuales de la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO), se ha determinado que las empresas constructoras de Lima Metropolitana tienen muchas dificultades para lograr sus objetivos empresariales.

El problema de la investigación se presenta por medio de los síntomas o efectos, causas o situaciones que los originan, pronóstico de lo que podría pasar si no se hace nada y la propuesta de la investigadora mediante el control del pronóstico.

Este trabajo se desarrolló en las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Esta investigación ha cubierto el período del año 2012 hasta la actualidad. La investigación permitirá establecer relaciones sociales con los propietarios, titulares, socios, accionistas; directores, gerentes, funcionarios; trabajadores; clientes, proveedores y otras personas

relacionadas. En esta investigación tratará las siguientes teorías: Contabilidad gerencial y Efectividad empresarial

1.2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

SÍNTOMAS:

En el año 2010 sólo lograron un 74%; el 2011 alcanzaron un 78%; en el año 2012 el 84% y el 2013 el 91%. Si bien han ido mejorando cada año pero no se han logrado el 100% de los objetivos propuestos, todo lo cual incide en la efectividad empresarial.

En detalle, dichas empresas afrontan altos costos fijos por no alinear dichas empresas al logro de la efectividad empresarial.

Asimismo, se ha determinado que dichas empresas no negocian adecuadamente los costos variables de su actividad, con sus proveedores y trabajadores, porque no se toman las decisiones en el marco de la efectividad empresarial. Las empresas no generan los ingresos suficientes en el corto y mediano plazo porque dichos ingresos no son suficientes para soportar los costos, gastos y tributos que genera su actividad, por la falta de orientación de las políticas y estrategias a la efectividad empresarial.

Las empresas constructoras de Lima Metropolitana, no vienen siendo lo adecuadamente eficientes, debido a una inadecuada racionalización de recursos al no direccionar a dichas entidades por la ruta de la efectividad empresarial.

Tampoco, no vienen logrando altos niveles de productividad, debido a falta de incentivos para los trabajadores. No tienen programas de mejoramiento de procesos y procedimientos empresariales por no orientar a las empresas al logro de las metas, sus objetivos y la misión que deben desarrollar. Asimismo, tampoco vienen logrando niveles adecuados de competitividad por que las decisiones que se toman no están alineadas en el marco de la competitividad.

CAUSAS:

Entre las causas que han dado lugar a los síntomas o efectos antes indicados se tienen la falta de políticas, estrategias y acciones orientadas al logro de la efectividad empresarial.

Las empresas, no utilizan adecuadamente la contabilidad gerencial, contabilidad financiera y contabilidad de costos por tanto no disponen de información razonable y oportuna para que los directivos puedan tomar decisiones informadas sobre endeudamiento, inversiones, rentabilidad y riesgo; ingresos, costos de ventas, gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros; actividades de operación, inversiones y financiamiento.

Las empresas no disponen de presupuestos de costos que les permitan medir a priori el margen de beneficio que necesitan para entregar a los accionistas como dividendos o poder reinvertirla en las actividades de la empresa.

En tanto cualquier resultado que obtengan no puede ser medido, porque no hay un instrumento de comparación; asimismo los resultados obtenidos tampoco se comparan con las empresas del mismo nivel y giro. No disponen de políticas sobre eficiencia empresarial; mejora continua empresarial, competitividad empresarial y efectividad empresarial

PRONOSTICO:

De continuar esta situación, las empresas continuarán incumpliendo sus metas, objetivos y misión empresarial; es decir no tendrán efectividad empresarial; no podrán utilizar adecuadamente la información sobre ingresos, costos, gastos y tributos, con lo cual los niveles de rentabilidad serán mínimos e incluso obtendría pérdida.

No podrán sacarle el máximo provecho a los recursos que explota; continuarán sin procesos de mejoramiento continuo; continuarán sin tener competitividad en el sector donde se desarrollan.

CONTROL DE PRONÓSTICO:

Para solucionar la problemática presentada, las empresas constructoras de Lima Metropolitana deben utilizar la contabilidad gerencial, junto a otras herramientas, para facilitar la efectividad empresarial; utilizar la contabilidad gerencial, como herramienta de información para la planeación de actividades, procesos y procedimientos empresariales; utilizar la contabilidad gerencial, como herramienta para la toma de decisiones sobre ingresos, costos, gastos, tributos y resultados; utilizar la contabilidad gerencial, junto a otras herramientas, para facilitar la eficiencia empresarial; utilizar la contabilidad gerencial, junto a otras herramientas, para facilitar la mejora continua empresarial; utilizar la contabilidad gerencial, junto a otras herramientas, para facilitar la competitividad empresarial

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1. PROBLEMA GENERAL

¿De qué manera la contabilidad gerencial podrá facilitar la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?

1.3.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- 1) ¿De qué forma la contabilidad de costos podrá facilitar la economía y eficiencia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?

- 2) ¿De qué modo la contabilidad financiera podrá facilitar la mejora continua de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?

- 3) ¿De qué manera el cuadro de mando integral y el valor económico agregado podrá facilitar la competitividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?

1.4. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Los antecedentes fueron los siguientes:

Celis (2014); en su trabajo correspondiente señala que:

La administración empresas constructoras de Lima Metropolitana se refiere a la planeación, organización dirección, coordinación y control de los recursos y actividades; todo lo cual es muy importante para el desarrollo de dichas organizaciones. En cuanto a la tributación de las empresas constructoras de Lima Metropolitana, se tiene el tratamiento de los impuestos, contribuciones y tasas relacionadas sobre varios tópicos de las empresas, como el hecho de comprar materiales directos e indirectos tiene que asumir tributos como impuesto general a las ventas e impuesto de promoción municipal; por el hecho de tener trabajadores tiene que asumir la contribución a ESSALUD, Seguro complementario de trabajo de riesgo; Seguro de vida; Servicio Nacional de adiestramiento en el trabajo industrial y otros propios del sector; asimismo tiene que retener tributos como las aportaciones a pensiones, impuesto a la renta de quinta categoría; por el hecho de tener terrenos y edificaciones tiene que asumir el Impuesto al patrimonio predial y tasas como limpieza pública, serenazgo, parques y jardines, etc. ; por el hecho de tener vehículos relativamente tiene que asumir el Impuesto al patrimonio automotriz.

Tanto la administración como la tributación facilitan abundante información para que la contabilidad se encargue de reconocer las transacciones, medir o valorar dichas transacciones; registrar dichas transacciones en libros auxiliares y principales utilizando

algún software especializado; asimismo presentar la información en los estados financieros y sus respectivas notas.

Todo lo que pasa en las empresas es tratado por la contabilidad, la cual se encarga de formular los estados financieros, que son la base para tomar decisiones informadas en las empresas constructoras.

Jiménez (2014); señala que de acuerdo a Clasificación industrial internacional uniforme de las Naciones Unidas (CIIU):

La construcción es una categoría que incluye las actividades de construcción general y especializada de edificios y obras de ingeniería civil. Se incluye las nuevas obras, reparación, adición y remodelación, la construcción de edificios prefabricados o estructuras en el lugar y también las construcciones de naturaleza temporal. La construcción general es la construcción de viviendas enteras, edificios de oficinas, almacenes y otros edificios públicos, construcciones en granjas, etc.; o la construcción de obras de ingeniería civil tales como, autopistas, calles, puentes, túneles, líneas de ferrocarril, campos de aterrizaje, puertos y otros proyectos acuáticos, sistemas de irrigación, sistemas de alcantarillado, instalaciones industriales, tuberías de distribución o transportación y líneas eléctricas, instalaciones deportivas, etc. Este trabajo puede realizarse por cuenta propia o a cambio de una retribución o por contrato. Partes del trabajo y algunas veces prácticamente todo el trabajo puede ser subcontratado. Unidades que llevan a cabo el trabajo completo para un proyecto de construcción están clasificadas aquí. También se incluye la reparación de edificios y trabajos de ingeniería. La construcción completa de edificios (división 41), la construcción completa de obras de ingeniería civil (división 42), así como también las actividades de construcción especializada, si son llevadas a cabo sólo como parte del proceso de construcción (división 43). El alquiler de equipo de construcción con operarios es clasificado con la actividad de construcción específica realizada con este equipo.

El desarrollo de proyectos de construcción para edificios u obras de ingeniería civil agrupando medios físicos, técnicos y financieros para realizar el proyecto y su posterior venta. Si estas actividades no son realizadas para la venta posterior de la construcción del proyecto, pero sí para su explotación (ejemplo: alquiler de espacios en estos edificios, elaboración de actividades en estas plantas), la unidad no estaría clasificada aquí, si no de acuerdo a su actividad operacional, es industria o actividades inmobiliarias, etc.

Este conjunto de actividades necesitan administrarse convenientemente para lograr los mejores niveles de economía, eficiencia, efectividad, productividad, mejora continua y competitividad para poder continuar en el mercado.

En España, el Grupo ACS (Actividades de Construcción y Servicios, SA), (IBEX 35 : ACS) es una compañía española fruto de la fusión de OCISA, fundada en 1942, que agrupó a todas las empresas de los Bancos Hispano Americano y Urquijo, y Construcciones Padrós, fundada en 1968, que dio lugar a OCP Construcciones , en 1992, y posteriormente fusionadas, 1997, con [Ginés Navarro Construcciones], fundada en 1930, y Vías, fundada en 1928, ambas controladas por la familia March.. El salto cuantitativo lo dan en 2002 al comprar una participación de control en Dragados y Construcciones, SA. OCISA, salió a cotizar en Bolsa en 1990. En la actualidad ACS es una empresa muy diversificada que está presente en distintos sectores económicos a través de numerosas e importantes empresas participadas, como Hochtief, Leighton, Turner, Flatiron, Medio Ambiente Urbasery Servicios Industriales Cobra. Tiene una importante participación en Iberdrola, que ha estado lastrando sus cuentas, con anteriormente fue accionista de referencia de Unión Fenosa.

La compañía presidida por Florentino Pérez cerró el año con unos ingresos de 50.654 millones de dólares de los que 42.772 millones provienen del extranjero, el 84,5% del total. En el podio le siguen la alemana Hochtief, de la que la española controla el 53,4% y la norteamericana Bechtel. Su presidente e impulsor desde sus orígenes es Florentino Pérez, que con un grupo de Ingenieros compraron primero Construcciones Padrós y luego OCISA. Florentino Pérez, segundo presidente de OCISA, es muy conocido por ser también presidente del Real Madrid Club de Fútbol. Los principales accionistas de ACS son la familia March, los "Albertos" (Alberto Alcocer y Alberto Cortina) y el propio Florentino Pérez. La expansión de este grupo en los últimos años ha sido constante y en gran medida puede considerarse un exponente de la pujanza del sector constructor en España.

El holding ACS, lastrada por el estallido de la burbuja inmobiliaria nacional, hace años que decidió volcarse al exterior. Y esta apuesta se ha traducido en resultados y contratos. De esta forma, el grupo de infraestructuras ACS terminó el ejercicio 2012 como la mayor constructora internacional del mundo por volúmenes de facturación, según refleja el ranking que elabora la revista ENR (Engineering News Record por sus siglas en inglés).

ACS lidera en 2013 por séptimo año consecutivo la clasificación de los principales grupos de concesiones de infraestructuras de transportes del mundo, según el listado que anualmente publica la revista especializada 'Public Works Financing' (PWF). España se mantiene un año más como país que más empresas tiene entre los principales grupos concesionarios del mundo, al copar ocho de los 37 puestos del ranking. De ellos, seis figuran entre los veinte primeros. La compañía que preside Florentino Pérez mantiene el primer puesto del listado por número de dotaciones gestionadas o en construcción, mientras que Ferrovial figura como número uno por volumen de inversión realizada, donde ACS se sitúa en segundo lugar.

ACS ha obtenido un beneficio neto en 2013 de 702 millones de euros y reduce su endeudamiento un 14,5 %. La facturación alcanza los 38.373 millones de euros, de los cuales un 86,3% procede de la actividad internacional. La cartera total registra 63.419 millones de euros, equivalente a 18 meses de actividad. La deuda neta se reduce en un 14,5% en el año y se sitúa en 4.235 millones de euros al cierre de 2013.

Para Manrique (2013); las empresas constructoras:

Necesitan tomar decisiones sobre financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgo; también sobre sus activos, pasivos, ingresos y gastos; para que dichas decisiones sean lo más efectivas posibles, se requiere información relevante. La empresa puede tomar información de la contabilidad, pero si dicha información no ha sido auditada no se sabe si es razonable, es decir está formulada correctamente con las Normas internacionales de información financiera.

La auditoría de los Estados Financieros tiene como objetivo la emisión de una opinión profesional de manera veraz, independiente y transparente sobre la razonabilidad de la información contenida en ellos y sobre el cumplimiento de las normas contables que se requiera. Para ello, los auditores financieros aplican el rigor de la metodología académica, la cual es complementada con el enfoque propio de cada Sociedad. Como resultado de este trabajo se obtiene el Dictamen de Auditoría que puede ser compartido con los distintos stakeholders de la empresa (accionistas, directores, gerentes, empleados, clientes, proveedores, reguladores, entre otros) como sustento de la gestión transparente de la empresa auditada. El sello de calidad de la Sociedad es un valor agregado que incrementa la confianza del lector de dichos Estados Financieros Auditados.

La auditoría financiera tiene como finalidad el examinar los estados financieros y a través de ellos las transacciones realizadas por las empresas constructoras, con la finalidad de emitir una opinión técnica y profesional con respecto a la razonabilidad de la posición financiera de la empresa. Tiene como objetivo General; emitir una opinión sobre la razonabilidad de los estados financieros preparados por la administración de las entidades sujetas a auditoría. Tiene como objetivos específicos: Examinar el manejo de los recursos financieros y determinar si la información financiera es oportuna, útil, adecuada y confiable; Evaluar el cumplimiento de las metas y objetivos establecidos; Verificar que las entidades ejerzan eficientes controles sobre los ingresos y gastos; Verificar el cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias y normativas aplicables en la ejecución de las actividades desarrolladas; Formular recomendaciones dirigidas a mejorar el control interno y contribuir al fortalecimiento de la gestión pública y promover su eficiencia operativa.

La auditoría financiera proporciona información fidedigna para la toma de decisiones sobre nuevos proyectos, ampliación de inversiones, obtención de financiamiento, toma de riesgos, niveles de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad de un periodo.

La auditoría financiera, a través de la carta de recomendaciones del control interno y el propio informe de los auditores independientes, proporciona amplia información sobre la situación financiera, económica y de todos los aspectos de la empresa; todo lo cual es de mucha utilidad para los directivos y gerentes porque es una verdadera ayuda para tomar decisiones bien informadas.

La información financiera, económica y patrimonial de las empresas es más razonable, creíble, confiable, cuando tiene auditoría financiera. La realización de la auditoría financiera en las empresas constructoras de Lima Metropolitana es una suerte de sello para la generación de confianza frente a accionistas, acreedores, proveedores, clientes, trabajadores y todos los stakeholders o grupos de interés de cada empresa.

Para Jesús (2013); en su investigación respectiva, señala que:

Pese al esfuerzo que realizan los funcionarios y trabajadores de las empresas constructoras de Lima Metropolitana, estas presentan varios problemas. Para efectos de la investigación, el problema se encuentra identificado en las deficiencias en el financiamiento de las empresas constructoras de Lima Metropolitana que al no contar con información financiera y económica razonable tienen limitaciones para acceder a determinados bancos, líneas y beneficios.

Los estados financieros razonables constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. El objetivo de los estados financieros razonables es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de las empresas, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas.

Los estados financieros razonables también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de una entidad: activos; pasivos; patrimonio; ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas; aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos en su condición de tales; y flujos de efectivo. Esta información, junto con la contenida en las notas, ayuda a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y su grado de certidumbre.

Un juego completo de estados financieros comprende: un estado de situación financiera al final del periodo; un estado del resultado integral del periodo; un estado de cambios en el patrimonio del periodo; un estado de flujos de efectivo del periodo; notas, que incluyan un resumen de las políticas contables más significativas y otra información explicativa; y, un estado de situación financiera al principio del primer periodo comparativo, cuando las empresas constructoras apliquen una política contable retroactivamente o realice una re expresión retroactiva de partidas en sus estados financieros, o cuando reclasifique partidas en sus estados financieros.

Las empresas constructoras presentarán con el mismo nivel de importancia todos los estados financieros que forman un juego completo de estados financieros. Las empresas constructoras pueden presentar los componentes del resultado como parte de un único estado del resultado integral o en un estado de resultados separado. Cuando se presenta un estado de resultados, forma parte de un juego completo de estados financieros, y deberá mostrarse inmediatamente antes del estado del resultado integral.

Muchas empresas constructoras presentan, fuera de sus estados financieros, un análisis financiero elaborado por la gerencia, que describe y explica las características principales del rendimiento financiero y la situación financiera de la entidad, así como las principales incertidumbres a las que se enfrenta. Tal informe puede incluir un

examen de: (a) los principales factores e influencias que han determinado el rendimiento financiero, incluyendo los cambios en el entorno en que opera la entidad, su respuesta a esos cambios y su efecto, así como la política de inversiones que sigue para mantener y mejorar dicho rendimiento financiero, incluyendo su política de dividendos; (b) las fuentes de financiación de la entidad, así como su objetivo respecto al coeficiente de deudas sobre patrimonio; y, (c) los recursos de la entidad no reconocidos en el estado de situación financiera según las NIIF.

Las empresas constructoras, fuera de sus estados financieros, informes y estados tales como informes medioambientales y estados del valor añadido, particularmente en sectores industriales en los que los factores del medioambiente son significativos y cuando los trabajadores se consideran un grupo de usuarios importante. Los informes y estados presentados fuera de los estados financieros quedan fuera del alcance de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Los estados financieros deberán presentar razonablemente la situación financiera y el rendimiento financiero, así como los flujos de efectivo de una entidad. La presentación razonable requiere la presentación fidedigna de los efectos de las transacciones, así como de otros sucesos y condiciones, de acuerdo con las definiciones y los criterios de reconocimiento de activos, pasivos, ingresos y gastos establecidos en el Marco Conceptual.

La aplicación de las NIIF, con información a revelar adicional cuando sea necesario, se supone que da lugar a estados financieros que permiten conseguir una presentación razonable. Las empresas constructoras, cuyos estados financieros cumplan las NIIF efectuará, en las notas, una declaración, explícita y sin reservas, de dicho cumplimiento. Las empresas constructoras no señalarán que sus estados financieros cumplen con las NIIF a menos que satisfagan todos los requerimientos de éstas.

Ramírez (2012); en su tesis, resalta la importancia de:

Valuar o valorar o medir correctamente los costos para luego registrarlos en la contabilidad y presentarlos en los estados financieros con el propósito de facilitar la toma de decisiones para la gestión óptima de las empresas, en cuanto a economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad.

En este tipo de empresa tiene que determinarse correctamente los insumos para los servicios turísticos, la mano de obra que participa en los servicios turísticos y los otros costos indirectos de los servicios.

De este modo la información contable es de mucha utilidad en la gestión de las empresas, de tal modo que esta información debe estar bien formulada y para ello se debe aplicar los principios, normas, procesos y procedimientos generalmente aceptados.

La contabilidad financiera o externa o contabilidad a secas es la técnica mediante la cual se clasifica, registran, suman e informa de las operaciones cuantificables en dinero realizadas por una entidad económica. Es la utilización de ciertos principios al registrar, clasificar y sumarizar, en términos monetarios, datos financieros y económicos, para informar en forma oportuna y fehaciente las operaciones de la vida de una empresa.

La función principal de la contabilidad financiera o externa es llevar en forma histórica la vida económica de una empresa y de cuentas bancarias: los registros de cifras pasadas sirven para tomar decisiones que beneficien en el presente o a futuro. También proporciona los estados contables o estados financieros que son sujetos al análisis e interpretación, informando a los administradores, a terceras personas y a entes estatales del desarrollo de las operaciones de la empresa.

La contabilidad financiera proporciona la definición de los conceptos básicos integrantes de los estados financieros, que constituyen la base para la clasificación de las transacciones y provee los supuestos básicos (los nueve principios básicos y el criterio prudencial) como condiciones que deben observar las reglas particulares, para que los procedimientos contables arriben a la información financiera conforme a sus propios objetivos, bajo las condiciones de calidad establecidas.

El procedimiento de clasificación, reconocimiento, valuación, presentación y revelación de las transacciones y de ciertos eventos identificables y cuantificables que afectan a la entidad, naturales al procedimiento contable en general a través de las normas de contabilidad financiera se encamina a su finalidad última: información financiera útil para la toma de decisiones de ciertos usuarios.

Según Santibáñez (2012); nada más importante que:

La determinación correcta de los costos empresariales. Sea cual fuere la forma, el modelo, el estilo, los costos tienen que determinarse para saber cuánto origina la obtención de un bien o servicio que se presta, si no se conocen los costos, no se pueden

determinar los precios. El costo es la plataforma para los precios. Los costos ayudan a formar precios de bienes y servicios.

El mundo ha cambiado, ahora es una gran aldea global y el modelo económico imperante es el del libre mercado. Las distancias se han acortado, las transacciones están en un clic o una llamada telefónica. Pero claro, esta situación trae consigo ventajas y desventajas para los países y particularmente para las empresas. La población ha aumentado y con ella sus necesidades no sólo se han incrementado si no refinado totalmente, lo que exige de parte de los proveedores de bienes y servicios mayor competitividad para poder atender dichas necesidades y también para poder mantenerse en el mercado.

Claro está que para ser competitivo, los bienes y servicios que ofertan las empresas deben basarse en las necesidades de la población, es decir el consumidor es el que impone las reglas, deben ser de muy buena calidad y tener un precio asequible al bolsillo de los demandantes del mercado al cual abastecen y como es de deducir todo este armazón descansa naturalmente en la determinación de sus costos. Uno de los problemas primordiales para toda organización, es la asignación de los costos a productos terminados en el proceso productivo en los distintos niveles de la producción. Esta necesidad de asignación de costos encierra una serie de propósitos, los cuales son de suma importancia para el manejo de la empresa, como por ejemplo proporcionar información para la toma de decisiones económico-financieras, motivar a la alta gerencia y trabajadores, es decir, estimular el diseño de productos más sencillos que fabricar y menos costosos en su servicio, así como a alentar a los representantes de ventas para que promocionen los productos y servicios, justificar los costos imputados a los productos en proceso y terminados y medir los ingresos y activos para reportarlos a los interesados externos (inversionistas).

Por ello, la necesidad urgente de implementar un sistema de asignación de costos, que muestre y permita de manera oportuna y precisa aproximarnos al máximo costo de los diferentes productos y servicios, de tal manera que sean de utilidad para la determinación de los precios de los productos y otros aspectos relacionados a la toma de decisiones empresariales.

Actualmente, en nuestro país existen empresas productivas que han ingresado a la autonomía de su producción y los productos imponen demandas de consumo de recursos muy diferentes, presentándose en éstas, dificultades muy críticas para determinar la

forma más idónea de asignación de costos, específicamente de los gastos indirectos de fabricación.

Las horas de mano de obra directa, son empleadas en casi todos los departamentos de producción de estas empresas, como único factor de costos para aplicar los mismos a los productos terminados; así como también, el factor de las horas máquina.

El problema se agudiza cuando se trata de empresas que presentan una serie de productos distintos o heterogéneos y exigen un trajín y atención desigual en cada uno de ellos.

Herrera (2012); señala que su trabajo tiene como propósito:

La aplicación de un sistema de costos de proceso continuo, para lo cual estableció procedimientos que pueden emplearse para medir la efectividad de la mano de obra, el uso racional de los materiales, control en los gastos indirectos de fabricación con la conjugación de estos factores se podrán evitar desperdicios de los recursos humanos y materiales, gerenciar mejor el tiempo, lo que optimizará el proceso de producción a través de herramientas útiles. La determinación de los costos es fundamental para toda empresa. Aun cuando la determinación correcta de los costos genere otros costos, resulta adecuado obtener dicha información para tomar las decisiones sobre fabricar o no fabricar. No se puede fabricar a ciegas. No se puede fabricar solo mirando hacia adentro, se tiene que establecer comparaciones. El mercado es una adecuada medida para los costos.

La contabilidad de costos es una actividad contable con el fin de predeterminar, registrar, acumular, distribuir, controlar, analizar, interpretar e informar de los costos de producción, distribución, administración y financiamiento. Se relaciona con la acumulación, análisis e interpretación de los costos de adquisición, producción, distribución, administración y financiamiento, para el uso interno de los directivos de la empresa para el desarrollo de las funciones de planeación, control y toma de decisiones. Es una disciplina social que considera los siguientes aspectos: i) Contabilidad: genera información medible en términos monetarios, presentándola en forma estructurada y sistemática para reflejar las operaciones de una empresa (Aquí se ubica la contabilidad de costos); ii) Auditoria: verifica la información contable; iii) Finanzas: proporciona información financiera a partir de la información contable

Respecto a los costos, una de estas selecciones se consideraban originalmente fijos (el nombre proviene de un término latino que significa constante), que funcionó bien para

los negocios muy pequeños. En organizaciones mayores, algunos costos tendían a mantenerse inalterados, incluso durante períodos de actividad, mientras otros se incrementaban y/o disminuían según el volumen de trabajo. Una manera más para categorizar estos costes es distinguir entre fijos y variables. Los costos fijos fueron asociados con la administración de negocios, y no cambiaban durante los períodos de alta o baja actividad. Los costes variables se asociaron con el trabajo productivo, y naturalmente se elevaban y disminuían con la actividad del negocio.

Por ejemplo: para fabricar un vagón de tren, una compañía gasta \$60 en materias primas y componentes, y paga a 6 trabajadores con un salario de 40 \$ cada uno: es decir, el coste total variable era de \$300. Si los gestores supieran que hacer un vagón requería gastar 300 \$, no podrían venderlo por debajo de ese nivel sin perder dinero. Cualquier precio superior a 300 \$ se convertía en una contribución para cubrir los costes fijos de la compañía (por ejemplo, 1000 \$ al año de alquileres, seguros y beneficios del propietario). Así, la compañía podía vender 5 vagones por 3000 \$ ($5 \times 300 + 1000$) o 10 vagones por 4500 \$ ($10 \times 300 + 1000$) y obtener un beneficio de 500 \$ en ambos casos. El costo estándar apareció cuando se dividieron los costes fijos por el número de bienes producidos, tratando así la cantidad resultante como coste variable. Esto permitió a los gestores el ignorar efectivamente los costes fijos, simplificando aún más el proceso de toma de decisiones. Por ejemplo: si la compañía de vagones producía 40 vagones al mes y los costes fijos eran de 1000 \$/mes, entonces se podía decir que cada vagón incurría en unos gastos generales de 25\$ ($1000\$/40$).

Añadiendo esto a los costes variables de 300 \$ por vagón proporcionaba un coste unitario de 325 \$ por vagón. Este método tendía a distorsionar levemente el resultado del coste unitario, pero, en las industrias de producción masiva que fabricaban una sola línea de productos y donde los costes fijos eran relativamente bajos, la distorsión era mucho menor. Por ejemplo: si la compañía de vagones fabricaba 100 vagones al mes, entonces el coste unitario se convertía en 310 \$ por vagón ($300 \$ + (1000 \$/100)$). Si al mes siguiente, la compañía hacía 10 vagones, entonces el coste unitario era de 400 \$ por vagón ($300 \$ + (1000 \$/10)$), una diferencia relativamente inferior.

Conforme pasaba el tiempo, la práctica de pagar a los trabajadores sobre la base del conjunto de piezas realizadas, cambió en favor de pagar en función del número de horas. Esto es así, porque en una organización compleja, el trabajo de un individuo depende bastante frecuentemente de alguien y el pagar por pieza se convertía en injusto. También las organizaciones con una amplia variedad de productos o servicios tenían varias tareas

comunes a distintos productos finales, lo que hacía impracticable el pago por pieza. Los costes fijos ahora tendrían a estar localizados en cosas como la estimación del tiempo empleado o la cantidad de recursos utilizados.

Al mismo tiempo, el equipamiento se volvió más complejo y especializado. Como resultado, las compañías modernas tendrían a tener muy bajos costes variables (frecuentemente limitados a las materias primas, comisiones o trabajadores temporales) y muy altos costes fijos (pago de intereses, salarios, seguros).

Los términos costes directos y costes indirectos han reemplazado la terminología de costes variables/fijos, a la hora de reflejar mejor la forma en la que se colocan y calculan los costes generales.

Un efecto de lo anterior es que la práctica de colocar los costes fijos tenía un impacto distorsionado mucho mayor sobre el coste unitario de lo que tenía con anterioridad.

Por ejemplo: supongamos que la compañía de vagones pagaba a sus trabajadores un salario fijo mensual de 8000 \$ (en total) y que sus otros costes fijos se incrementaron a 2600 \$/mes sumando un total de costes fijos de 10.600 \$/mes.

El coste unitario de hacer 40 vagones al mes se mantiene en 325 \$ por vagón (60 \$ material + (10.600 \$/40)), mientras que el de 100 vagones tendría un coste unitario de 166 \$ por vagón (60 \$ + (10.600 \$/100)), y 10 vagones costarían 1120 \$ cada uno. Los gestores que utilizaran la figura del coste unitario basándose en el cálculo de 20 vagones al mes, rechazarían una orden de compra de 100 vagones si el precio de venta fuera sólo de 300 \$ por unidad. Si hubieran utilizado la distinción inicial de costes fijos/variables, hubieran visto claro que esta orden contribuye a los costes fijos con 240 \$ por vagón (300 \$ - 60 \$ de materiales), resultando en un beneficio neto superior a 10.000 \$.

La contabilidad de costos permite que la entidad comercial decida más fácilmente continuar prestando sus servicios. La técnica de costos estándar tuvo su origen a principios del siglo XX, a partir de la doctrina llamada taylorismo, que se refiere al desplazamiento del esfuerzo humano por la máquina, y vino a convertirse, a partir de la segunda década del siglo XX, en técnica de valuación de costos aplicada a la contabilidad.

Esta materia en pocas palabras ayuda a saber llevar el buen funcionamiento de una pequeña, mediana o grande empresa ya que nos ayuda a saber invertir los costos iniciales para así saber incrementar y obtener ganancias que es lo que todo empresario busca.

Canelo (2010); señala que su trabajo tiene como objetivo general:

Proponer la aplicación del método de costeo basado en actividades, para asignar los costos indirectos de fabricación, lo que permitirá completar la estructura de costos, conduciendo a costos más precisos y por lo tanto a decisiones estrategias más acertadas. Adicionalmente, focalizará la atención en las actividades como generadoras de costos, lo que podría permitir visualizar actividades improductivas que no agregan valor y además detectar claras oportunidades de mejora en cuanto a la optimización de los costos. Las conclusiones analizadas anteriormente indican la factibilidad de la aplicación del método de costeo basado en actividades y de los beneficios que aporte a la empresa objeto de estudio. Este método de costeo, constituye un cambio radical en la forma de calcular los costos, en comparación a los sistemas tradicionales de costos proporcionando información de costos más precisos, lo cual influirá en la toma de decisiones y estrategias de operación de la empresa.

En los últimos años y con bastante aceptación, se ha tenido en cuenta un nuevo método para la definición de los costos de los productos y servicios, el cual se basa en la cuantificación de las actividades productivas, operativas y administrativas necesarias en la elaboración y venta de los mismos, representando por ello una alternativa aplicable a operaciones no solamente productivas sino de índole administrativa o de apoyo.

Bajo esta nueva metodología, las bases de asignación utilizadas en la fijación de los costos indirectos y algunos gastos administrativos son unidades de medida determinadas por las actividades operativas más significativas realizadas durante el proceso productivo, como serían número de montajes de partes, horas de preparación de insumo; en el caso de actividades administrativas pueden estar definidas por el número de empleados atendidos, por el área ocupada, por el tiempo de dedicación, por la cantidad de líneas telefónicas disponibles.

Las bases de asignación utilizadas en la metodología de Costeo Basado en Actividades, para la distribución de los costos y gastos de los procesos de apoyo a las actividades productivas y operativas, se denominan generadoras de costos o DRIVER. La calidad y razonabilidad del Costeo Basado en Actividades radican en la definición de una base de asignación adecuada para cada proceso de apoyo o administrativo; las actividades de estos procesos pueden depender de la cantidad de lotes o servicios producidos, como los de planeación de producción, alistamiento de máquinas y movimientos de inventarios, los cuales son costos variables a largo plazo y dependen del número de actividades; otros dependen del volumen de producción y de la complejidad en la elaboración de los

productos o servicios, como serían los de ensamble y corte, procesos productivos directos, estos son variables a corto plazo por cuanto su asignación depende de las horas hombre o máquina trabajadas.

En inglés es llamado A.B.C Costing System. Este método de Costos Basados en “Actividades y, (debe agregarse), Niveles de Responsabilidad”, es tan sólo enfocar o ampliar el Sistema de Administración por Áreas y Niveles de Responsabilidad (conocido como “Administración por Objetivos”, desde 1954), al área de Costos de Producción y cambiar o dar otro enfoque y estructura al prorrateo de Gastos Indirectos de Fabricación, exclusivamente.

El costeo por actividades aparece a mediados de la década de los 80, sus promotores: Cooper Robin y Kaplan Robert, determinando que el costo de los productos debe comprender el costo de las actividades necesarias para fabricarlo y venderlo y el costo de las materias primas.

El Método de “Costos Basados en Actividades” (A.B.C.) mide el costo y desempeño de las actividades, fundamentado en el uso de recursos, así como organizando las relaciones de los responsables de los Centros de Costos, de las diferentes actividades.

El Costeo Basado en Actividades, ABC Costing, es un procedimiento que propende por la correcta relación de los Costos Indirectos de Producción y de los Gastos Administrativos con un producto, servicio o actividad específicos, mediante una adecuada identificación de aquellas actividades o procesos de apoyo, la utilización de bases de asignación -driver- y su medición razonable en cada uno de los objetos o unidades de costeo.

El modelo ABC permite mayor exactitud en la asignación de los costos de las empresas y permite la visión de ellas por actividad, entendiendo por actividad según definición dada en el texto de la maestría en Administración de Empresas del MG Jaime Humberto solano “es lo que hace una empresa, la forma en que los tiempos se consume y las salidas de los procesos, es decir transformar recursos (materiales, mano de obra, tecnología) en salidas”.

Otras ideas extraídas de otros autores la señalan a la actividad como: La Actuación o conjunto de actuaciones que se realizan en la empresa para la obtención de un bien o servicio. Son el núcleo de acumulación de los costos.

Los objetivos fundamentales del Costeo Basado en Actividades son: Medir los costos de los recursos utilizados al desarrollar las actividades en un negocio o entidad; Describir y aplicar su desarrollo conceptual mostrando sus alcances en la contabilidad

gerencial; Ser una medida de desempeño, que permita mejorar los objetivos de satisfacción y eliminar el desperdicio en actividades operativas; Proporcionar herramientas para la planeación del negocio, determinación de utilidades, control y reducción de costos y toma de decisiones estratégicas.

Los beneficios del método de “Costos Basados en Actividades” (A.B.C.) son: Claramente visualizar, los logros sobre los costos de los productos y descubrir las fallas en las asignaciones de recursos, por lo tanto, de costos; Precisar la manera de valorar o no las actividades; La información confiable para soportar decisiones estratégicas; Alienta el trabajo en equipo en las áreas de Producción y Contabilidad, ya que sin ello, no se puede tener la idea clara de Ingeniería de Producción y la diversidad de Costos, surgiendo la interacción de áreas; Identifica y precisa los costos de cada actividad; Para lograr el punto anterior, se necesita una revisión de estructura, en cuanto a Áreas y Niveles de Responsabilidad, de la Organización.

Importancia del sistema de costeo gerencial ABC; Es un modelo gerencial y no un modelo contable; Los recursos son consumidos por las actividades y estos a su vez son consumidos por los objetos de costos (resultados); Considera todos los costos y gastos como recursos; Muestra la empresa como conjunto de actividades y/o procesos más que como una jerarquía departamental; Es una metodología que asigna costos a los productos o servicios con base en el consumo de actividades.

Los pasos a seguir para lograr el ABC, son: Analizar e identificar las actividades de apoyo, a la fabricación que aportan los “Departamentos de Servicio” (a los productivos y los generales) denominados por los autores Departamentos Indirectos; Formar grupos de costos homogéneos (costos de cada grupo, referido a una actividad) valuándolas, las actividades, separadamente; Localizar las “Medidas de Actividad”, identificándolas en “Unidades de Actividad”, que mejor apliquen el origen y la variación de los gastos de referencia. Estas medidas, en el Idioma Inglés se conocen como “Cost Drivers”, que en castellano podrían ser “Generadores del Costo” u “Origen del Costo”.

Un argumento clásico en el que se basan los autores del ABC, es que dicen que: “no son los productos sino las actividades, quienes causan los costos, y son los artículos fabricados quienes absorben las actividades. Contradiendo la primera parte con la segunda, pues los productos originan las actividades, por lo que es lógico que aquellos absorban sus costos, de acuerdo con el Principio de Origen y Beneficio, que es inobjetable; Procede ahora obtener el “Costo Unitario de Proveer cada Actividad al Proceso de Fabricación, dividiendo el costo total de cada actividad entre el número de

unidades de actividad consumidas de la Medida de Actividad Identificada; Identificar el “Número de Unidades de Actividad”, consumidas por cada producto; Aplicación de los Gastos Indirectos de Fabricación a los artículos elaborados, multiplicando el “Costo Unitario de Proveer Cada Actividad”, por el número de “Unidades de Actividad” ocupadas para cada producto.

La asignación de costos por este método se da en dos etapas donde la primera consiste en acumular los CIF por centros de costos con la diferencia que no solamente se utilizan más centros que en los métodos tradicionales sino que estos toman otro nombre: se denominan actividades. En la segunda etapa los costos se asignan a los trabajos de acuerdo con el número de actividades que se requieren para ser completados.

El método para la obtención de costos ABC sólo se refiere a un elemento del Costo de Producción, o sea, a los Gastos Indirectos de Fabricación. El costo de operación interviene importantemente en la obtención de utilidades o en originar pérdidas.

Uno de los objetivos del ABC es concientizar a la Organización, y en particular a la Alta Gerencia, lo importantes que son los Departamentos de “Servicio Indirecto”, cuestión que siempre se ha sabido, pues si fueran innecesarios, se hubieran desaparecido o minimizado, como acontece con los inventarios utilizando “Justo a Tiempo”, aunque siempre puede aplicarse.

Con ABC se obtienen “costos unitarios de productos mucho más precisos y útiles”.

El Método ABC no es útil si se ocupa sólo él para la obtención de los Costos, porque queda corto en las más importantes tomas de decisiones, así como Dirección y Planeación Estratégicas, que repercuten en la vida de la Empresa, puesto que ABC dista mucho de alcanzar el Costo Total, o su aproximación: Costo Integral-Conjunto.

El Método usa algo que se le ha criticado duramente al Costo Tradicional: los prorrateos. El ABC presenta un espejismo al asignar, prorratear, o identificar los Gastos Indirectos de Producción a las Actividades, pero en realidad, hacia la unidad de fabricación quizá los prorrateos hayan aumentado, para después ser aplicados en mucha mayor cantidad, pues todo lo puesto en actividades, es indirecto a la unidad elaborada, por lo que son indispensables los prorrateos, presentando menos verdad que el Costo Tradicional, respecto a la unidad.

Los orígenes del Costo, ocupados por el Método de Costos Tradicional, han sido el volumen de producción, la unidad elaborada o por hacerse, y el tiempo, en cambio, el Método ABC, reconoce o propone muchos otros “Orígenes del Costo”, según las actividades, es decir, agrega el aspecto “Actividad”, que explica el comportamiento

desde ese punto de vista, el cual no había sido considerado en el Método Tradicional, mismo que no quiere decir que sea el correcto hacia el Costo Unitario de Fabricación, por todas las subjetivas características, o bases habidas en cada uno de los pasos, para obtener el Costo Unitario de Fabricación con el Método ABC, circunstancia que no acontece con el Método de Costo Integral-Conjunto, que además del “Origen Causa”, toma en consideración el “Efecto”, no pensado por el Método ABC.

El ABC ha hecho aportaciones como la necesidad de entender las causas de los Gastos Indirectos de Fabricación. Y tiene tanto Costo Administrativo, que lleva a la necesidad de hacer, hacia él, el estudio de Costo-Beneficio-Utilidad.

El Método ABC analiza, identifica, agrupa las actividades; localiza las “Medidas de Actividad”, las encuentra en “Unidades de Actividad”, que mejor expliquen el origen y la variación de los Gastos Indirectos de Fabricación; obtiene el “Costo Unitario” de proveer cada actividad el proceso de elaboración, al dividir el costo total de los Gastos Indirectos de Fabricación de cada actividad, entre el número de unidades de actividades consumidas, de la medida de unidad reconocida; identifica el “Número de Unidades de Actividad” consumidas por cada producto; para por último aplicar los Gastos Indirectos a los artículos elaborados, multiplicando el “Costo Unitario de Proveer cada Actividad”, por el número de unidades de actividad de cada producto.

En concreto, el Método ABC, es el proceso de agrupar lógicamente las actividades, de precisar la autoridad responsable, estableciendo relaciones de trabajo, de tal forma que tanto la Entidad como el personal, alcancen sus objetivos.

El sistema de costeo ABC ha surgido porque los sistemas de costeo tradicionales no han podido distribuir todos los costos de manera adecuada. Es así como surge ABC, que asigna los costos a las actividades apoyándose en criterios llamados “drivers”. Entonces ABC ayuda a relacionar los costos y las actividades que los ocasionan. El objetivo del ABC es proporcionar información para la toma de decisiones; para analizar el costeo de productos, servicios y procesos, así como medir costos de los recursos utilizados para poder aumentar los ingresos, productividad y eficacia en el empleo de dichos recursos. Por lo tanto, el método ABC ayuda a las organizaciones obtener mejor información sobre sus procesos y actividades mejorando sus operaciones. El ABC integra toda la información necesaria para llevar adelante la empresa (destruye las barreras que separan la información financiera del resto de los datos). Proporciona ventajas competitivas y mejora el rendimiento de la empresa que emplea este método.

Zavala (2010); establece que:

Los costos están en todas partes. El solo hecho de escribir estas líneas genera costos. Mucho más importante son los costos para las empresas, porque allí hay que rendir cuenta por cada nuevo sol que se incurra en costos de la empresa. Los tributos aunque no sean considerados costos por las leyes tributarias ni por la contabilidad, sin embargo en la práctica son costos, porque alguien tiene que pagarlos y claro, lo tiene que hacer el contribuyente, es decir la empresa.

Al respecto, la valoración de los tributos es fundamental para sincerar los costos empresariales del sector metalmecánico de Lima Metropolitana. No se puede hablar de costos sincerados si por algún motivo no se ha considerado a los tributos correspondientes. Los tributos son las obligaciones impuestas por el Estado. Dichos tributos comprenden al contribuyente que en este caso son las industrias metalmecánicas, el hecho generador de la obligación tributaria (tributos), la determinación de la base imponible, la aplicación de la alícuota y la prestación tributaria que viene a ser el pago del tributo, los intereses moratorios si fuera el caso, la multa y su respectivo interés moratorio si fuera el caso.

Pero además de lo anterior, la valoración real de los tributos incluye los elementos vinculados, que vienen a ser la valoración de los tiempos y movimientos para la obtención de un formulario, su llenado, la presentación, la sustitución y rectificación de declaraciones y todos los elementos que hacen que el contribuyente cumpla en forma efectiva con los tributos. Luego el pago de la prestación tributaria y los elementos vinculados son erogaciones (costos) para las empresas.

De allí que resulta muy importante que los costos empresariales se sinceren, es decir se definan tal como ocurren en la realidad empresarial, para que se determinen los verdaderos costos de los productos y servicios y de ese modo poder compararlos con el mercado y determinar el grado de competitividad. Los costos empresariales son verdaderos sacrificios que llevan a cabo las entidades; por tanto. el sinceramiento se hace imprescindible para poder tomar las decisiones más adecuadas. La valoración real de los tributos de las empresas tiene incidencia directa en los costos y por ende en los precios de los bienes y servicios; por tanto, su consideración se hace necesaria. Las empresas no pueden engañarse determinando falsos costos; tienen que determinar los costos en forma real, para poder tomar la decisión de continuar o retirarse del mercado.

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

En este trabajo en primer lugar se identificó la problemática en la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana y sobre dicha problemática se han formulado las posibles soluciones a través de las hipótesis; luego se ha establecido los propósitos que persigue el trabajo por intermedio de los objetivos.

Todos estos elementos se han formado en base a las variables e indicadores de la investigación.

Todo lo anterior tiene el sustento en una metodología de investigación que identifica el tipo, nivel y diseño de investigación, la población y muestra a aplicar; así como también las técnicas e instrumentos para recopilar, analizar e interpretar la información.

1.5.2. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

La contabilidad gerencial facilita la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana; mediante la información sobre la contabilidad de costos, contabilidad financiera, cuadro de mando integral y valor económico agregado para lograr las metas, objetivos y misión empresarial

1.5.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

Este trabajo podrá ser aplicado por las empresas constructoras de Lima Metropolitana para utilizar la contabilidad gerencial y solucionar la efectividad empresarial, mediante la información para lograr las metas, objetivos y misión empresarial.

1.5.4. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACION

La importancia está dada por el hecho de presentar un modelo de investigación que busca resolver la problemática de la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana, mediante la información amplia, razonable y oportuna que facilita la contabilidad gerencial Asimismo, porque permite plasmar el proceso de investigación científica y los conocimientos y experiencia profesional.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo alcanza a las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

Las limitaciones que se han tenido son de carácter informativo y financiero.

Estas entidades tienen mucho celo por la información operativa, financiera y económica.

En lo financiero estas entidades ni ninguna otra facilita recursos financieros para llevar a cabo investigaciones de este tipo.

1.7. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

1.7.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la manera como la contabilidad gerencial podrá facilitar la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

1.7.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) Establecer la forma como la contabilidad de costos podrá facilitar la economía y eficiencia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.
- 2) Determinar el modo como la contabilidad financiera podrá facilitar la mejora continua de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.
- 3) Establecer la manera como el cuadro de mando integral y el valor económico agregado podrá facilitar la competitividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

1.8. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

1.8.1. HIPÓTESIS GENERAL

La contabilidad gerencial facilita la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

1.8.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- 1) La contabilidad de costos facilita la economía y eficiencia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.
- 2) La contabilidad financiera facilita la mejora continua de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.
- 3) El cuadro de mando integral y el valor económico agregado facilita la competitividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

ESTRATEGIA DE LA PRUEBA DE HIPÓTESIS

La estrategia que se ha seguido es la siguiente:

- 1) En primer lugar, se definió el número de personas a ser encuestadas: 370
- 2) En segundo lugar, se estableció como parámetro el margen de error del trabajo: 5.00%
- 3) En tercer lugar, se definió la hipótesis alternativa y la hipótesis nula de la investigación
- 4) A continuación, se aplicó el cuestionario de encuesta, el mismo que contiene preguntas sobre las variables e indicadores del tema de investigación.
- 5) Luego se recibió los resultados de la encuesta. Dichos resultados fueron ingresados al software SPSS a nivel de variables. El sistema está diseñado para trabajar con la información ingresada, al respecto puede facilitar la información a nivel de tablas, en gráficos y otras formas.
- 6) De esta forma el sistema ha proporcionado la tabla de estadísticos, correlación, regresión.
- 7) En estas tablas hay varios elementos que se pueden analizar, sin embargo, el más importante es el grado de significancia que se compara con el margen de error propuesto por la investigadora. Si el grado de significancia es menor que el margen de error, entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa o hipótesis principal del trabajo.
- 8) En este trabajo las tablas del sistema han permitido obtener un grado de significancia menor que el margen de error propuesto inicialmente; con lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis principal del trabajo, de acuerdo a procedimientos estadísticos generalmente aceptados.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. MARCO CONCEPTUAL GENERAL

2.1.1. TEORÍA GENERAL DE LA ECONOMÍA

Según Aguilar (2013); se tiene que la:

La economía estudia los bienes y servicios en sus vertientes de demanda y oferta; generación de rentas y los costos que son necesarios incurrir. En ese marco, se entiende por teoría económica cada una de las hipótesis o modelos que pretenden explicar aspectos de la realidad económica.

Con el capitalismo aparecieron los ciclos económicos: periodos de expansión y prosperidad seguidos de recesiones y depresiones económicas que se caracterizan por la discriminación de la actividad productiva y el aumento del desempleo. Los economistas clásicos que siguieron las ideas de Adam Smith no podían explicar estos altibajos de la actividad económica y consideraban que era el precio inevitable que había que pagar por el progreso que permitía el desarrollo capitalista. Las críticas marxistas y las frecuentes depresiones económicas que se sucedían en los principales países capitalistas ayudaron a la creación de movimientos sindicales que luchaban para lograr aumentos salariales, disminución de la jornada laboral y mejores condiciones laborales.

A finales del siglo XIX, sobre todo en estados unidos, empezaron a aparecer grandes corporaciones de responsabilidad limitada que tenían un enorme poder financiero. La tendencia hacia el control corporativo del proceso productivo llevó a la creación de acuerdos entre empresas, monopolios o trusts que permitían el control de toda una industria. Las restricciones al comercio que suponían estas asociaciones entre grandes corporaciones provocó la aparición, por primera vez en estados unidos, y más tarde en todos los demás países capitalistas, de una legislación antitrusts, que intentaba impedir la formación de trusts que formalizaran monopolios e impidieran la competencia en las industrias y en el comercio. Las leyes antitrusts no consiguieron restablecer la competencia perfecta caracterizada por muchos pequeños productores con la que soñaba Adam Smith, pero impidió la creación de grandes monopolios que limitaran el libre comercio.

A pesar de estas dificultades iniciales, el capitalismo siguió creciendo y prosperando casi sin restricciones a lo largo del siglo XIX. Logró hacerlo así porque demostró una enorme capacidad para crear riqueza y para mejorar el nivel de vida de casi toda la

población. A finales del siglo XIX, el capitalismo era el principal sistema socioeconómico mundial.

Durante casi todo el siglo XX, el capitalismo ha tenido que hacer frente a numerosas guerras, revoluciones y depresiones económicas. La I Guerra Mundial provocó el estallido de la revolución en Rusia. La guerra también fomentó el nacionalsocialismo en Alemania, una perversa combinación de capitalismo y socialismo de estado, reunidos en un régimen cuya violencia y ansias de expansión provocaron un segundo conflicto bélico a escala mundial. A finales de la II Guerra Mundial, los sistemas económicos comunistas se extendieron por China y por toda Europa oriental. Sin embargo, al finalizar la guerra fría, a finales de la década de 1980, los países del bloque soviético empezaron a adoptar sistemas de libre mercado, aunque con resultados ambiguos. China es el único gran país que sigue teniendo un régimen marxista, aunque se empezaron a desarrollar medidas de liberalización y a abrir algunos mercados a la competencia exterior. Muchos países en vías de desarrollo, con tendencias marxistas cuando lograron su independencia, se tornan ahora hacia sistemas económicos más o menos capitalistas, en búsqueda de soluciones para sus problemas económicos.

2.1.2. TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN

Según Robbins & Coulter (2013), la administración es teorizada desde diferentes escuelas o teorías administrativas; las que deben ser comprendidas por los socios, accionistas, directivos y funcionarios de las empresas, para poder llevar a cabo una administración que permita un uso racional de los recursos en las actividades.

La teoría neoclásica (escuela operacional o del proceso administrativo) surgió de la necesidad de utilizar de los conceptos válidos y pertinentes de la teoría clásica eliminando las exageraciones en distorsiones típicas de cualquier teoría pionera ajustándolos con otros conceptos igualmente válidos y pertinentes ofrecidos por diversas teorías administrativas durante las décadas de 60, 70, 90. El enfoque neoclásico es la reivindicación de la teoría clásica actualizada dimensionada en los problemas administrativos y el tamaño de las organizaciones de hoy. La teoría neoclásica es la teoría clásica adaptada al modelo de las empresas actuales. El enfoque neoclásico “consiste en identificar las funciones “de los administradores y enseguida deducir de ellas los principios fundamentales de la complicada práctica de la administración. Dentro de los principales autores se encuentran Peter F. Drucker, William Newman,

Ernest Dale, Ralph C. Davis, Louis Allen, Harold Koontz. Los autores neoclásicos no forman propiamente una escuela definida sino un movimiento relativamente heterogéneo. Dentro de las principales características de la teoría neoclásica se encuentran: 1. Énfasis en la práctica de la administración: Los autores neoclásicos buscaron desarrollar sus conceptos en forma práctica y utilizable, considerando principalmente la acción administrativa. Enfatiza los aspectos fundamentales de la administración. 2. Reafirmación relativa de los postulados básicos: los autores neoclásicos pretenden poner las cosas en el lugar preciso, retoman gran parte de la teoría desarrollando material de la teoría clásica, lo redimensionan y lo estructuran de acuerdo en las circunstancias de la época actual. 3. Énfasis en los principios generales de la administración: Retoman con criterios más o menos elásticos, los principios de administración que utilizaban los autores clásicos como leyes científicas, en la búsqueda de soluciones administrativas, prácticas. 4. Énfasis en los objetivos y en los resultados: toda organización existe, no para sí misma sino para alcanzar objetivos y producir resultados. De allí nace el énfasis en los objetivos organizacionales y en los resultados que deben alcanzar, como medio de evaluar el desempeño de las organizaciones. 5. Eclecticismo: Los autores neoclásicos a pesar de basarse en gran parte en la teoría clásica, son bastante eclécticos y recogen el contenido de todas las teorías administrativas.

2.1.3. TEORÍA GENERAL DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA

Para Anthony (2010), en el marco de la teoría general de la contabilidad financiera, se tiene que:

La contabilidad financiera comprende la valuación, registro y presentación de las transacciones; es una clase especial de contabilidad, cuyo objetivo es producir información dirigida a un grupo específico de interesados, aquéllos que no se encuentran involucrados con la administración de las entidades (restricción de diversos interesados) y que debe ser útil para la toma de sus decisiones en relación a las entidades (préstamos, inversiones y rendición de cuentas; restricción de propósito). Precisamente, la contabilidad financiera surge como una disciplina cuyos objetivos son determinar: a) Quiénes son los usuarios de la información financiera; b) Para qué utilizan la información financiera; c) El tipo de información financiera que les resulte necesaria; d) Los requisitos de calidad de esa información financiera; e) Los principios básicos que

deben seguir las reglas particulares de contabilidad, f) Emitir las reglas particulares de contabilidad (o normas). El proceso contable en general requiere precisar qué operaciones de las entidades serán su objeto, cómo deben clasificarse, en qué momento se deben incorporar formalmente en los registros contables, cómo se deben cuantificar, cómo se deben presentar en los estados financieros y, por último, qué revelaciones deben hacerse sobre las operaciones informadas. Las normas de contabilidad financiera deben responder a esas cuestiones subordinando los procedimientos contables a un deber hacer, para lograr información financiera que sea útil para los usuarios. Por lo que se refiere a las operaciones que son objeto de la contabilidad financiera, ésta toma el concepto de transacciones y ciertos eventos identificables y cuantificables que la afectan (restricción de operaciones). De esta manera, la contabilidad financiera define, con toda claridad, que de todas las operaciones que realiza una entidad son objeto de la contabilidad financiera únicamente sus transacciones y los ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan. El principio de realización define puntualmente a las transacciones.

Para Argibay (2010), la contabilidad financiera:

Es el proceso constructivo de la información empresarial, que permite obtener los estados financieros, que constituyen la base para la clasificación de las transacciones y provee los supuestos básicos (los nueve principios básicos y el criterio prudencial) como condiciones que deben observar las reglas particulares, para que los procedimientos contables arriben a la información financiera conforme a sus propios objetivos, bajo las condiciones de calidad establecidas.

El procedimiento de clasificación, reconocimiento, valuación, presentación y revelación de las transacciones y de ciertos eventos identificables y cuantificables que afectan a la entidad, naturales al procedimiento contable en general —a través de las normas de contabilidad financiera— se encamina a su finalidad última: información financiera útil para la toma de decisiones de ciertos usuarios.

De esta forma, la contabilidad general es llevada a los fines claros y específicos determinados por la contabilidad financiera. Por tanto, los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) son el conjunto de criterios que se utilizan en un cierto lugar y en un momento dado, para elaborar y presentar información financiera relevante y confiable de las entidades. Ese conjunto de criterios abarca todo el conocimiento contable teórico, normativo y práctico que resulta necesario aplicar para

afirmar que la información financiera presenta de manera razonable la situación financiera de la entidad y los cambios sufridos en la misma. Dichos criterios son innumerables; sin embargo, provienen de fuentes distintas, que al conocerlas, es factible deducir de las mismas, con cierta precisión, cuales son los criterios apropiados para el caso particular en sus circunstancias.

Tales fuentes son: Las teorías y desarrollos tecnológicos que conforman el pensamiento contable actual; Las normas jurídicas; Las normas de autoridad experta; Las prácticas acostumbradas. Las teorías y desarrollos tecnológicos que conforman el pensamiento actual se encuentran en libros y revistas técnicas. Incluyen, entre muchas cosas, la teoría de la partida doble y la teneduría de libros; la teoría de los inventarios y las metodologías para la determinación de costos unitarios; teoría de la depreciación y los principios de lo devengado; la contabilidad con base en el costo histórico, el costo de reposición, el valor presente, el valor razonable, el valor de realización, el costo histórico re expresado, etc.

Las prácticas acostumbradas en determinados giros o para la solución de problemas contables no normados. Se entienden como tales, la manera general en cómo se resuelven los problemas por un conjunto significativo de entidades; por ejemplo, en el sector financiero, aseguradoras, industrias extractivas, fraccionadoras, venta de tiempos compartidos, reportos, préstamos de valores, factoraje, plantas productoras de energía, etc.

2.1.4. TEORÍA GENERAL DEL CONTROL INTERNO

Según el IAI-España (2013), el control interno:

Es un proceso integral efectuado por el directorio, la gerencia y el resto de colaboradores de las empresas, diseñado para enfrentar a los riesgos y para dar seguridad razonable de que, en la consecución de la misión de la entidad, se alcanzarán los siguientes objetivos gerenciales: Promover la eficiencia, eficacia, transparencia y economía en las operaciones de la entidad, así como la calidad de los servicios públicos que presta; Cuidar y resguardar los recursos y bienes contra cualquier forma de pérdida, deterioro, uso indebido y actos ilegales, así como, en general, contra todo hecho irregular o situación perjudicial que pudiera afectarlos; Cumplir la normatividad aplicable a la entidad y a sus operaciones; Garantizar la confiabilidad y oportunidad de la información; Fomentar e impulsar la práctica de valores empresariales; y, Promover el cumplimiento

de los funcionarios o servidores públicos de rendir cuentas por los fondos y bienes públicos a su cargo o por una misión u objetivo encargado y aceptado.

El control eficaz es el conjunto de acciones, actividades, planes, políticas, normas, registros, organización, procedimientos y métodos, incluyendo las actitudes de las autoridades y el personal, organizadas e instituidas en cada entidad del Estado, para la consecución de los objetivos empresariales que procura.

Los componentes están constituidos por: i) El ambiente de control, entendido como el entorno organizacional favorable al ejercicio de prácticas, valores, conductas y reglas apropiadas para el funcionamiento del control interno y una gestión escrupulosa; ii) La evaluación de riesgos, que deben identificar, analizar y administrar los factores o eventos que puedan afectar adversamente el cumplimiento de los fines, metas, objetivos, actividades y operaciones empresariales; iii) Las actividades de control gerencial, que son las políticas y procedimientos de control que imparte el titular o funcionario que se designe, gerencia y los niveles ejecutivos competentes, en relación con las funciones asignadas al personal, con el fin de asegurar el cumplimiento de los objetivos de la entidad; iv) Las actividades de prevención y monitoreo, referidas a las acciones que deben ser adoptadas en el desempeño de las funciones asignadas, con el fin de cuidar y asegurar respectivamente, su idoneidad y calidad para la consecución de los objetivos del control interno.

Asimismo se agrega que: v) Los sistemas de información y comunicación, a través de los cuales el registro, procesamiento, integración y divulgación de la información, con bases de datos y soluciones informáticas accesibles y modernas, sirva efectivamente para dotar de confiabilidad, transparencia y eficiencia a los procesos de gestión y control interno empresarial; vi) El seguimiento de resultados, consistente en la revisión y verificación actualizadas sobre la atención y logros de las medidas de control interno implantadas, incluyendo la implementación de las recomendaciones formuladas; vii) Los compromisos de mejoramiento, por cuyo mérito los órganos y personal de la administración empresarial efectúan autoevaluaciones para el mejor desarrollo del control interno e informan sobre cualquier desviación deficiencia susceptible de corrección, obligándose a dar cumplimiento a las disposiciones o recomendaciones que se formulen para la mejora u optimización de sus labores.

2.1.5. TEORÍA GENERAL DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN

Según Estupiñán (2012); la auditoría de gestión implica:

La ejecución de un examen objetivo, sistemático y profesional de evidencias, realizado con el fin de proporcionar una evaluación independiente sobre el desempeño (rendimiento) de las empresas, orientada a mejorar la efectividad, eficiencia y economía en el uso de los recursos, para facilitar la toma de decisiones por quienes son responsables de adoptar acciones correctivas y mejorar su responsabilidad ante el público.

La auditoría de gestión involucra la evaluación de la efectividad, eficiencia y economía en las operaciones de una entidad, así como la verificación de la relación costo/beneficio; desempeño, rendimientos, logros, resultados, etc. El desarrollo de la auditoría de gestión por su enfoque involucra una revisión sistemática de las actividades de una entidad en relación al cumplimiento de objetivos y metas (efectividad) y, respecto a la correcta utilización de los recursos (eficiencia y economía). Su propósito general puede verse seguidamente: Evaluación del desempeño (rendimiento); Identificación de las oportunidades de mejoras; y Desarrollo de recomendaciones para promover mejoras u otras acciones correctivas.

La Evaluación del desempeño, se refiere a la evaluación del desempeño obtenido por una entidad. Esta evaluación implica comparar la ruta seguida por la entidad al conducir sus actividades con: a) los objetivos, metas, políticas y normas establecidos por la legislación o por la propia entidad, y; b) otros criterios razonables de evaluación.

La Identificación de oportunidades de mejoras, se refiere al incremento de las condiciones de efectividad, eficiencia y economía, constituyen las categorías bajo las cuales pueden clasificarse las mejoras en las operaciones. Pueden identificarse oportunidades de mejoras, mediante análisis de información, entrevistas con funcionarios de la entidad o fuera de ella, observando el proceso de operaciones, revisando los informes internos del pasado y presente y, ejercitando el juicio profesional basado en la experiencia del auditor o en otras fuentes.

El Desarrollo de recomendaciones para promover mejoras u otras acciones correctivas, se refiere a la naturaleza y alcance de las recomendaciones elaboradas en el proceso de la auditoría de gestión es variable. En algunos casos, pueden formularse recomendaciones sobre asuntos específicos; sin embargo, en otros casos, después de analizar el

costo/beneficio de implementar recomendaciones sobre actividades de mucha complejidad, puede ser factible sugerir que la propia entidad lleve a cabo un estudio más profundo del área específica y adopte las mejoras que considere apropiadas, en las circunstancias.

Según Herrador (2012); la auditoría de gestión considera:

Un examen integral de varios componentes de la gestión de las empresas, tales como la efectividad; eficiencia; economía; financiero y de cumplimiento. Al respecto la:

- 1) **Efectividad:** se refiere al grado en el cual una entidad programa o proyecto empresarial logran sus objetivos y metas u otros beneficios que pretendían alcanzarse, previstos en la legislación o fijados por otra autoridad.
- 2) La **eficiencia**, está referida a la relación existente entre los bienes o servicios producidos o entregados y los recursos utilizados para ese fin, en comparación con un estándar de desempeño establecido.
- 3) La **economía**, está relacionada con los términos y condiciones bajo los cuales las entidades adquieren recursos, sean éstos financieros, humanos, físicos o tecnológicos (Sistema de Información Computarizada), obteniendo la cantidad requerida, al nivel razonable de calidad, en la oportunidad y lugar apropiado y, al menor costo posible.
- 4) El componente **financiero** es fundamental para tener una adecuada contabilidad y procedimientos apropiados para la elaboración de informes financieros. En una auditoría de gestión el componente financiero puede constituir sólo un elemento a considerar en la evaluación de otras áreas en la entidad examinada.
- 5) Del **cumplimiento**, generalmente se ejecuta con el componente financiero. El cumplimiento está referido a la sujeción de los funcionarios públicos a las leyes y regulaciones aplicables y políticas y procedimientos internos.

Dentro de su alcance, la auditoría de gestión puede incorporar elementos de carácter financiero, de cumplimiento, efectividad, eficiencia y economía. Las normas de auditoría generalmente aceptadas y las normas internacionales de auditoría son aplicables para el desarrollo de la auditoría de gestión, dado que constituyen criterios que fortalecen y uniformizan su ejercicio, así como permiten evaluar el desarrollo y resultado de los trabajos realizados. Sin embargo, tales guías no contienen toda la información que necesita el auditor para satisfacer, por ejemplo, el requisito de planear debidamente su

labor o determinar la magnitud de la evidencia necesaria para sustentar una observación; dado que muchos aspectos tienen que ver con el buen juicio y criterio del auditor.

2.2. MARCO CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES

2.2.1. CONTABILIDAD GERENCIAL

Para Flores (2013); la contabilidad gerencial:

Es el sistema contable que suministra a los gerentes información necesaria para las operaciones diarias y también para la planeación a largo plazo. La contabilidad gerencial, es el desarrollo de la información más relevante para las decisiones empresariales específicas y la interpretación de esa información por parte de la gerencial general. La contabilidad gerencial utiliza las técnicas de la contabilidad de costos y los pronósticos (presupuestos) para lograr su meta de ayudar a los ejecutivos a formular planes a corto y largo plazo, medir el éxito en la ejecución de estos planes, identificar aquellos problemas que requieren una atención ejecutiva, y escoger entre métodos alternos para lograr los objetivos de la empresa. En todo nivel organizacional de una empresa surgen problemas específicos para los cuales se necesita la contabilidad como ayuda en la definición del problema, y la auditoria para que ejerza un control que resguarde los activos de las empresas, verifique la exactitud y confiabilidad de los datos contables, promueva la eficiencia en las operaciones y estimule la adhesión a las políticas de la empresa.

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.

La filosofía de la contabilidad gerencial, está constituida por cinco elementos básicos que a nuestro juicio serían la: i) Eficiencia, que es el buen uso de los recursos de la empresa, ii) Eficacia, que es llevar a buen término la realización de los objetivos de la empresa; iii) Economicidad, que es obtener el objetivo al menor costo posible en beneficio de la utilidad y la rentabilidad de la empresa; iv) 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; v) 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.

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.

No obstante lo anterior podemos definir que el control gerencial es el proceso por el cual los gerentes se aseguran que la obtención y uso de los recursos se efectúen en forma efectiva y eficiente, en el logro de los objetivos de la organización. El proceso de control gerencial tiende a ser rítmico, sigue una pauta y es recurrente mes tras mes y año tras año. Generalmente un sistema de control gerencial es un sistema total en el sentido que abarca todos los aspectos de la operación de la empresa.

Un sistema de control gerencial es, o debería ser, un sistema coordinado e integrado. Esto significa que, aunque la información recogida para un determinado propósito (presupuesto) pueda diferir de la información obtenida con otro fin (costo), deben conciliarse entre sí. En cierto sentido, el sistema de control gerencial es un sistema único, pero quizás sea más exacto pensar en él como en una serie de subsistemas interrelacionados.

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. El personal asesor reúne, resume y presenta la información útil para el proceso, y realiza cálculos para traducir los juicios de la Gerencia. A modo de ejemplo podemos señalar que en algunas empresas el departamento de control es el principal departamento asesor de ella. Sin embargo, las decisiones de importancia las adoptan los gerentes de línea y no el personal asesor. El control gerencial involucra a todas las personas, desde los que tienen participación en el centro de responsabilidad de menor importancia de la empresa hasta los miembros de la dirección superior. El

proceso de control gerencial consiste en parte en motivar a esas personas para que su trabajo sea hecho en beneficio de la empresa.

Dado que el control gerencial involucra el comportamiento de seres humanos, las siguientes dimensiones son críticas para evaluar la calidad global de la gestión de estos recursos, dentro de la organización: satisfacción en el trabajo; desempeño en el trabajo; rotación; ausentismo; seguridad en el trabajo; perspectivas de carrera; ingresos. De las variables antes señaladas, el control gerencial deberá estructurar niveles de recompensas o compensaciones para diferentes cargos y trabajos, como así mismo aplicar alternativas de capacitación y desarrollo de habilidades de los recursos humanos, todo ello a fin de lograr las políticas, objetivos y metas de la organización.

Una señal segura de la importancia que le da la gerencia al desempeño de las funciones, es la acción; básicamente esta acción involucra felicitar o premiar a un empleado por su buen desempeño, criticar o remover a éste por causa de su mal desempeño.

El control se ejerce, en parte, imponiendo estándares de rendimiento esperado y comparando la realidad con estos estándares. Cualquiera sea el estándar que se adopte, sólo puede servir para control, si la persona que va a ser juzgada está de acuerdo en que es un estándar justo.

Muchos sistemas de control gerencial basan la fuerza de su motivación en la actitud y las medidas que adopta la gerencia en respuesta al desempeño informado. Muchos sistemas unen la remuneración del supervisor a su desempeño.

Una función importante del gerente, a cada nivel, es adaptar el sistema de acuerdo a las características de las personas cuya supervisión ejerce. Por ende, el sistema impersonal nunca puede ser sustituto para la intervención personal de la gerencia. Más bien, el sistema es un esquema que debe ser adaptado por la gerencia para ajustarlo a las situaciones particulares.

El sistema de control debe ser diseñado de manera tal que las acciones que realizan las personas estén de acuerdo con sus propios intereses y que éstos sean también los intereses de la empresa. En palabras de la psicología social, el sistema debe alentar la congruencia de metas, es decir, debe estar estructurado de forma que los objetivos de las personas que comprende la organización sean, en la medida de lo posible, consistentes con las metas de la misma organización. Aunque no existe una perfecta

congruencia entre los objetivos individuales y los de organización, por lo menos el sistema debe desalentar al individuo a actuar en contra de los intereses de la empresa.

Gran parte del sistema de control gerencial es informal, y ocurre por medio de notas informales, reuniones, conversaciones y aún por medio de gestos convencionales. Muchas empresas tienen también un sistema formal, que consiste en emplear algunas o todas las partes que se describen brevemente a continuación.

La información contenida en un sistema de control gerencial puede clasificarse en: Entrada y salida planificadas; Información sobre las entradas y salidas reales. Antes de comenzar las operaciones reales, se toman decisiones y se realizan estimaciones para resolver en qué consistirán las entradas y salidas. Durante las operaciones reales, se mantienen registros de las entradas y salidas que efectivamente tienen lugar. Después de las operaciones, se preparan informes en los que se comparan las entradas y salidas estimadas y reales.

Los pasos principales en el proceso formal de control gerencial son: Programación, Presupuestos y Contabilidad, es decir, los gerentes orientan su control en estas tres direcciones, verifican que la programación efectuada y las decisiones tomadas sean las necesarias para cumplir los objetivos, y estén reflejadas monetariamente en los presupuestos, y por otro lado que la contabilidad gerencial refleje los parámetros necesarios para comparar los resultados reales con los presupuestados, a fin de sacar las conclusiones, que permitan corregir las desviaciones que se presenten, y optimizar el desempeño del capital humano, físico y financiero de la empresa.

En la fase de programación, se toman decisiones acerca de los principales programas, en los cuales se ha de participar durante el próximo período. Estas decisiones pueden formar parte del contexto de objetivos y estrategias sobre los que ya se ha tomado una decisión, o pueden representar un cambio de estrategia. En una empresa industrial los "programas" son, en general, productos o líneas de productos a los que se agregan actividades (tales como investigación) que no pueden relacionarse con productos específicos. Los planes tienen relación con el monto y carácter de los recursos (es decir, las entradas) que han de dedicarse a cada programa, y con la forma que han de emplearse estos recursos. Por lo tanto, la información contable utilizada como base para tales planes, tiende a ser un programa o contabilidad de costos, y no una contabilidad por áreas de responsabilidad.

Un presupuesto es un plan expresado en términos cuantitativos, comúnmente en dinero. Cubre un determinado período de tiempo que es, por lo general, de un año. Los presupuestos se pueden crear para la organización en general o para cualquier subunidad.

El presupuesto maestro resume los objetivos de todas las unidades de una organización: Ventas, Producción; Distribución, Finanzas, etc. Por eso es así que podemos señalar que el presupuesto cuantifica las expectativas con la utilidad futura, los flujos de efectivo, y los planes de apoyo. En el proceso de presupuestación el programa se confecciona en los términos que corresponden a la responsabilidad de aquellos que están encargados de ejecutarlo. Durante el ejercicio de operaciones reales, se llevan registros de los recursos consumidos y de los productos logrados. Como ya se ha descrito, los registros de las entradas (es decir, los costos) están estructurados de modo que los costos se recogen tanto por producto o programas, como por centro de responsabilidad. Los costos en la primera clasificación se emplean como base para la programación futura, y los de la última clasificación se usan para medir el desempeño de los jefes de los centros de responsabilidad.

En el típico centro de responsabilidad, las entradas son una mezcla heterogénea de recursos: mano de obra, materiales y servicios. Es necesario encontrar un común denominador, si se desea sumar estos elementos heterogéneos para alcanzar la medida del total de recursos empleados por el centro de responsabilidad. El denominador más común empleado es el dinero. Medidas en términos monetarios, toman el nombre de ingreso o margen bruto. Además, como ya se ha dicho, la medida monetaria de las entradas se denomina ingreso. El total de recursos consumidos por un centro de responsabilidad, cuando se lo mide en términos monetarios, corresponde a los egresos contabilizados para ese centro de responsabilidad.

En una empresa con fines de lucro, la diferencia entre los ingresos o margen bruto y los egresos se denomina ganancia y representa la utilidad obtenida.

La información contable, junto con una variedad de otras informaciones, se resume, analiza y luego se entrega a aquellos que deben conocer qué está aconteciendo en la empresa, para que traten de mejorar el desempeño.

Parece obvio decir que el control no es posible a menos que sean comparables al estándar y el desempeño de la realidad. No obstante, existen casos en que no es posible

compararlos, puesto que muchas veces el sistema contable de la gerencia está separado del sistema contable de la empresa, quizás porque son realizados por diferentes sectores. También surgen inconsistencias entre el estándar deseado por la gerencia y el que es percibido por la organización, cuando se miden en sistemas separados de control determinados aspectos del resultado. Si el desempeño de un supervisor se mide en lo que respecta a la calidad, control de costos y volumen por tres sistemas diferentes, éste podría dudar acerca de la importancia relativa que ha de atribuirle a los tres aspectos como el de mayor importancia relativa, pero su juicio puede diferir de las intenciones reales de la gerencia.

Para Hernández (2013); la contabilidad gerencial:

Es la información contable y de otras áreas para que la gerencia empresarial pueda utilizarlo en la planeación, toma de decisiones y control empresarial. Dicha información también es utilizada para determinar la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de las empresas. En el marco de la contabilidad gerencial, la gerencia establece las reglas para determinar la información contable que necesita para llevar a cabo sus actividades, procesos y procedimientos gerenciales. Las reglas de la contabilidad financiera o contabilidad general se aplican a todas las empresas, en cambio las reglas o pautas de la contabilidad gerencial se dictan y aplican de acuerdo a las necesidades de cada una de las empresas. La contabilidad gerencial es el cuerpo de información propia para cada gerencia, no se basa en normas oficiales, aunque utiliza la información oficial para la toma de decisiones gerenciales. La contabilidad gerencial, incluye información de activos, pasivos, patrimonio; ingresos, costos, gastos, resultados; también de actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiamiento; asimismo incluye información de liquidez, gestión o actividad, solvencia, rentabilidad; también información sobre inversiones, financiamiento, rentabilidad y riesgo.

El resultado final de la contabilidad financiera son los estados financieros; en cambio en la contabilidad gerencial el resultado final, es la decisión gerencial tomada en base a la información contable de tipo razonable, oportuna y uniformizada con las Normas Internacionales de Información financiera. Para que la gerencia tome una decisión es necesario reconocer la existencia de un problema, tener alternativas para resolver, analizar las consecuencias (ventajas y desventajas) de cada alternativa y comparando

estas consecuencias, con el fin de decidir por la mejor alternativa y acompañar con información contable es útil en la fase de análisis del proceso decisorio.

La contabilidad gerencial, a diferencia de la contabilidad financiera e incluso de la de costos, no posee una única estructura unificada; no se rige necesariamente por los principios de contabilidad generalmente aceptados. Se basa en la utilidad de la información para lograr los mejores resultados; es optativa antes que obligatoria. Ningún organismo externo determina que hacer en forma específica. La contabilidad gerencial incluye información monetaria y no monetaria. En cuanto a lo no monetario considera la calidad de los materiales, la capacitación, entrenamiento y perfeccionamiento del capital humano; pondera los tiempos y movimientos de cada proceso.

La contabilidad gerencial no mira al pasado, ni siquiera al presente, fundamentalmente pone énfasis en el futuro, porque en dicha dimensión temporal desea lograr los mejores resultados en economía, eficiencia, mejora continua, competitividad y efectividad empresarial. La contabilidad gerencial, trabaja con las metas, objetivos y misión de la empresa; por tanto, usa para programas, planes, presupuestos con las ponderaciones y estimaciones necesarias que parten de la propia empresa, aunque esencialmente mirando al mercado, a la competencia.

La contabilidad gerencial, no se queda en lo contable, ni en lo financiero, ni tributario, ni laboral; va más allá; enfoca las áreas antes indicadas, pero también y principalmente le interesa el total de una organización. La contabilidad gerencial, a diferencia de otros tipos de contabilidad pone menos énfasis en la precisión, aunque si pone mucho énfasis en la rapidez u oportunidad de la información para la toma de decisiones. Para la contabilidad gerencial, si la información no es razonable y tampoco oportuna, no sirve, no tiene sentido utilizarla, porque así son las decisiones que se deben tomar, cualquier tiempo y lugar. La contabilidad gerencial, no es la receta mágica, es un medio poderoso de información para lograr los fines o propósitos de las empresas.

Para Cano (2013); la contabilidad gerencial:

Es una herramienta que proporciona información para la toma de decisiones gerenciales. la gerencia necesita de la contabilidad gerencial para resguardar o salvaguardar los bienes, derechos y obligaciones de la empresa; proponer al directorio las políticas,

planes, programas y presupuestos; cumplir con la legislación de carácter laboral; cumplir con las obligaciones de carácter tributario; cumplir con las obligaciones de carácter social; representar a la empresa ante las autoridades judiciales, administrativas, públicas y otros según los poderes que le otorgue el directorio; proporcionar información oportuna, completa y veraz cuando lo requiera la junta general de accionistas o el directorio; aplicar correctamente los recursos financieros y materiales de la empresa.

La contabilidad gerencial proporciona a la gerencia información especializada de tipo financiero, económico, patrimonial y de otro tipo, para que dicha gerencia tome decisiones. En este sentido las decisiones gerenciales, es el conjunto de facultades que tiene el Gerente para tomar o no una alternativa dentro de la Empresa. La decisión implica afrontar riesgos y constituye un desafío al juicio gerencial. La respuesta acertada no es fundamental sino la comprensión del problema y especialmente la solución del mismo.

Para la toma de decisiones, la Gerencia debe tener una adecuada plataforma informativa, siendo la misma la contabilidad gerencial. Una decisión gerencial es una elección entre dos alternativas o más. A veces la decisión más importante consiste en determinar si se hará algo o nada.

Todo gerente debe comprender que no hacer nada es también una decisión, y que en ocasiones representa la mejor política. Sin embargo, cuando la acción es necesaria, las alternativas son esenciales, pero deben llevarse a cabo sobre la base de la información que proporciona la contabilidad gerencial.

La toma de decisiones gerenciales es el proceso por el cual se selecciona la única alternativa que resulte más factible sobre la base de la información de la contabilidad gerencial. Por lo general no se trata de hallar la única respuesta correcta entre todas las demás respuestas equivocadas.

Casi siempre hay más de una alternativa capaz de dar una solución satisfactoria a un problema, todo depende de la información que facilite la contabilidad gerencial. Un gerente que es eficaz en la toma de decisiones empresariales, tiene la capacidad para seleccionar la mejor alternativa entre todas las que están disponibles, pero teniendo como sustento la información proporcionada por la contabilidad gerencial. Aunque la gerencia quisiera dejar de lado la información de la contabilidad gerencial, no puede,

por cuanto dicha información es la materia prima para las decisiones sobre endeudamiento, inversiones, rentabilidad, riesgo; ingresos, costos, gastos y resultados.

Con frecuencia se pregunta si las organizaciones tienen normas y regulaciones relacionadas con un proceso por medio del cual un gerente puede llegar a alcanzar objetivos, políticas y estrategias. Si bien no existe un conjunto de normas únicas para cualquiera de estas funciones, todas están relacionadas con diferentes formas de decisiones, pero esencialmente con la información proporcionada por la contabilidad gerencial.

La gerencia, no sólo debe tomar decisiones correctas y bien informadas, sino que también debe hacerlo en forma oportuna y con el mínimo costo, y esto es posible solamente teniendo un buen banco de información que es proporcionada por la contabilidad gerencial. Es posible que las decisiones de menor importancia, no justifiquen un análisis e investigación completos y que puedan ser delegadas en otros sin asumir mayores riesgos.

Los elementos del proceso de decisión gerencial incluye la comprensión clara de que el problema es genérico y sólo puede solucionarse a través de una decisión que establezca una regla; la definición de las especificaciones o condiciones limitantes de la solución; la obtención de una solución correcta, es decir, una solución que satisfaga plenamente las especificaciones, antes de prestarles atención a las concesiones necesarias para hacer la decisión aceptable; la inclusión de la decisión de la acción necesaria para llevarla a cabo; y, la retroalimentación que ponga a prueba la validez y efectividad de la decisión frente al curso real de los acontecimientos.

El arte de tomar decisiones por la gerencia está basado en la información proporcionada por la contabilidad gerencial; los conocimientos de la gerencia sobre aspectos contables, financieros, económicos, laborales, tributarios, etc.; la experiencia en decisiones sobre apalancamientos, inversiones, rentabilidad, riesgos; liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad; el análisis de los distintos aspectos empresariales que involucran una operación empresarial ; y, el juicio de la gerencia al momento de decidirse por la mejor alternativa.

Según Horngren, Foster y Datar (2013); la contabilidad gerencial:

Es un procedimiento en el cual se proporciona información de todas las transacciones de una empresa. Esta es una herramienta indispensable para la buena administración de una empresa. Por medio de la contabilidad gerencial, la gerencia puede identificar, corregir y prevenir tanto errores como fraudes que pueden sufrir las empresas y que pueden impedir el buen funcionamiento y crecimiento de las mismas. La contabilidad gerencial es el conjunto de conocimientos rigurosamente elaborados a través de los cauces de la metodología científica más avanzada; es el conjunto de conocimientos que tiende a la proyección práctica (metodología de aplicación de los principios científicos): Método de la Partida Doble. Tanto el conjunto de conocimientos científicos como las técnicas de aplicación de los mismos, tienen que ver, fundamentalmente, con la elaboración de la información económica. Esta información económica no se elabora para quedar oculta, sino para ser comunicada a diferentes destinatarios (propietarios o socios de la empresa, la Administración Pública del Estado, entidades financieras, etc.). El campo del conocimiento contable gerencial abarca también aquellas técnicas que persiguen la verificación de la información (auditoría de cuentas), llevada a cabo por profesionales independientes de la empresa. La contabilidad gerencial incluye dentro de sus conocimientos y técnicas, el análisis e interpretación de la información que elabora. Un banco, por ejemplo, no solo lee la documentación contable que le proporciona el solicitante de un crédito, sino que la interpreta para ver si éste va a ser capaz de devolverlo llegado el vencimiento.

La contabilidad gerencial, es el conjunto de conocimientos y funciones que tienen por objeto la elaboración, comunicación, auditoría y análisis e interpretación de la información relevante acerca de la situación y evolución de la realidad económica y financiera de la empresa, expresada en su mayor parte en unidades monetarias, con el fin de que, tanto las terceras personas interesadas como los directivos de la empresa puedan adoptar decisiones. La contabilidad gerencial, se circunscribe en definitiva a la información relevante acerca de la situación y evolución de la realidad económica y financiera de la empresa. Puede considerarse, por otro lado, como un subsistema del “sistema integrado de información para la gestión”, es decir, un sistema que conecta todo tipo de informaciones que se producen en la empresa, tales como estadísticas, previsiones, facturación, nóminas, etc. con la Contabilidad, en un tratamiento conjunto. En este aspecto, los avances logrados en los últimos años son espectaculares gracias a los medios informáticos y teleinformáticos hoy en día existentes.

La contabilidad Gerencial; involucra el desarrollo o interpretación de la información contable con el deseo de ayudar específicamente a la administración en la marcha de los negocios. Los gerentes usan esta información en el marco de las metas totales de la compañía evaluando la gestión de los departamentos e individuos decidiendo si se introduce una nueva línea de productos y virtualmente, tomando todo tipo de decisiones gerenciales.

Gran parte de la información de la contabilidad gerencial, es financiera por naturaleza, pero ha sido organizada en relación directa con decisiones inmediatas. No obstante, la información contable financiera a menudo incluye evaluaciones de factores “no financieros” tales como la política y las consideraciones del medio, la calidad del producto, la satisfacción del cliente y la productividad del trabajo.

La contabilidad gerencial, debe proporcionar informes y estados contables preparados en diferentes formas, de acuerdo con muchas reglas distintas. Sin embargo, mientras satisface estas variadas obligaciones, la contabilidad no puede ignorar la razón principal por la que existe. Esta razón principal es la ayuda que brinda a la gerencia. La contabilidad debe colaborar con ella proporcionándole datos que se reflejen en informes y estados contables. Además, debe proveer la base para interpretaciones financieras que asistan a la gerencia en la preparación de determinadas decisiones políticas, así como en el control de las operaciones corrientes. Esta clase de información interna para la gerencia puede requerir la recolección y presentación de informaciones en forma completamente distinta a la que se sigue para las informaciones a terceros.

Lo necesario en los informes destinados a los accionistas, lo legal para impuestos o aquello que requieren ciertas agencias gubernamentales, puede ser información contable incapaz de satisfacer y ayudar a la gerencia para la dirección de una empresa. Por cambios en el nivel de precios, con el objeto de que se mejore el análisis del desempeño durante un determinado periodo. También puede ser deseable utilizar el costeo directo para un mejor análisis de las políticas de precios y la planificación futura. Los ajustes a los estados contables por nivel de precios y el empleo del costeo directo son considerados no ortodoxos por muchas personas, pues hasta el momento no han sido reconocidos como principios contables generalmente aceptados. Sin embargo, la gerencia puede estar convencida de que semejantes innovaciones son necesarias con el fin de que la contabilidad maximice su estimación en el momento de la toma de decisiones.

La contabilidad ha sido descrita en forma sucinta y exacta como “la medición y comunicación de datos financieros y económicos”. El contador es el canal por el cual fluye la información cuantitativa hasta la administración. La posición del contador gerencial es única con respecto a la información sobre la empresa. Aparte de la dirección al mismo nivel, posiblemente nadie más en toda la organización llegue a conocer más a fondo todas las funciones del negocio. El contador administrativo se encuentra en una situación muy especial con respecto a la información concerniente a la empresa. Nadie más dentro de la organización, salvo la alta gerencia, podrá conocer más acerca de las funciones de un negocio determinado.

El contador administrativo también debe recopilar información de cada función, área y nivel de la empresa. También debe estar siempre al tanto de lo que sucede fuera de la empresa en el mundo de los negocios.

Pero, la recopilación de información es solo el primer paso. También debe analizarla. Es decir, debe desmenuzarla, filtrarla y organizarla en categorías que tengan significado. Debe evaluarla. Es decir, debe decir en primer lugar, qué cosas son relevantes y cuales irrelevantes, y hacer a un lado lo intrascendente, para lo cual debe clasificar lo relevante de acuerdo con su importancia para la administración.

Después debe hacer un informe de lo relevante en forma inteligible, a fin de que pueda servir de foco de luz en las decisiones que tome la administración responsable, y también las decisiones de personas interesadas fuera de la empresa. Se deja en claro que esta persona es mucho más que un “reportero” de información, es un “editorialista”. En esta forma está en posición de poder influir en los que toman decisiones con la esperanza de que se obtengan mejores resultados.

Según Polimeni, Fabozzi y Adelberg (2013); la contabilidad gerencial o contabilidad administrativa:

Está diseñada o adaptada a las necesidades de información y control a los diferentes niveles administrativos. Se refiere de manera general a la extensión de los informes internos, de cuyo diseño y presentación se hace responsable actualmente el contador de la empresa. Está orientada a los aspectos administrativos de la empresa y sus informes no trascenderán de la compañía, o sea, su uso es estrictamente interno y serán utilizados por los administradores y propietarios para juzgar y evaluar el desarrollo de la entidad

a la luz de las políticas, metas u objetivos preestablecidos por la gerencia o dirección de la empresa; tales informes permitirán comparar el pasado de la empresa, con el presente y mediante la aplicación de herramientas o elementos de control, prever y planear el futuro de la entidad. También puede proporcionar cualquier tipo de datos sobre todas las actividades de la empresa, pero suele centrarse en analizar los ingresos y costos de cada actividad, la cantidad de recursos utilizados, así como la cantidad de trabajo o depreciación de la maquinaria, equipos o edificios. La contabilidad gerencial permite obtener información periódica sobre la rentabilidad de los distintos departamentos de la empresa y la relación entre las previsiones efectuadas en el presupuesto; y puede explicar porque se han producido desviaciones. La contabilidad gerencial no se encuentra regulada por normas o reglamentos como en la contabilidad financiera, ya que su propósito es servir a la alta dirección en la elaboración de informes gerenciales para la toma de decisiones.

La contabilidad gerencial es aquella que proporciona informes basados en la técnica contable que ayuda a la administración, a la creación de políticas para la planeación y control de las funciones de una empresa. Se ocupa de la comparación cuantitativa de lo realizado con lo planeado, analizando por áreas de responsabilidad. Incluye todos los procedimientos contables e informaciones existentes, para evaluar la eficiencia de cada área. La contabilidad gerencial, es el sistema de información al servicio de las necesidades de la administración, con orientación pragmática destinada a facilitar las funciones de planear.

La contabilidad gerencial, es la modalidad de la contabilidad que implica la clasificación y operación de las cuentas de distintas actividades, con objeto de facilitar el proceso de ajustar a un plan el funcionamiento de una organización; una contabilidad por funciones. Su aplicación principal se indica en situaciones en que el planeamiento por adelantado, la autoridad, la responsabilidad y la obligación de dar cuenta pueden asociarse con centros o unidades pequeñas de operación.

**INFORMACION DE LA CONTABILIDAD GERENCIAL PARA LA
EFECTIVIDAD EMPRESARIAL:**

ESTADO DEL COSTO DE PRODUCCIÓN MENSUAL:

(A valores supuestos en nuevos soles)

ELEMENTOS	COSTOS
Materia prima directa directos	50,000.00
Mano de obra	30,000.00
Costos indirectos de elaboración	24,000.00
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	104,000.00

ESTADO DE COSTO DE DISTRIBUCIÓN MENSUAL:

ELEMENTOS	COSTOS
Gastos administrativos	16,000.00
Gastos de venta	14,000.00
Gastos financieros	10,000.00
TOTAL COSTO DE DISTRIBUCIÓN	40,000.00

ESTADO DEL COSTO TOTAL MENSUAL:

ELEMENTOS	COSTOS
Total costo de producción	104,000.00
Total costo de distribución	40,000.00
COSTO TOTAL	144,000.00

ESTADO DEL COSTO DE VENTAS:

ELEMENTOS	COSTOS
Inventario inicial de productos terminados	00.00
Más: Productos fabricados durante el mes	104,000.00
Disponible para la venta mensual	104,000.00
Menos: Inventario final de productos elaborados	00.00
TOTAL COSTO DE VENTAS	144,000.00

ESTADO DEL VALOR DE VENTA:

ELEMENTOS	IMPORTE
Costo total	144,000.00
Margen de utilidad—30%	43,200.00
TOTAL VALOR DE VENTA	187,200.00

ESTADO DEL PRECIO DE VENTA:

ELEMENTOS	IMPORTE
Valor de venta	187,200.00
IGV e IPM—18%	33,696.00
TOTAL PRECIO DE VENTA	220,896.00

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL MENSUAL:

ELEMENTOS	IMPORTE
VENTAS	187,200
Costo de ventas	144,000
UTILIDAD BRUTA MENSUAL	43,200

2.2.2. EFECTIVIDAD EMPRESARIAL

En la teoría de Terry (2013), la efectividad empresarial:

Se refiere al grado en el cual las empresas logran sus objetivos y metas u otros beneficios que pretendían alcanzar, previstos en la legislación o fijados por sus directivos. La efectividad empresarial busca que los recursos humanos faciliten el logro de las metas, objetivos y misión empresarial. La efectividad por resultados, busca que los recursos materiales y financieros faciliten lo que quiere lograr las empresas, es decir sus metas, metas, objetivos y misión a cualquier costo, sin interesar los medios, es decir la misión si o sí. Los administradores tienen que orientar todos sus esfuerzos para que los recursos empresariales sean utilizados en las actividades, procesos y procedimientos se orienten única y totalmente a las metas, objetivos y misión empresarial. La administración por efectividad está directamente relacionada con la efectividad empresarial, porque esta se entiende solo si se trata de las metas, objetivos y misión empresarial.

Si un auditor se centra en la efectividad, deberá comenzar por identificar las metas de los programas de la entidad y por operacionalizar las metas para medir la efectividad. También necesitará identificar el grupo meta del programa y buscar respuestas a preguntas como: Ha sido alcanzada la meta a un costo razonable y dentro del tiempo establecido; Se definió correctamente el grupo meta; Está la gente satisfecha con la educación y equipo suministrados; En que medida el equipo suministrado satisface las necesidades del grupo meta; Está siendo utilizado el equipo por los ciudadanos La gestión eficaz está relacionada al cumplimiento de las acciones, políticas, metas, objetivos, misión y visión de la entidad tal como lo establece la gestión empresarial moderna.

Según Chiavenato (2013), la efectividad empresarial:

Se plasma en la gestión, siendo así es el proceso emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otras personas con la finalidad de lograr resultados de alta calidad que una persona no podría alcanzar por si sola. En este marco entra en juego la competitividad, que se define como la medida en que una empresa, bajo condiciones de competencia es capaz de producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados, manteniendo o expandiendo al mismo tiempo las rentas

reales de sus empleados y socios. También en este marco se concibe la calidad, que es la totalidad de los rasgos y las características de un producto o servicio que refieren a su capacidad de satisfacer necesidades expresadas o implícitas.

La efectividad empresarial, también es el conjunto de acciones que permiten obtener el máximo rendimiento de las actividades que desarrolla la entidad. Es hacer que los miembros de una entidad trabajen juntos con mayor productividad, que disfruten de su trabajo, que desarrollen sus destrezas y habilidades y que sean buenos representantes de la empresa, presenta un gran reto para los directivos de la misma. La gestión puede considerarse efectiva si: i) Se están logrando los objetivos operacionales de la entidad; ii) Disponen de información adecuada hasta el punto de lograr los objetivos operacionales de la entidad; iii) Si se prepara de forma fiable la información administrativa, financiera, económica, laboral, patrimonial y otras de la entidad; y, iv) Si se cumplen las leyes y normas aplicables. Mientras que la gestión empresarial es un proceso, su eficacia es un estado o condición del proceso en un momento dado, el mismo que al superar los estándares establecidos facilita alcanzar la eficacia.

La determinación de si una gestión es efectiva o no y su influencia, constituye una toma de postura subjetiva que resulta del análisis de si están presentes y funcionando eficazmente los cinco componentes de Control Interno del Informe COSO: entorno de control, evaluación de riesgos, actividades de control, información y comunicación y supervisión. El funcionamiento eficaz de la gestión y el control, proporciona un grado de seguridad razonable de que una o más de las categorías de objetivos establecidos va a cumplirse.

METAS EMPRESARIALES:

Para Chiavenato (2013), las metas son:

El resultado intermedio que se quiere alcanzar en un tiempo determinado. Para que un objetivo específico se pueda concretar, debe dividirse en metas más cercanas. Cada meta debe ser muy concreta y evaluable. Las metas son fines específicos, expresados en forma cuantitativa, sirve como guía para las decisiones, las actividades y acciones que realiza la organización, también un sub. Objetivos y las metas dependen de los objetivos. Puede conseguir lo que quiera al lograr sus metas. Pero primero debe trazar

algunas metas. Las metas son un plan para realizar cualquier cosa desde lavar el auto este fin de semana hasta hacer un viaje alrededor del mundo algún día. Sin metas, estaríamos perdidos. Las metas pueden ser simples o complejas, largas o cortas. Si no tiene un plan – ni siquiera un camino a tomar para llegar a la tienda hoy, por ejemplo – es posible que nunca llegue allí. Es posible que simplemente ande sin rumbo y nunca encuentre la tienda. Si planea con antelación, lo logrará. Las metas pueden estar relacionadas con cualquier cosa – su familia, sus carreras o sus pasatiempos. Ellas proveen un plan de acción que usted quiere alcanzar. También permiten ahorrar tiempo. A medida que tome decisiones en la vida, puede utilizar sus metas como ayuda. ¿Por qué necesitamos metas? Nos ayudan a obtener lo que deseamos en la vida. Quizás aún no sepa lo que quiere, y eso está bien. Pero sentarse y hacer una lista de metas puede ayudarle a descubrir qué es lo que usted desea. Las metas deben ser sus metas, no las de otra persona. Puede fijar una meta y no alcanzarla. Eso está bien. Tal vez su meta no era realista. Ahora puede modificarla y tratar nuevamente de alcanzarla. Quizás usted o sus prioridades han cambiado. Puede cambiar y modificar sus metas a medida que usted y el mundo a su alrededor cambian. Por naturaleza establecemos metas. No podemos vivir sin ellas, al menos, no por mucho tiempo. Por lo tanto, si todavía no has establecido tus metas, no tardes en hacerlo. No importa tanto la meta, sino el hecho de tenerla. Algunas personas se las ingenian para posponer continuamente aquello que les gustaría hacer en la vida, Como no están totalmente seguras de que la meta que tienen en mente sea la que más les conviene, ¡nunca hacen nada!

Según los estudios de Robbins (2013), las metas:

Son vehículos que pueden llevarnos a lograr más de lo que ahora somos. Necesitamos metas no tanto por los resultados finales, sino porque, al perseguirlas, nos transformamos. Lo único que limita nuestros logros, es la idea de que no seamos capaces de lograrlo. No es novedad para nadie el hecho de que quienes dicen que pueden, pueden; y quienes dicen que no pueden, no pueden. Las limitaciones que nos pongamos son responsabilidad nuestra. Desechar las etiquetas que nos colgamos es el primer paso hacia una vida feliz. Siempre que dudemos de nuestra capacidad para lograr algo, vale la pena evaluar los obstáculos que otros han superado. Lo que cuenta no es dónde empiezas, sino donde decides terminar. Las desventajas son una bendición

si optamos por verlas como tales, y las utilizamos como incentivos para mejorar cada vez más. Continuamente nos topamos con grandes oportunidades bajo el magistral disfraz de un problema sin solución. Tenemos la capacidad para resolver problemas y para descubrir nuevos métodos para hacer cosas. Los problemas son parte integral del mundo y nos mueven a aprender, a experimentar, a ponernos en acción. Lo singular de los seres humanos es que podemos experimentar mucho más que las demás criaturas. Podemos crear de la nada. El hecho de que seamos seres humanos implica problemas, pero también supone que podamos amar, reír, llorar, intentar algo, caer, levantarnos. Quien piensa positivamente afirma que un problema es sólo una oportunidad para aprender. Los jóvenes salen a la vida con un ímpetu maravilloso e incansable. Algunos de los mayores retos en tu vida tuvieron lugar en tus años mozos, ¡y lo lograste! Por alguna razón, quienes de niños fueron conquistadores temerarios, de adultos son extremadamente miedosos, tan tímidos que el menor de los propósitos les parece un monstruo invencible.

OBJETIVOS EMPRESARIALES:

En la teoría de Terry (2013); las empresas:

Como toda entidad pretenden alcanzar objetivos. Un objetivo empresarial es una situación deseada que la empresa intenta lograr, es una imagen que la organización pretende para el futuro. Al alcanzar el objetivo, la imagen deja de ser ideal y se convierte en real y actual, por lo tanto, el objetivo deja de ser deseado y se busca otro para ser alcanzado. La palabra objetivo proviene de ob-jactum, que significa "a donde se dirigen nuestras acciones.

Los objetivos de la empresa, son enunciados escritos sobre resultados a ser alcanzados en un periodo determinado. Los objetivos de la empresa son los fines hacia los cuales está encaminada la actividad de una empresa, los puntos finales de la planeación, y aun cuando no pueden aceptarse tal cual son, el establecerlos requiere de una considerable planeación. Un objetivo se concibe algunas veces como el punto final de un programa administrativo, bien sea que se establezca en términos generales o específicos. Los objetivos de la empresa tienen jerarquías, y también forman una red de resultados y eventos deseados. Una compañía u otra empresa es un sistema. Si las metas no están interconectadas y se sustentan mutuamente, la gente seguirá caminos

que pueden parecer buenos para su propia función pero que pueden ser dañinos para la compañía como un todo. Estos objetivos deben ser racionalmente alcanzables y deben estar en función de la estrategia que se elija. Los objetivos son una obligación que se impone una empresa porque es necesaria, esencial para su existencia. Las funciones de los objetivos son las siguientes: Presentación de una situación futura: se establecen objetivos que sirven como una guía para la etapa de ejecución de las acciones; Fuente de legitimidad: los objetivos justifican las actividades de una empresa; Sirven como estándares: sirven para evaluar las acciones y la eficacia de la organización; Unidad de medida: para verificar la eficiencia y comparar la productividad de la organización. La estructura de los objetivos establece la base de relación entre la organización y su Medio ambiente. Es preferible establecer varios objetivos para satisfacer la totalidad de necesidades de la empresa. Los objetivos no son estáticos, pues están en continua evolución, modificando la relación de la empresa con su medio ambiente. Por ello, es necesario revisar continuamente la estructura de los objetivos frente a las alteraciones del medio ambiente y de la organización.

MISIÓN EMPRESARIAL:

Para Koontz & O'Donnell (2013); la misión empresarial:

Es la razón de ser de una entidad; es decir es hacer lo que debe hacer; si lo hace bien, ergo cumple la misión institucional; si no hace o no lo hace bien, ergo no cumple la misión y no tiene sentido mantener una empresa de esa manera. Lograr la misión institucional es el fin supremo. También la misión institucional es la formulación de los propósitos de las entidades, como las empresas constructoras que los distingue de otras entidades en cuanto al cubrimiento de sus operaciones, sus productos, su población a la cual sirven y el talento humano que soporta el logro de estos propósitos.

La misión institucional define la actividad a la que se dedica la organización, las necesidades que cubren con sus productos y servicios, el mercado en el cual se desarrolla la empresa y la imagen pública de la empresa u organización.

Son ejemplos de misión: i) Atender las necesidades energéticas de la sociedad, proporcionando a sus clientes servicios y productos de calidad respetuosos con el medio ambiente, a sus accionistas una rentabilidad creciente y sostenible y a sus empleados la posibilidad de desarrollar sus competencias profesionales; ii) Transformar el

conocimiento en valor para el beneficio de nuestros clientes, nuestra gente y los mercados de capitales; iii) Somos una familia global, diversa con una herencia orgullosa, confiada apasionado a proporcionar productos excepcionales y servicios; iv) Garantizar la seguridad ciudadana, etc.

En la técnica administrativa, para definir con precisión la Misión de la organización se deben responder a las siguientes preguntas: ¿Para qué existe la organización?, ¿Cuál es su negocio?, ¿Cuáles son sus objetivos?, ¿Cuáles son sus productos o servicios?, ¿Quiénes son sus clientes?, ¿Cuál es su responsabilidad y derechos frente a sus colaboradores?

La misión institucional, es la expresión formal de la razón de ser de la entidad, evoca la búsqueda y definición de los principios filosóficos y de los valores más profundos que inspiran la organización y justifican su existencia en la sociedad, se constituirá en el credo de la Entidad y su papel será integrar alrededor de sí misma todos los elementos de la gestión.

Al formularse los contenidos que se expresen en la misión deben jalonar la Entidad hacia su futuro realizable, con un lenguaje cálido y estimulante, con el doble propósito de motivar a los miembros de la entidad e inspirar su acción, y suscitar a nivel externo sentimientos de admiración y reconocimiento por la organización y al formularse que corresponda a un proceso de reflexión y cambio que involucre la participación activa en la identificación y construcción de los planteamientos esenciales que forman parte de la misión. A pesar de que la misión expresa la finalidad de la entidad, lo hace en términos generales; por esta razón es necesario precisar los principales resultados que espera de sí misma, expresándolos como objetivos generales, los cuales constituirán uno de los componentes más importantes de la plataforma de gestión.

Robbins & Coulter (2013); dicen que lograr la misión empresarial:

Es un proceso que se da en el tiempo, con la asignación de los recursos suficientes, competentes y relevantes para lo que tiene que cumplir. No se puede decir que la misión es parte de un mes ni siquiera de un año es lo que deben hacer las instituciones siempre. La base para alcanzar la misión institucional es lograr los objetivos institucionales que vienen a ser el conjunto de pretensiones a alcanzarse con relación al crecimiento, posicionamiento, rentabilidad, sobrevivencia o desarrollo de la organización o unidad

estratégica, expresado cualitativamente, como resultado principalmente, del análisis estratégico, de la visión del futuro y de la creatividad de los estrategas.

Teniendo en cuenta que el proceso de planificación estratégica comienza con la fijación clara, exacta y precisa de la misión de la empresa u organización, resulta imprescindible que los planificadores (entre los que se encuentran, empresarios, ejecutivos y mercadólogos) conozcan antes, cuál es la definición de misión, con la finalidad que tengan el fundamento básico para iniciar la elaboración de una misión que sea capaz de mover a las personas a ser parte activa de lo que será la razón de ser de la empresa u organización. La misión es lo que pretende hacer la empresa y para quién lo va hacer. Es el motivo de su existencia, da sentido y orientación a las actividades de la empresa; es lo que se pretende realizar para lograr la satisfacción de los clientes cautivos, de los clientes potenciales, del personal, de la competencia y de la comunidad en general. La misión es el propósito de una organización; el cual, es una función de cinco elementos: (1) la historia de la organización; (2) las preferencias actuales de la gerencia y/o de los dueños; (3) las consideraciones ambientales; (4) los recursos de la organización; y (5) sus capacidades distintivas". Asimismo, la misión es la finalidad pretendida por una empresa o definición del papel que desea cumplir en su entorno o en el sistema social en el que actúa, y que real o pretendidamente, supone su razón de ser.

VISIÓN EMPRESARIAL:

Para Johnson y Scholes (2013), la visión empresarial:

Es el camino al cual se dirigen las empresas constructoras de Lima Metropolitana a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad. El simple hecho de establecer con claridad lo que está haciendo el día de hoy no dice nada del futuro de la empresa, ni incorpora el sentido de un cambio necesario y de una dirección a largo plazo. Hay un imperativo administrativo todavía mayor, el de considerar qué deberá hacer la compañía para satisfacer las necesidades de sus clientes o usuarios el día de mañana y cómo deberá evolucionar la configuración de negocios para que pueda crecer y prosperar. Por consiguiente, los administradores están obligados a ver más allá de la actividad actual y pensar estratégicamente en el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del

mercado y competitivas, etc. Deben hacer algunas consideraciones fundamentales acerca de hacia dónde quieren llevar a la entidad y desarrollar una visión de la clase de organización en la cual creen que se debe convertir. En síntesis, la visión es una exposición clara que indica hacia dónde se dirige la entidad a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del mercado, etc. La visión es creada por la persona encargada de dirigir la empresa, y quien tiene que valorar e incluir en su análisis muchas de las aspiraciones de los agentes que componen la organización, tanto internos como externos. La visión se realiza formulando una imagen ideal del proyecto y poniéndola por escrito, a fin de crear el sueño (compartido por todos los que tomen parte en la iniciativa) de lo que debe ser en el futuro la empresa. Una vez que se tiene definida la visión de la empresa, todas las acciones se fijan en este punto y las decisiones y dudas se aclaran con mayor facilidad. Todo miembro que conozca bien la visión de la empresa, puede tomar decisiones acorde con ésta.

La importancia de la visión radica en que es una fuente de inspiración para el negocio, representa la esencia que guía la iniciativa, de él se extraen fuerzas en los momentos difíciles y ayuda a trabajar por un motivo y en la misma dirección a todos los que se comprometen en el negocio. En sectores maduros, la importancia de la visión es relativa, no tiene mucha trascendencia, pero en sectores nuevos, el correcto planteamiento de la visión es esencial para conseguir lo que la empresa quiere.

Las ventajas que tiene el establecer una visión son las siguientes: i) Fomenta el entusiasmo y el compromiso de todas las partes que integran la organización; ii) Incentiva a que desde el director general hasta el último trabajador que se ha incorporado a la empresa, realicen acciones conforme a lo que indica la visión. Recordando que los mandos superiores tienen que predicar con el ejemplo; iii) Una adecuada visión, evita que se le hagan modificaciones, de lo contrario cualquier cambio esencial dejaría a los componentes de la empresa sin una guía fiable, fomentando la inseguridad general. El propósito estratégico como parte de la visión. Una vez que la visión ha sido creada e integrada en la actividad diaria de la empresa, aparece el propósito estratégico. Éste se refiere a buscar aspectos más concretos de la visión, materializándola.

Las características esenciales del propósito estratégico son: i) Plantear metas muy ambiciosas que llevarán a la compañía a un éxito total; ii) Tener una visión estable, si modificaciones; iii) Todos hacia una misma visión: cada uno de los recursos que componen la organización tiene que involucrarse totalmente en la búsqueda de la visión. Para ello desarrollarán todos los esfuerzos que estén a su alcance, compartiendo momentos de euforia y de crisis.

2.2.3. EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE LIMA METROPOLITANA

Para Bellido (2009), una empresa constructora:

Es una organización dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales. También se puede considerar que una empresa constructora es un sistema que interacciona con su entorno materializando una idea, de forma planificada, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes, a través de una actividad económica. Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, objetivos, tácticas y políticas de actuación. Se necesita de una visión previa y de una formulación y desarrollo estratégico de la empresa. Se debe partir de una buena definición de la misión. La planificación posterior está condicionada por dicha definición.

Según la Comisión de la Unión Europea (20 de agosto del 2017) se considerará empresa constructora:

A toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza la actividad económica 45 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU). La actividad de la construcción, es una rama industrial dentro del llamado sector secundario de la economía. Por el contrario, desde el punto de vista de la Demanda, la construcción es un componente de la demanda de inversión, que forma parte de la formación bruta de capital, en que se considera la realización de inversión en infraestructuras o en edificación.

Desde la perspectiva de la demanda parece interesante también hacer algunas precisiones sobre el contenido de la Formación Bruta de Capital, al ser este el eje esencial de definición de la construcción por esta vía. En tal sentido la Formación Bruta de Capital (TBC) se puede definir como el gasto que realizan las empresas en plantas industriales, equipos diversos y existencias, así como, por convenio, la adquisición de

viviendas nuevas por parte de las familias. La propia definición de TBC permite establecer una primera distinción entre Formación Bruta de Capital fijo (FCFC) y Variación de Existencias.

Desde esta visión microeconómica, hay que señalar que la empresa constructora es un eslabón más del complejo negocio de la promoción y ejecución de obras, quizás el de mayor importancia, si nos atenemos a las repercusiones económicas que tiene para el conjunto de la economía, siendo el eslabón ejecutor, y por tanto el que materialmente realiza lo decidido y proyectado por otros participantes en el proceso. Por todo ello, claramente se observa que, en toda construcción intervienen dos partes: el contratista y el propietario. El propietario, o comitente, encarga la ejecución de la obra al constructor, basada en el proyecto redactado por el facultativo competente y bajo la dirección técnica que corresponda, a cambio de un precio a satisfacer según el convenio establecido entre ambos.

Según la Comisión de la Unión Europea (20 de agosto del 2017):

La actividad de la construcción es una de las que desde más antiguo practica el ser humano. Dicha actividad, sin embargo, es asumida por las empresas constructoras, tal y como hoy las conocemos, desde tiempos recientes, pues hasta finales del siglo XIX su organización era más bien de tipo gremial, en donde los trabajos se efectuaban por cuadrillas agrupadas alrededor de un maestro de obras. La relación entre los facultativos (arquitectos, ingenieros) autores de proyectos o directores de obra y la propiedad, puede ser de tipo laboral, como empleados, o de carácter profesional, concertada mediante las estipulaciones contractuales oportunas.

El proceso de ejecución de obras es muy amplio, ya que además de los edificios, comprende la construcción de puentes, ferrocarriles, obras de fortificación, marítimas, hidráulicas, de saneamiento, etc.". Efectivamente, las actividades que pueden desarrollar las empresas de construcción son de muy diversa índole, y por ello creemos necesario agruparlas atendiendo a tres criterios distintos: primero, en función de las operaciones o tareas integrantes de los procesos productivos; segundo, atendiendo a la función o destino del producto final obtenido o a fabricar y, por último, en base al carácter público o privado del propietario que encarga la obra. En virtud del primero de ellos, deberemos

considerar aquellos trabajos que, de manera global o parcial, intervienen en el proceso de ejecución de obras.

La Comisión Internacional de Normas Contables (IASC), cuando emite su Norma dedicada a Contratos de Construcción, pues considera que: "un contrato de construcción es todo aquel que tiene por objeto la realización de una obra concerniente a un activo o conjunto de activos que forman un único proyecto". Esta concepción se mantiene en la NIC – 11. Con respecto a la función o destino del producto final, las actividades de construcción, podemos resumirlas, a su vez, en tres grandes categorías: edificación residencial, edificación no residencial e ingeniería civil. Por su parte, la edificación residencial abarca la construcción concebida para ser utilizada como vivienda familiar o colectiva. De otra, la edificación no residencial corresponde a la construcción de edificios destinados a fines agrarios, industriales, prestación de servicios o, en general, para el desarrollo de una actividad. Y finalmente la ingeniería civil se refiere a obra de infraestructura distinta de la edificación, destinada a ser utilizada colectiva o públicamente. Por infraestructura puede entenderse las construcciones necesarias para hacer realizables las actividades económicas y sociales de una colectividad. La Clasificación Internacional Industrial Uniforme (siglas: CIIU) es la clasificación sistemática de todas las actividades económicas cuya finalidad es la de establecer su codificación armonizada a nivel mundial. Es utilizada para conocer niveles de desarrollo, requerimientos, normalización, políticas económicas e industriales, entre otras utilidades.

Cada país tiene, por lo general, una clasificación industrial propia, en la forma más adecuada para responder a sus circunstancias individuales y al grado de desarrollo de su economía. Puesto que las necesidades de clasificación industrial varían, ya sea para los análisis nacionales o para fines de comparación internacional. La Clasificación Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU) permite que los países produzcan datos de acuerdo con categorías comparables a escala internacional. La CIIU desempeña un papel importante al proporcionar el tipo de desglose por actividad necesario para la compilación de las cuentas nacionales desde el punto de vista de la producción. Cada país tiene, por lo general, una clasificación industrial propia, en la forma más adecuada para responder a sus circunstancias individuales y al grado de desarrollo de su economía. Puesto que las necesidades de clasificación industrial varían, ya sea para los análisis nacionales o para fines de

comparación internacional. La Clasificación Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU rev. 3) permite que los países produzcan datos de acuerdo con categorías comparables a escala internacional. La CIIU desempeña un papel importante al proporcionar el tipo de desglose por actividad necesario para la compilación de las cuentas nacionales desde el punto de vista de la producción. La CIIU tiene por finalidad establecer una clasificación uniforme de las actividades económicas productivas. Su propósito principal es ofrecer un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar cuando se diferencian las estadísticas de acuerdo con esas actividades. El propósito secundario de la CIIU es presentar ese conjunto de categorías de actividad de modo tal que las entidades se puedan clasificar según la actividad económica que realizan.

La CIIU 45.00 es la que corresponde a las empresas constructoras y cuyo detalle es el siguiente:

F 4510 00	Preparación del terreno
F 4510 01	Construcción de galerías
F 4510 02	Demolición de edificios
F 4510 03	Drenaje del terreno
F 4510 04	Excavación de terreno
F 4510 05	Limpieza del terreno de construcción
F 4510 06	Movimiento de tierra
F 4510 07	Velación de terrenos
F 4510 08	Perforación de prueba
F 4510 09	Remoción del terreno estéril
F 4510 10	Terraplenamiento - rellenos de tierra - terraplin
F 4510 11	Venta de materiales de edificios demolidos
F 4510 12	Voladura de edificios
F 4510 13	Construcciones mineras
F 4520 00	Construcción de edificios completos y de partes de edificios; obras de ingeniería civil
F 4520 01	Obras nuevas
F 4520 02	Ampliación (obras de ingeniería civil)
F 4520 03	Cimentación
F 4520 04	Colocación de mampuestos de ladrillo y de piedra

F 4520 05	Construcción de calles
F 4520 06	Construcción de campos de aviación
F 4520 07	Construcción de carreteras
F 4520 08	Construcción de edificios para oficina
F 4520 09	Construcción de instalaciones industriales
F 4520 10	Construcción de instalaciones deportivas
F 4520 11	Construcción de líneas de ferrocarril
F 4520 12	Construcción de líneas de transmisión de energía eléctrica
F 4520 13	Construcción de locales de almacén
F 4520 14	Construcción de obras de índole eventual
F 4520 15	Construcción de puentes
F 4520 16	Construcción de puertos
F 4520 17	Construcción de redes de alcantarillado
F 4520 18	Construcción de cisternas de riego
F 4520 19	Construcción de techos
F 4520 20	Construcción de tuberías
F 4520 21	Construcción de túneles
F 4520 22	Construcción de viviendas
F 4520 23	Fabricación de estructuras
F 4520 24	Fabricación de estructuras de acero
F 4520 25	Fabricación de estructuras de edificios
F 4520 26	Hincadura de pilotes
F 4520 27	Hormigonado (construcción de edificios completos y de partes de edificios)
F 4520 28	Instalación de andamios
F 4520 29	Perforación de pozos de agua
F 4520 30	Reformas
F 4520 31	Reparación (construcción de edificios completos y de partes de edificios; obras de ingeniería civil)
F 4520 32	Instalación de agua
F 4520 33	Construcción de obras en general
F 4530 00	Acondicionamiento de edificios

Una empresa constructora, generalmente se organiza del siguiente modo para efectos de llevar a cabo sus actividades:

- Promotor: Concibe, pone en marcha todo el proceso. Es la persona o empresa que tiene una necesidad constructiva y tiene capacidad económica para realizarla.
- Proyectista: Técnico competente, resuelve aspectos técnicos y de diseño.
- Contratista: Contrata la ejecución de la obra.
- Constructor: Ejecución material del proyecto.
- Dirección facultativa: Asesores técnicos.
- Arquitecto/s + Aparejador/es (en el caso de edificación).
- Normalmente el contratista y el constructor son la misma persona.

ASPECTO LEGAL DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS:

Para Ortega y Pacherras (2011); según la Ley 26887, Ley General de Sociedades:

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

Razón social de las empresas: La sociedad tiene una denominación o una razón social, según corresponda a su forma societaria. En el primer caso puede utilizar, además, un nombre abreviado. No se puede adoptar una denominación completa o abreviada o una razón social igual o semejante a la de otra sociedad preexistente, salvo cuando se demuestre legitimidad para ello. Esta prohibición no tiene en cuenta la forma social. No

se puede adoptar una denominación completa o abreviada o una razón social que contenga nombres de organismos o empresas públicas o signos distintivos protegidos por derechos de propiedad industrial o elementos protegidos por derechos de autor, salvo que se demuestre estar legitimado para ello.

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

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

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

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

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

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

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

Las acciones y el capital social de las empresas: En la sociedad anónima el capital está representado por acciones nominativas y se integra por aportes de los accionistas, quienes no responden personalmente de las deudas sociales. No se admite el aporte de servicios en la sociedad anónima. Para que se constituya la sociedad es necesario que tenga su capital suscrito totalmente y cada acción suscrita pagada por lo menos en una cuarta parte. Igual regla rige para los aumentos de capital que se acuerden.

El aumento de capital de las empresas: El aumento de capital se acuerda por junta general cumpliendo los requisitos establecidos para la modificación del estatuto, consta

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

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

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

Al aumento de capital mediante aportes no dinerarios le son aplicables las disposiciones generales correspondientes a este tipo de aportes y, en cuanto sean pertinentes, las de aumentos de capital por aportes dinerarios. El acuerdo de aumento de capital con aportes no dinerarios debe reconocer el derecho de realizar aportes dinerarios por un monto que permita a todos los accionistas ejercer su derecho de suscripción preferente para

mantener la proporción que tienen en el capital. Cuando el acuerdo contemple recibir aportes no dinerarios se deberá indicar el nombre del aportante y el informe de valorización referido en el artículo 27.

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

La reducción del capital de las empresas: La reducción del capital se acuerda por junta general, cumpliendo los requisitos establecidos para la modificación del estatuto, consta en escritura pública y se inscribe en el Registro. La reducción del capital determina la amortización de acciones emitidas o la disminución del valor nominal de ellas. Se realiza mediante: 1. La entrega a sus titulares del valor nominal amortizado; 2. La entrega a sus titulares del importe correspondiente a su participación en el patrimonio neto de la sociedad; 3. La condonación de dividendos pasivos; 4. El reestablecimiento del equilibrio entre el capital social y el patrimonio neto disminuidos por consecuencia de pérdidas; u, 5. Otros medios específicamente establecidos al acordar la reducción del capital. El acuerdo de reducción del capital debe expresar la cifra en que se reduce el capital, la forma cómo se realiza, los recursos con cargo a los cuales se efectúa y el procedimiento mediante el cual se lleva a cabo. La reducción debe afectar a todos los accionistas a prorrata de su participación en el capital sin modificar su porcentaje accionario o por sorteo que se debe aplicar por igual a todos los accionistas. Cuando se acuerde una afectación distinta, ella debe ser decidida por unanimidad de las acciones suscritas con derecho a voto. El acuerdo de reducción debe publicarse por tres veces con intervalos de cinco días.

La memoria y el directorio de las empresas: Finalizado el ejercicio el directorio debe formular la memoria, los estados financieros y la propuesta de aplicación de las utilidades en caso de haberlas. De estos documentos debe resultar, con claridad y precisión, la situación económica y financiera de la sociedad, el estado de sus negocios y los resultados obtenidos en el ejercicio vencido. Los estados financieros deben ser puestos a disposición de los accionistas con la antelación necesaria para ser sometidos,

conforme a ley, a consideración de la junta obligatoria anual. En la memoria el directorio da cuenta a la junta general de la marcha y estado de los negocios, los proyectos desarrollados y los principales acontecimientos ocurridos durante el ejercicio, así como de la situación de la sociedad y los resultados obtenidos. La memoria debe contener cuando menos: 1. La indicación de las inversiones de importancia realizadas durante el ejercicio; 2. La existencia de contingencias significativas; 3. Los hechos de importancia ocurridos luego del cierre del ejercicio; 4. Cualquier otra información relevante que la junta general deba conocer; y, 5. Los demás informes y requisitos que señale la ley.

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

ASPECTO TRIBUTARIO DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS:

Para el Informativo Caballero Bustamante (2012); el Código Tributario:

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

- a) Impuesto: Es el tributo cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa en favor del contribuyente por parte del Estado.
- b) Contribución: Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales.
- c) Tasa: Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por el Estado de un servicio público individualizado en el contribuyente. No es tasa el pago que se recibe por un servicio de origen contractual. Las Tasas, entre otras, pueden ser:

1. Arbitrios: son tasas que se pagan por la prestación o mantenimiento de un servicio público.
2. Derechos: son tasas que se pagan por la prestación de un servicio administrativo público o el uso o aprovechamiento de bienes públicos.
3. Licencias: son tasas que gravan la obtención de autorizaciones específicas para la realización de actividades de provecho particular sujetas a control o fiscalización.

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

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

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

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

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

Por Decreto Supremo refrendado por el Ministro del Sector competente y el Ministro de Economía y Finanzas, se fija la cuantía de las tasas.

EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS:

Para Actualidad empresarial (2012); de acuerdo con:

La Ley del impuesto general a las ventas, el impuesto general a las ventas grava los contratos de construcción y la primera venta de inmuebles.

Para estos efectos, se entiende por venta

- 1) Todo acto por el que se transfieren bienes a título oneroso, independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen esa transferencia y de las condiciones pactadas por las partes.
- 2) El retiro de bienes que efectúe el propietario, socio o titular de la empresa o la empresa misma, incluyendo los que se efectúen como descuento o bonificación, con excepción de los señalados por esta Ley y su Reglamento, tales como los siguientes: - El retiro de insumos, materias primas y bienes intermedios utilizados en la elaboración de los bienes que produce la empresa. - La entrega de bienes a un tercero para ser utilizados en la fabricación de otros bienes que la empresa le hubiere encargado. - El retiro de bienes por el constructor para ser incorporados a la construcción de un inmueble. - El retiro de bienes como consecuencia de la desaparición, destrucción o pérdida de bienes, debidamente acreditada conforme lo disponga el Reglamento. - El retiro de bienes para ser consumidos por la propia empresa, siempre que sea necesario para la realización de las operaciones gravadas. - Bienes no consumibles, utilizados por la propia empresa, siempre que sea necesario para la realización de las operaciones gravadas y que dichos bienes no sean retirados a favor de terceros. - El retiro de bienes para ser entregados a los trabajadores como condición de trabajo, siempre que sean indispensables para que el trabajador pueda prestar sus servicios, o cuando dicha entrega se disponga mediante Ley. - El retiro de bienes producto de la transferencia por subrogación a las empresas de seguros de los bienes siniestrados que hayan sido recuperados.

Los bienes muebles, son los corporales que pueden llevarse de un lugar a otro, los derechos referentes a los mismos, los signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos de llave y similares, las naves y aeronaves, así como los documentos y títulos cuya transferencia implique la de cualquiera de los mencionados bienes.

Asimismo, se entiende por servicios a:

- 1) Toda prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe una retribución o ingreso que se considere renta de tercera categoría para los efectos del Impuesto a la Renta, aun cuando no esté afecto a este último impuesto; incluidos el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles y el arrendamiento financiero. Entiéndase que el servicio es prestado en el país cuando el sujeto que lo presta se encuentra domiciliado en él para efecto del Impuesto a la Renta, sea cual fuere el lugar de celebración del contrato o del pago de la retribución. El servicio es utilizado en el país cuando siendo prestado por un sujeto no domiciliado, es consumido o empleado en el territorio nacional, independientemente del lugar en que se pague o se perciba la contraprestación y del lugar donde se celebre el contrato.
- 2) La entrega a título gratuito que no implique transferencia de propiedad, de bienes que conforman el activo fijo de una empresa vinculada a otra económicamente, salvo en los casos señalados en el Reglamento. Para efecto de establecer la vinculación económica, será de aplicación lo establecido en el Artículo 54° del presente dispositivo. En el caso del servicio de transporte internacional de pasajeros, el Impuesto General a las Ventas se aplica sobre la venta de pasajes que se expidan en el país o de aquellos documentos que aumenten o disminuyan el valor de venta de los pasajes siempre que el servicio se inicie o termine en el país, así como el de los que se adquieran en el extranjero para ser utilizados desde el país.

De acuerdo al Artículo 4° de la Ley del IGV, la obligación tributaria se origina:

- 1) En la venta de bienes, en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el reglamento o en la fecha en que se entregue el bien, lo que ocurra primero. Tratándose de naves y aeronaves, en la fecha en que se suscribe el correspondiente contrato. Tratándose de la venta de signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos de llave y similares, en la

fecha o fechas de pago señaladas en el contrato y por los montos establecidos; en la fecha en que se perciba el ingreso, por el monto que se perciba, sea total o parcial; o cuando se emite el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, lo que ocurra primero.

- 2) En el retiro de bienes, en la fecha del retiro o en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, lo que ocurra primero.
- 3) En la prestación de servicios, en la fecha en que se emita el comprobante de pago o en la fecha en que se percibe la retribución, lo que ocurra primero. En los casos de suministro de energía eléctrica, agua potable, y servicios finales telefónicos, télex y telegráficos, en la fecha de percepción del ingreso o en la fecha de vencimiento del plazo para el pago del servicio, lo que ocurra primero.

EL IMPUESTO A LA RENTA EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS:

Para Bernal y Espinoza (2011); el Impuesto a la Renta grava:

- 1) Las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos;
- 2) Las ganancias de capital;
- 3) Otros ingresos que provengan de terceros, establecidos por esta Ley; d) Las rentas imputadas, incluyendo las de goce o disfrute, establecidas por esta Ley.

Están incluidas dentro de las rentas previstas en el inciso a), las siguientes: 1) Las regalías; 2) Los resultados de la enajenación de: (i) Terrenos rústicos o urbanos por el sistema de urbanización o lotización; (ii) Inmuebles, comprendidos o no bajo el régimen de propiedad horizontal, cuando hubieren sido adquiridos o edificados, total o parcialmente, para efectos de la enajenación; 3) Los resultados de la venta, cambio o disposición habitual de bienes.

De acuerdo con el Artículo 62° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: Los contribuyentes, empresas o sociedades que, en razón de la actividad que desarrollen, deban practicar inventario, valuarán sus existencias por su costo de adquisición o

producción adoptando cualquiera de los siguientes métodos, siempre que se apliquen uniformemente de ejercicio en ejercicio: a) Primeras entradas, primeras salidas (PEPS); b) Promedio diario, mensual o anual (ponderado o móvil); c) Identificación específica; d) Inventario al detalle o por menor; e) Existencias básicas. El reglamento podrá establecer, para los contribuyentes, empresas o sociedades, en función a sus ingresos anuales o por la naturaleza de sus actividades, obligaciones especiales relativas a la forma en que deben llevar sus inventarios y contabilizar sus costos.

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

- 1) Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido mayores a mil quinientas (1,500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, deberán llevar un sistema de contabilidad de costos, cuya información deberá ser registrada en los siguientes registros: Registro de Costos, Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas y Registro de Inventario Permanente Valorizado.
- 2) Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido mayores o iguales a quinientas (500) Unidades Impositivas Tributarias y menores o iguales a mil quinientas (1,500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, sólo deberán llevar un Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.
- 3) Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido inferiores a quinientas (500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, sólo deberán realizar inventarios físicos de sus existencias al final del ejercicio.
- 4) Tratándose de los deudores tributarios comprendidos en los incisos precedentes a) y b), adicionalmente deberán realizar, por lo menos, un inventario físico de sus existencias en cada ejercicio.

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

- 5) Aquellos que deben llevar un sistema de contabilidad de costos basado en registros de inventario permanente en unidades físicas o valorizados o los que sin estar

obligados opten por llevarlo regularmente, podrán deducir pérdidas por faltantes de inventario, en cualquier fecha dentro del ejercicio, siempre que los inventarios físicos y su valorización hayan sido aprobados por los responsables de su ejecución y además cumplan con lo dispuesto en el segundo párrafo del inciso c) del Artículo 21° del Reglamento.

- 6) No podrán variar el método de valuación de existencias sin autorización de la SUNAT y surtirá efectos a partir del ejercicio siguiente a aquél en que se otorgue la aprobación, previa realización de los ajustes que dicha entidad determine.
- 7) La SUNAT mediante Resolución de Superintendencia podrá:
 - Establecer los requisitos, características, contenido, forma y condiciones en que deberá llevarse los registros establecidos en el presente Artículo.
 - Eximir a los deudores tributarios comprendidos en el inciso a) del presente artículo, de llevar el Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.
 - Establecer los procedimientos a seguir para la ejecución de la toma de inventarios físicos en armonía con las normas de contabilidad referidas a tales procedimientos.

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

De acuerdo con el Artículo 64° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: Para los efectos de esta ley, el valor que el importador asigne a las mercaderías y productos importados no podrá ser mayor que el precio ex-fábrica en el lugar de origen más los gastos hasta puerto peruano, en la forma que establezca el reglamento, teniendo en cuenta la naturaleza de los bienes importados y la modalidad de la operación. Si el importador asignara un valor mayor a las mercaderías y productos, la diferencia se

considerará, salvo prueba en contrario, como renta gravable de aquél. Asimismo, para los efectos de esta ley, el valor asignado a las mercaderías o productos que sean exportados, no podrá ser inferior a su valor real, entendiéndose por tal el vigente en el mercado de consumo menos los gastos, en la forma que establezca el reglamento, teniendo en cuenta los productos exportados y la modalidad de la operación. Si el exportador asignara un valor inferior al indicado, la diferencia, salvo prueba en contrario, será tratada como renta gravable de aquél.

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

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

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

EL ASPECTO CONTABLE DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS:

Para el Informativo Caballero Bustamante (2011):

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

Es requisito para la aplicación del PCGE, observar lo que establecen las NIIF. De manera adicional y sin poner en riesgo la aplicación de lo dispuesto por las NIIF, se debe considerar las normas del derecho, la jurisprudencia y los usos y costumbres mercantiles. En general se debe considerar lo siguiente: 1) La contabilidad de las empresas se debe encontrar suficientemente detallada para permitir el reconocimiento contable de los hechos económicos, de acuerdo a lo dispuesto por este PCGE, y así facilitar la elaboración de los estados financieros completos, y otra información financiera; 2) Las operaciones se deben registrar en las cuentas que corresponde a su naturaleza; 3) Las empresas deben establecer en sus planes contables hasta cinco dígitos, los que se han establecido para el registro de la información según este PCGE (véase el numeral 3 Estructura de Cuentas en el Plan Contable General Empresarial, de estas Disposiciones Generales). En algunos casos, y por razones del manejo del detalle de información, las empresas pueden incorporar dígitos adicionales, según les sea necesario, manteniendo la estructura básica dispuesta por este PCGE. Tales dígitos adicionales pueden ser necesarios para reconocer el uso de diferentes monedas; operaciones en distintas líneas de negocios o áreas geográficas; mayor detalle de información, entre otros; 4) Si las empresas desarrollan más de una actividad económica, se deben establecer las subcuentas y divisionarias que sean necesarias para el registro por separado de las operaciones que corresponden a cada actividad económica; 5) Las empresas pueden utilizar los códigos a nivel de dos dígitos (cuentas) y tres dígitos (subcuentas) que no han sido fijados en este PCGE, siempre que soliciten a la Dirección

Nacional de Contabilidad Pública la autorización correspondiente, a fin de lograr un uso homogéneo.

Para Caballero Bustamante (2011):

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

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

2.3. MARCO CONCEPTUAL DE LAS DIMENSIONES

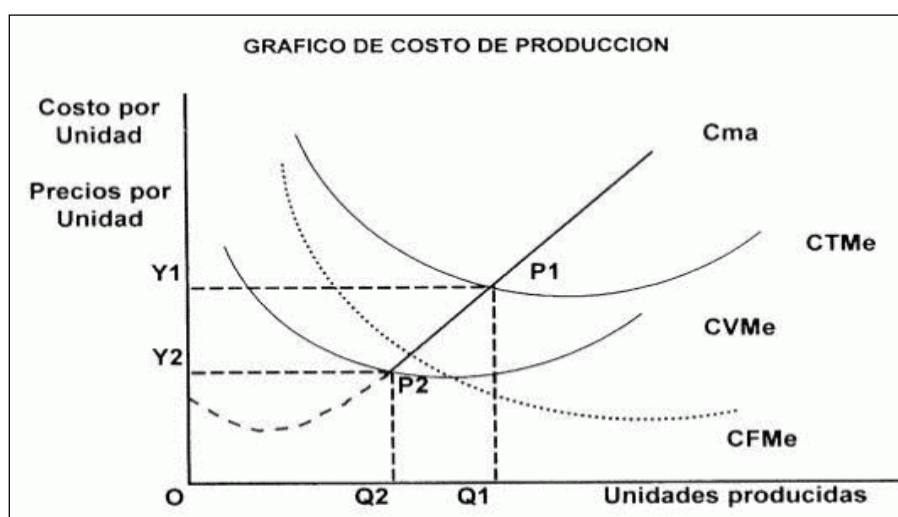
2.3.1. CONCEPTOS RELACIONADOS CON LA CONTABILIDAD GERENCIAL

CONTABILIDAD DE COSTOS:

Para Horngren, Foster y Datar (2013):

La contabilidad de costos es el sistema que permite obtener información para la toma de decisiones de las empresas. Sin la información contable de los costos, no se dispone de datos de la materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. Conocer el valor del costo de producción es fundamental para seguir produciendo, para formar precios, para vender, para ganar competitividad en el mercado. Asimismo, la contabilidad de costos es un sistema de información para predeterminar, registrar, acumular, distribuir, controlar, analizar, interpretar e informar de los costos de la empresa, su distribución, administración y financiamiento. La contabilidad de costos debe ser considerada tanto una actividad de servicio como un sistema de información y una disciplina descriptiva y analítica que valúa, registra y presenta los costos y gastos de la empresa.

La contabilidad de costos de la empresa, debe contener las cuatro bases siguientes: 1) la naturaleza económica de la información; 2) medición y comunicación; 3) áreas de la empresa; 4) personas interesadas en formular juicios basados en la información y tomar decisiones sirviéndose de dicha información.



Fuente: HORNGREN Charles T., Foster George y Datar Srikani (2012) Contabilidad de costos - Un enfoque Gerencial. México. Prentice May Hispanoamericana S.A.

La contabilidad de costos, también se refiere de manera más directa a una información preparada y presentada para ser utilizada por las personas que internamente en la entidad, día a día, deben tomar decisiones respecto a la administración de ésta (directores, gerentes, administradores, funcionarios, etc.). La contabilidad de costos es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones de costos y gastos que realiza la empresa y de ciertos eventos económicos identificables que la afectan, con el objeto de facilitar a la gerencia el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica.

Según la Asociación Americana de Contabilidad (American Accounting Association AAA), referida por Dutilli (2013):

La contabilidad de costos es fundamental para la toma de decisiones. Este tipo de contabilidad proporciona información del costo de producción, costo de distribución y costo total. Si fuera el costo por actividades, igualmente la contabilidad de costos está allí, dando información del costo de cada actividad empresarial. La contabilidad de costos es un proceso de identificación, medición y comunicación de información económica que permite formular juicios basados en la información y la toma de decisiones por aquellos que se sirven de dicha información. La identificación está referida a los documentos que contienen las transacciones. La medición se refiere a la valuación, es decir al valor que tiene una transacción, la misma que puede estar contenida en varios documentos identificados. La comunicación es la forma como se transmite la data de un área a otra y a partir de allí, permite conocer, comprender y aplicar dicha información en las decisiones más adecuadas; como incrementar costos, reducir costos, mantener costos; vender más, negociar costos, etc.

La contabilidad de costos, tiene como base de inicio y de fin a los inventarios de una área o de toda la empresa, dichos inventarios constituyen las partidas del activo corriente que están listas para la venta o el uso correspondiente. Las mercancías, materias primos o insumos que posee una empresa en el almacén es valorada al costo de adquisición más los gastos vinculados con dicha adquisición. El control interno de los inventarios se inicia con el establecimiento de un departamento de compras, que deberá gestionar las compras de los inventarios siguiendo el proceso de compras. Existen varios métodos para llevar el manejo y control de inventarios, los cuales son: Primeras entradas primeras

salidas; promedio, identificación específicas, existencias básicas e inventario al por menor. Entre las medidas de control interno con el inventario se tiene las siguientes: Hacer conteos físicos periódicamente; Confrontar los inventarios físicos con los registros contables; Proteger los inventarios en un almacén techado y con puertas de manera que se eviten los robos; Realizar entrega de mercancías únicamente con requisiciones autorizadas; Proteger los inventarios con una póliza de seguro; .Hacer verificaciones al azar para comparar con los libro contables.

Para Giraldo (2013):

La contabilidad de costos más que para los accionistas, clientes, proveedores y acreedores, es para la gerencia. Este tipo de contabilidad facilita abundante información que la gerencia las puede utilizar como materia prima de las decisiones que debe tomar. La contabilidad de costos es la disciplina que permite determinar los costos fijos, costos variables, costos mixtos, margen de contribución, punto de equilibrio y facilita toda la información necesaria para la planeación, toma de decisiones y control de la empresa. Los datos que arroja la contabilidad de costos actualmente, por lo general, se toman como base para la elaboración de estados financieros proyectados, y sirven también de apoyo para el cálculo de variaciones de costos estándar encaminados a la medición del desempeño de algunos de los departamentos de una compañía.

La contabilidad de costos se relaciona con la información de costos para uso interno de la gerencia de la empresa y ayuda de manera considerable a dicha gerencia en la formulación de objetivos y programas de operación en la comparación del desempeño real con el esperado y en la presentación de informes.

Los directivos, la gerencia y el departamento administrativo se enfrentan constantemente con diferentes situaciones que afectan directamente el funcionamiento de la empresa, la información que obtengan acerca de los costos y los gastos en que incurre la organización para realizar su actividad y que rige su comportamiento, son de vital importancia para la toma de decisiones de una manera rápida y eficaz, esto hace que en la actualidad la "La contabilidad de costos" tome gran relevancia frente a las necesidades de los usuarios de la información.

El costo de la empresa, se define como el valor sacrificado para prestar servicios mediante la reducción del valor de adquisición de los insumos; mano de obra directa y

costos indirectos para la prestación de los servicios. La información requerida por la empresa se puede encontrar en el conjunto de operaciones diarias, expresada de una forma clara en la contabilidad de costos, de la cual se desprende la evaluación de la gestión administrativa y gerencial convirtiéndose en una herramienta fundamental para la consolidación de las entidades. Para suministrar información comprensible, útil y comparable, esta debe basarse en los ingresos y costos pasados necesarios para el costeo de productos, así como en los ingresos y los costos proyectados para la toma de decisiones. Los datos que necesitan los usuarios se pueden encontrar en un "Pool" de información de costos y se pueden clasificar en diferentes categorías según: Los elementos de un producto; La relación con la producción; La relación con el volumen; La capacidad para asociarlos; El departamento donde se incurrieron; Las actividades realizadas; El periodo en que se van a cargar los costos al ingreso; La relación con la planeación, el control y la toma de decisiones.

Elementos básicos de la contabilidad de costos:

Para Polimeni; Fabozzi y Adelberg (2013):

La contabilidad de costos se forma sobre la valuación de los elementos básicos del costo de elementos que necesita la empresa. Los elementos de costo de un producto o sus componentes son los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, esta clasificación suministra la información necesaria para la medición del ingreso y la fijación del precio del producto.

- 1) **Materiales:** Son los principales recursos que se usan en la producción; estos se transforman en bienes terminados con la ayuda de la mano de obra y los costos indirectos de fabricación. Pueden ser i) **Directos:** Son todos aquellos que pueden identificarse en la fabricación de un producto terminado, fácilmente se asocian con éste y representan el principal costo de materiales en la elaboración de un producto; ii) **Indirectos:** Son los que están involucrados en la elaboración de un producto, pero tienen una relevancia relativa frente a los directos.
- 2) **Mano de obra:** Es el esfuerzo físico o mental empleados para la elaboración de un producto: Puede ser i) **Directa:** Es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse con este con facilidad

y que tiene gran costo en la elaboración; ii) Indirecta: Es aquella que no tiene un costo significativo en el momento de la producción del producto

- 3) Costos indirectos de fabricación (CIF): Son todos aquellos costos que se acumulan de los materiales y la mano de obra indirectos más todos los incurridos en la producción pero que en el momento de obtener el costo del producto terminado no son fácilmente identificables de forma directa con el mismo.

Clasificación general de los costos empresariales:

Para Polimeni; Fabozzi y Adelberg (2013):

Los costos de las empresas se pueden clasificar atendiendo a diferentes aspectos, tales como:

- 1) **LOS COSTOS EN RELACIÓN CON LA PRODUCCIÓN:** Esto está íntimamente relacionado con los elementos del costo de un producto y con los principales objetivos de la planeación y el control. Las dos categorías, con base en su relación con la producción son:

COSTOS PRIMOS: Son todos los materiales directos y la mano de obra directa de la producción. $\text{Costo primo} = \text{MD} + \text{MOD}$

COSTOS DE CONVERSIÓN: Son los relacionados con la transformación de los materiales directos en productos terminados, o sea la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. $\text{Costo de conversión} = \text{MOD} + \text{CIF}$

- 2) **LOS COSTOS EN RELACIÓN CON EL VOLUMEN:** Los costos varían de acuerdo con los cambios en el volumen de producción, este se enmarca en casi todos los aspectos del costeo de un producto, estos se clasifican en:

COSTOS VARIABLES: Son aquellos en los que el costo total cambia en proporción directa a los cambios en el volumen, en tanto que el costo unitario permanece constante.

COSTOS FIJOS: Son aquellos en los que el costo fijo total permanece constante mientras que el costo fijo unitario varía con la producción.

COSTOS MIXTOS: Estos tienen la característica de ser fijos y variables, existen dos tipos:

SEMIVARIABLES: La parte fija del costo semivariable representa un cargo mínimo, siendo la parte variable la que adquiere un mayor peso dentro del costo del producto.

ESCALONADOS: La parte de los costos escalonados cambia a diferentes niveles de producción puesto que estos son adquiridos en su totalidad por el volumen.

De la relación entre el costo y el volumen de producción se puede decir que: 1. Los costos variables cambian en proporción al volumen. 2. Los costos variables por unidad permanecen constantes cuando se modifica el volumen. 3. Los costos fijos totales permanecen constantes cuando se varía el volumen. 4. Los costos fijos por unidad aumentan cuando el volumen disminuye y vice - versa.

La información acerca de los diversos tipos de costos y sus patrones de comportamiento es vital para la toma de decisiones de los administradores.

- 3) **LOS COSTOS EN RELACIÓN CON LA CAPACIDAD PARA ASOCIAR LOS COSTOS:** Un costo puede considerarse directo o indirecto según la capacidad que tenga la gerencia para asociarlo en forma específica a órdenes o departamentos, se clasifican en:

COSTOS DIRECTOS: Son aquellos que la gerencia es capaz de asociar con los artículos o áreas específicos. Los materiales y la mano de obra directa son los ejemplos más claros.

COSTOS INDIRECTOS: Son aquellos comunes a muchos artículos y por tanto no son directamente asociables a ningún artículo o área. Usualmente, los costos indirectos se cargan a los artículos o áreas con base en técnicas de asignación.

- 4) **LOS COSTOS DE ACUERDO AL DEPARTAMENTO DONDE SE INCURRIERON:** Un departamento es la principal división funcional de una empresa. El costo por departamentos ayuda a la gerencia a controlar los costos indirectos y a medir el ingreso. En las empresas manufactureras se encuentran los siguientes tipos de departamentos:

DEPARTAMENTOS DE PRODUCCIÓN: Estos contribuyen directamente a la producción de un artículo e incluyen los departamentos donde tienen lugar los procesos de conversión o de elaboración. Comprende las operaciones manuales y mecánicas realizadas directamente sobre el producto.

DEPARTAMENTOS DE SERVICIOS: Son aquellos que no están directamente relacionados con la producción de un artículo. Su función consiste en suministrar servicios a otros departamentos. Los costos de estos departamentos por lo general se asignan a los departamentos de producción.

5) **LOS COSTOS SEGÚN LAS ACTIVIDADES REALIZADAS:**

Los costos clasificados por función se acumulan según la actividad realizada. Según la actividad los costos se dividen en:

COSTOS DE MANUFACTURA: Estos se relacionan con la producción de un artículo. Los costos de manufactura son la suma de los materiales directos, de la mano de obra directa y de los costos indirectos de fabricación.

COSTOS DE MERCADEO: Se incurren en la promoción y venta de un producto o servicio.

COSTOS ADMINISTRATIVOS: Se incurren en la dirección, control y operación de una compañía e incluyen el pago de salarios a la gerencia y al staff.

COSTOS FINANCIEROS: Estos se relacionan con la obtención de fondos para la operación de la empresa. Incluyen el costo de los intereses que la compañía debe pagar por los préstamos, así como el costo de otorgar crédito a clientes.

6) **LOS COSTOS SEGÚN EL PERIODO EN QUE SE CARGAN AL INGRESO**

En este caso se tiene que algunos costos se registran primero como activos (Gasto de capital) y luego se deducen (Se cargan como un gasto) a medida que expiran. Otros costos se registran inicialmente como gastos (Gastos de operación).

La clasificación de los costos en categorías con respecto a los periodos que benefician, ayuda a la gerencia en la medición del ingreso, en la preparación de estados financieros y en la asociación de los gastos con los ingresos en el periodo apropiado. Se divide en:

COSTOS DEL PRODUCTO: Son los que se identifican directa e indirectamente con el producto. Estos costos no suministran ningún beneficio hasta que se venda el producto y por consiguiente se inventarían hasta la terminación del producto. Cuando se venden los productos, sus costos totales se registran como un gasto denominado costo de los bienes vendidos.

COSTOS DEL PERIODO: Estos no están directa ni indirectamente relacionados con el producto. Los costos del periodo se cancelan inmediatamente, puesto que no puede determinarse ninguna relación entre el costo y el ingreso.

7) LOS COSTOS EN RELACIÓN CON LA PLANEACIÓN, EL CONTROL Y LA TOMA DE DECISIONES

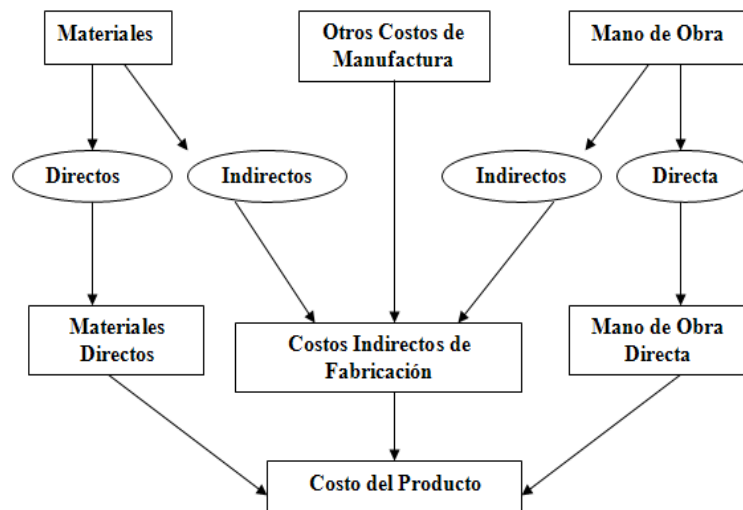
Estos costos ayudan a la gerencia y a los administradores en las funciones de planeación, control y toma de decisiones. Entre estos costos se pueden destacar: costos estándares y costos presupuestados; costos controlables y no controlables; costos fijos comprometidos y costos fijos discrecionales; costos relevantes y costos irrelevantes; costos diferenciales; costos de oportunidad; costos de cierre de planta

Para Romero (2013), el cálculo de costos:

Se integra al sistema de informaciones indispensables para la gestión de una empresa. El análisis de los costos empresariales es sumamente importante, principalmente desde el punto de vista práctico, puesto que su desconocimiento puede acarrear riesgos para la empresa, e incluso, como ha sucedido en muchos casos, llevarla a su desaparición. Conocer no sólo que pasó, sino también dónde, cuándo, en qué medida (cuánto), cómo y por qué pasó, permite corregir los desvíos del pasado y preparar una mejor administración del futuro. Esencialmente se utiliza para realizar las siguientes tareas: i) Sirve de base para calcular el precio adecuado de los productos y servicios; ii) Conocer qué bienes o servicios producen utilidades o pérdidas, y en que magnitud; iii) Se utiliza para controlar los costos reales en comparación con los costos predeterminados: (comparación entre el costo presupuestado con el costo realmente generado, post-cálculo); iv) Permite comparar los costos entre: Diferentes departamentos de la empresa, Diferentes empresas, Diferentes períodos, Localiza puntos débiles de una empresa, Determina la parte de la empresa en la que más urgentemente se debe realizar medidas de racionalización, Controla el impacto de las medidas de racionalización realizadas, Diseñar nuevos productos y servicios que satisfagan las expectativas de los clientes y, al mismo tiempo, puedan ser producidos y entregados con un beneficio, Guiar las decisiones de inversión, Elegir entre proveedores alternativos, Negociar con los clientes

el precio, las características del producto, la calidad, las condiciones de entrega y el servicio a satisfacer, Estructurar unos procesos eficientes y eficaces de distribución y servicios para los segmentos objetivos de mercado y de clientes, Utilizar como instrumento de planificación y control.

DETERMINACIÓN DEL COSTO DEL PRODUCTO



Fuente: Elaboración Propia.

Para Pérez (2012), el costo es:

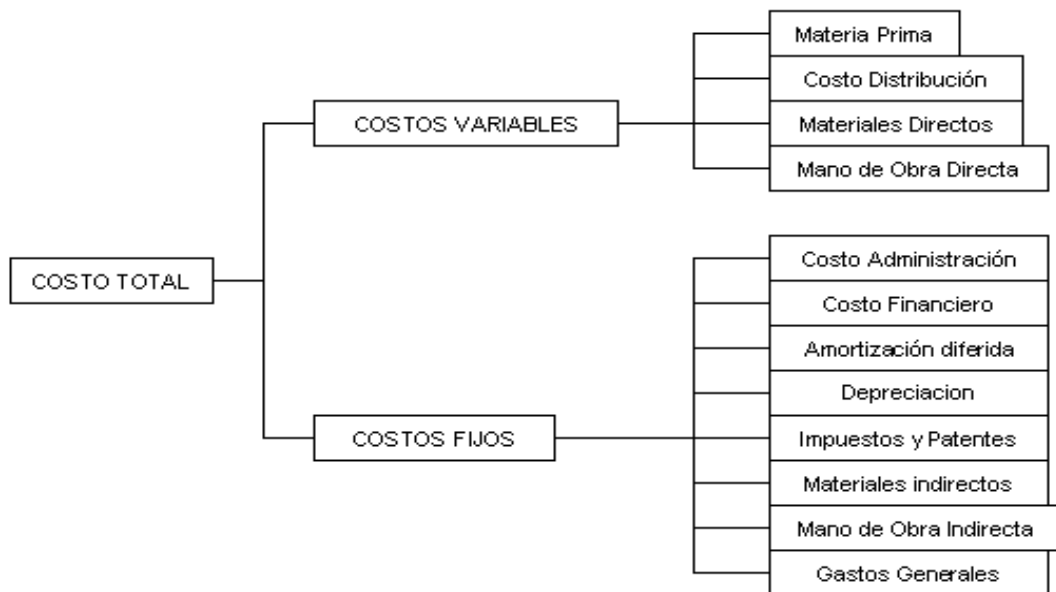
El sacrificio, o esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo. Los objetivos son aquellos de tipo operativos, como por ejemplo: pagar los sueldos al personal de producción, comprar materiales, fabricar un producto, venderlo, prestar un servicio, obtener fondos para financiarnos, administrar la empresa, etc. Si no se logra el objetivo deseado, decimos que tenemos una **pérdida**. La mercadería que se deteriora por contaminación y queda inutilizada, es una pérdida; porque, a pesar del esfuerzo económico no tiene un objetivo determinado. También es necesario precisar algunos conceptos que se utilizan para definir y caracterizar aspectos relacionados con el tema que estamos analizando. Por ejemplo: **Desembolso, Amortizaciones e Inversión**.

El **costo** es fundamentalmente un concepto económico, que influye en el resultado de la empresa. El **desembolso** es un concepto de tipo financiero, que forma parte del manejo de dinero. Su incidencia está relacionada con los movimientos (ingresos y egresos) de caja o tesorería. Uno puede comprar un insumo mediante un pago en dinero (erogación), pero hasta que ese insumo no sea incorporado al producto que se elabora y luego se vende, no constituye un costo. Es un desembolso. Hay bienes que se compran y que se utilizan en el sistema productivo, pero que no se incorporan al producto como insumo,

sino que se utilizan durante un tiempo para ayudar en su elaboración. Por ejemplo: maquinarias, equipos, instalaciones, bienes de uso, etc.

A estos bienes se les practica lo que se denomina **amortización o depreciación**, por un importe que está relacionado con su vida útil, el desgaste, la obsolescencia técnica, etc.; y se carga dicho importe en forma proporcional al producto. Esto constituye un costo, aunque el desembolso se hizo en el pasado. La compra de una máquina o de una herramienta de trabajo generalmente demanda un fuerte desembolso inicial que, si fuera tenido en cuenta en ese momento para calcular los costos produciría una fuerte distorsión en los mismos. El método de la amortización evita ese problema, porque distribuye el gasto inicial a lo largo de todo el período de vida útil del equipo.

Determinación del costo total



Fuente: Diseño propio

Sistemas de costos empresariales:

Para Ramos (2012), los sistemas de costos son:

Un conjunto de métodos, normas y procedimientos, que rigen la planificación, determinación y análisis del costo, así como el proceso de registro de los gastos de una o varias actividades productivas en una empresa, de forma interrelacionada con los subsistemas que garantizan el control de la producción y/o servicios y de los recursos materiales, laborables y financieros.

Dentro de los objetivos de un sistema de costos se encuentran: Fijar pautas a las que se someten los procedimientos de asignación de costos; Determinar los criterios a aplicar en la distribución y prorrateo de los gastos; Establecer la oportunidad o fecha en que deben ser calculados los costos, las modalidades de cálculo, las bases que se pueden utilizar, como tienen que ser tratados ciertos costos, forma de determinar los costos totales y unitarios, así como la metodología para la presupuestación de costos y determinación de estándares. Con el fin de calcular el costo de las unidades producidas o el servicio prestado, es necesario definir un sistema para aplicarlos a la actividad. En general se pueden aplicar dos sistemas de Contabilidad de Costo según la concentración de los mismos: Sistema de Costo por Proceso; ü Sistema de Costo por Órdenes de Trabajo.

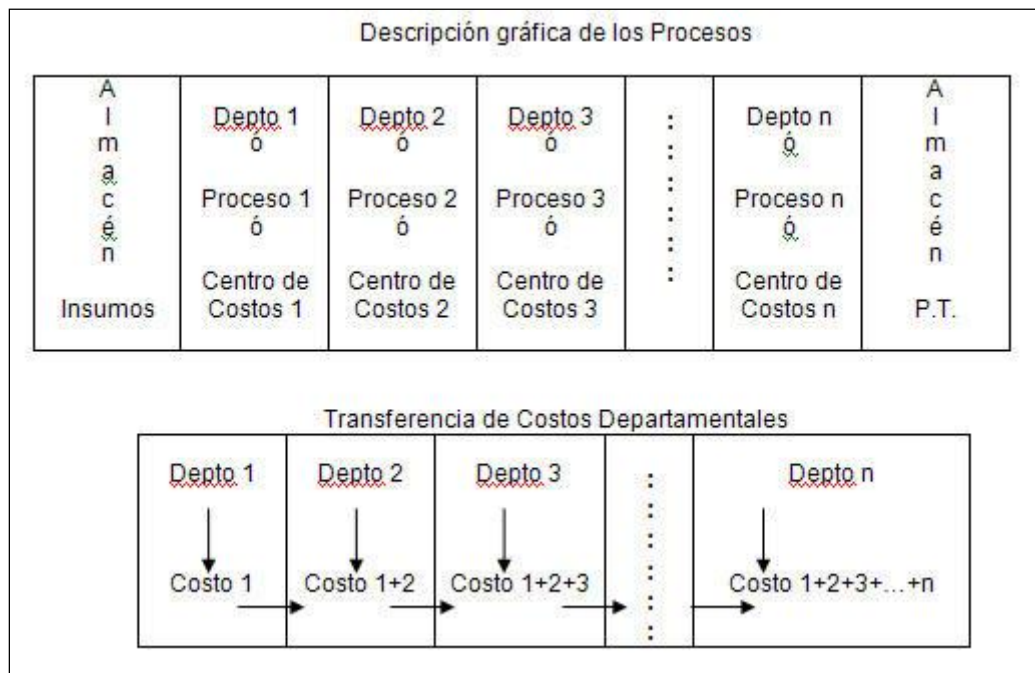
SISTEMA DE COSTOS POR PROCESOS:

Para Giraldo (2013), el sistema de costos por procesos:

Se aplica en las empresas o en las industrias de elaboración continua o en masa, donde se producen unidades iguales sometidas a los mismos procesos de producción. El mismo constituye un costo promedio, donde a cada unidad física de producción se le asigna una parte alícuota del todo que representa el costo de producción. Se utiliza cuando los productos se hacen mediante técnicas de producción en gran volumen (procesamiento continuo).

El costeo por procesos es adecuado cuando se producen artículos homogéneos en gran volumen así como en las refinerías de petróleo, en una fábrica de azúcar o en una fábrica de acero. Bajo un sistema de costo por proceso, los tres elementos básicos del costo de

un producto (materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación) se acumulan de acuerdo con los departamentos o centros de costos.



Fuente: GIRALDO JARA, Demetrio (2005) Contabilidad de costos. Lima-Perú. Edición a cargo del autor.

SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE TRABAJO:

Para Salazar (2012), el sistema de costos por órdenes de trabajo:

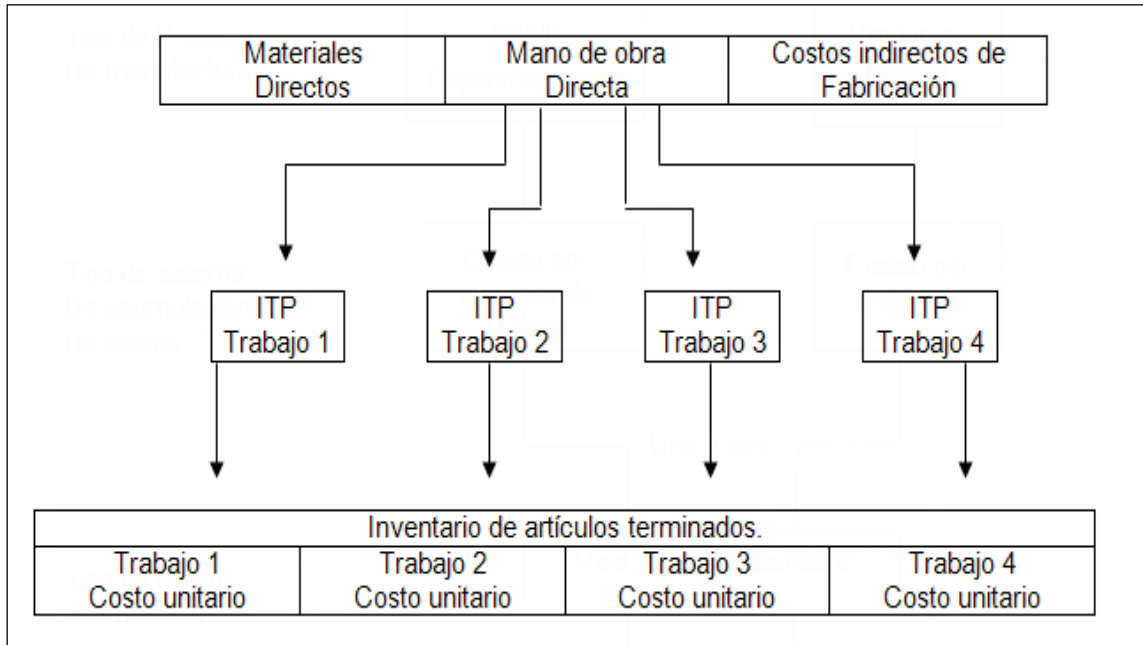
Es el conjunto de principios y procedimientos para el registro de los gastos identificados con órdenes de producción específicas, lo que permite hallar un costo unitario para cada orden y determinar los diferentes niveles del costo en relación con la producción total, en las empresas donde la producción se hace por pedidos. Un sistema de acumulación de Costos por Órdenes de Trabajo es más adecuado donde un solo producto o un grupo de productos se hacen de acuerdo con las especificaciones de los clientes, es decir, que cada trabajo es hecho a la medida. Bajo un Sistema de Costos por Órdenes de Trabajo, los tres elementos básicos del costo de un producto, es decir, materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de producción, se acumulan de acuerdo con su identificación con cada orden. En este sistema la incorporación de los gastos a la orden se realiza teniendo en cuenta la Hoja de Costo, documento principal en el sistema y que

se emitirá una por cada orden de trabajo que se ha enviado a los talleres productivos. Esta hoja de costos comienza desde que se ejecuta el trabajo, y constituye el libro auxiliar de la cuenta Producción en Proceso y es diligenciada detalladamente y archivada al terminar las órdenes de trabajo. Para agregar los materiales directos a esta hoja de costos se dispone de un documento primario denominado Vale de Entrega o Devolución, el cual reflejará el número de la orden para la cual es asignado y contabilidad por su parte procede al registro del consumo de los materiales de cada orden en la cuenta Producción en Proceso.

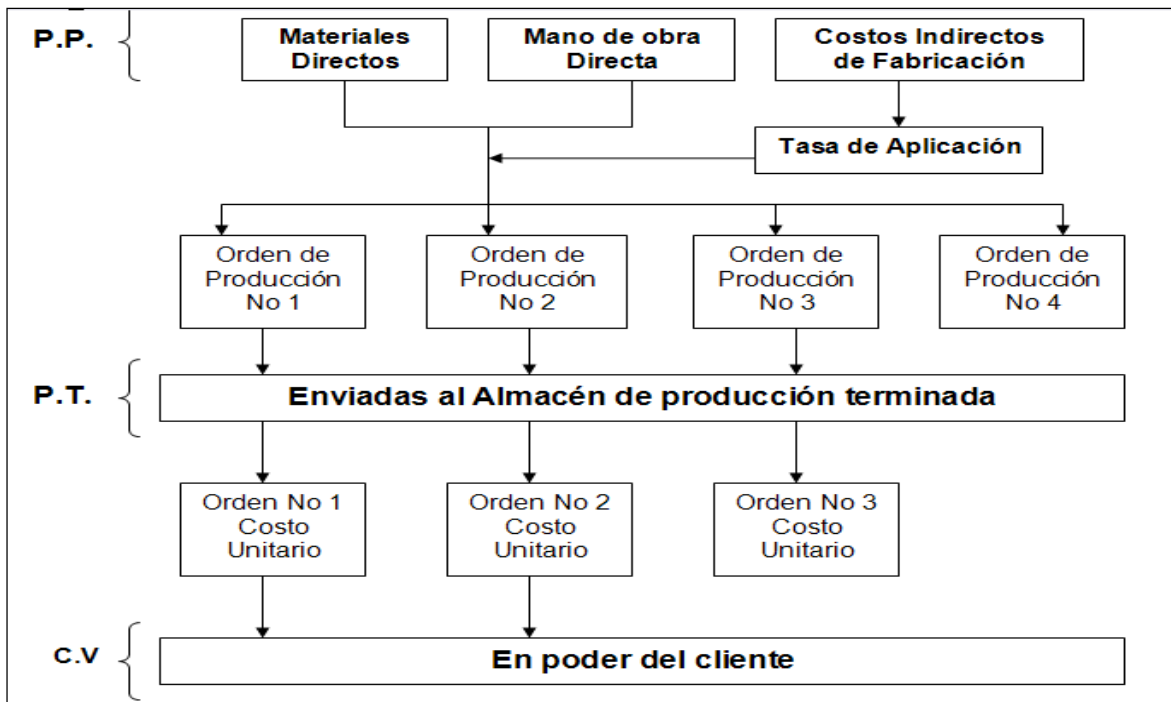
Respecto a la mano de obra directa, esta se determina según el resumen de tiempo y trabajo donde se detallan las horas trabajadas por los obreros en cada orden, lo cual permitirá identificar el costo por concepto de salario directo incurrido en las órdenes y reflejado contablemente en la cuenta Producción en Proceso.

Los otros gastos que no se identifican con una orden y se consideran indirectos, en la medida en que se incurren, se registran contablemente en la cuenta Costos Indirectos de Fabricación. Para su prorrateo entre las órdenes resulta conveniente determinar una tasa de aplicación la cual puede ser Real o Predeterminada. Si la tasa de aplicación es Real parte de los datos históricos utilizándose el Método de Costeo Real y si la tasa de aplicación es predeterminada se toman los datos provenientes del presupuesto, utilizándose el Método de Costeo Normal. La tasa de aplicación se calcula dividiendo el total de costos indirectos de fabricación entre el total de una base, la cual puede ser el gasto de material directo, horas de mano de obra directa, horas máquinas, unidades de producción y costo de mano de obra directa.

ACUMULACIÓN DE COSTOS POR ÓRDENES DE TRABAJO



Fuente: Salazar Jiménez, Horacio (2012) Contabilidad de costos. Lima. Editorial San José.



Leyenda: P.P: Producción en Proceso; P.T: Producción Terminada; C.V: Costo de Venta.

Fuente: GIRALDO JARA, Demetrio (2012) Contabilidad de costos. Lima-Perú. Edición a cargo del autor.

COSTOS FIJOS Y VARIABLES:

Para Giraldo (2013):

Costos fijos son los que se tienen que pagar sin importar si la empresa produce mayor o menor cantidad de productos, como ejemplo están los arrendamientos, que aunque la empresa este activa o no, hay que pagarlos, así produzca 100 o 500 unidades siempre deberán pagar el mismo valor por concepto de arrendamiento. En cambio los costos variables son los que se cancelan de acuerdo al volumen de producción, tal como la mano de obra,(si la producción es baja, se contratan pocos empleados, si aumentan pues se contrataran más y si disminuye, se despedirán), también tenemos la materia prima, que se comprará de acuerdo a la cantidad que se esté produciendo.

En una empresa es recomendable controlar y disminuir los costos fijos, ya que estos afectan económicamente la empresa, si esta está en una etapa de recesión, tales costos fijos causaran perdida, de tal forma que entre menos costos fijos tenga una empresa, mejor será la razón gastos-ingresos que se tenga. El manejo de costos variables hace que la empresa se mucha más adaptable a las circunstancias cambiantes del mercado, de la oferta.

Pueden ser definidos como una segregación de los costos de producción entre aquellos que son fijos y aquellos que varían en relación directa con el volumen de producción, es decir que solo los costos variables son los que deben formar parte del costo.

Los costos fijos deben considerarse como resultados del periodo en el que se incurren. Costos fijos; También pueden producirse movimientos en estos costos de tal forma que se incrementan, la empresa tenga que realizar un esfuerzo adicional para cubrirlos. Cuando se produce el incremento en estos costos, el punto de equilibrio aumenta pero afectando a la empresa. Son aquellos costos comprometidos, programados o planeados que se incurren para proveer y mantener la capacidad de producción y venta de la empresa. Este costo en un periodo de tiempo dado y a la duración de la actividad, este costo se le llama "duración relevante" no cambia en total, pero llega a ser progresivamente más pequeño sobre una base por unidad a medida que el volumen crece y será

progresivamente de mayor cuantía en relación con la unidad, si las actividades antes mencionadas disminuyen.

Es decir, que estos costos son fijos en relación a su importe en dinero y costos variables en relación a la unidad de donde se deduce que los costos fijos son consecuencia de las decisiones a largo plazo de la gerencia. En las relaciones costo utilidad y en el efecto de los patrones en el comportamiento de los costos sobre las tomas de decisiones es útil para precisamente tomar decisiones administrativas. El análisis costo volumen utilidad, determina el volumen que se fijará como objetivo, es decir, el volumen necesario para lograr el ingreso operativo deseado, una de las formas más utilizadas en el análisis costo-volumen- utilidad es el cálculo del punto de equilibrio de una empresa.

Para las empresas que no están sujetas a control de precios, resulta muy interesante ver las diferentes opciones de éstos, y su repercusión en la demanda y, por tanto, su efecto sobre las utilidades de la empresa. La base sobre la que se reducen los precios es siempre más grande que la base para incrementar los costos variables; es válido si se trata del mismo porcentaje de reducción e incremento. Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa. Son los costos por "producir" o "vender". Por ejemplo: Mano de obra directa (a destajo, por producción o por tanto), Materias Primas directas; Materiales e Insumos directos; Impuestos específicos; Envases, Embalajes y etiquetas; Comisiones sobre ventas.

Este análisis es muy simple de realizar: cualquier incremento de volumen arriba del punto de equilibrio actual representa un aumento de las utilidades, y cualquier disminución del volumen trae aparejado un decremento de las utilidades. Al analizar las diferentes variables, se determina lo importante que es simular diferentes acciones con respecto a precios, volumen o costos, a fin de incrementar las utilidades. Esto se puede lograr comparando lo presupuestado con lo que actualmente está sucediendo, y así llevar a cabo diferentes estrategias para cada una de las variables.

Para Santa Cruz (2012):

El margen de contribución es la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables. Es considerado también como el exceso de ingresos con respecto a los costos variables, exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia. El margen de contribución por unidad se puede determinar solamente para una mezcla de producto en particular. Si la mezcla real de productos vendidos difiere de la mezcla de productos usada en el análisis, habrá una divergencia entre la utilidad esperada, basada en el modelo de costo- volumen- utilidad y la utilidad realizada. Además, el punto de equilibrio no será el mismo si la mezcla de productos realmente vendidos difiere de la mezcla de productos usada en el análisis.

El margen de contribución unitario (MCU) es igual a todos los ingresos por venta menos todos los costos que varían respecto a un factor de costo relacionado con la producción.

El punto de equilibrio lo podemos calcular en unidades monetarias o en unidades físicas, conforme veremos en la solución de los diferentes ejercicios. El cálculo en unidades monetarias es la recomendada cuando la actividad no es reconocible en unidades o cuando hay varios bienes o productos. Aquí interviene mucho la "mezcla de producto", es decir, la proporción en que son vendidos los diferentes productos y esta mezcla debe mantenerse constante en la realidad, para que el punto de equilibrio calculado coincida con lo real. En los ejercicios que preceden calcularemos puntos de equilibrio individuales, cuando existen varios productos. En caso de calcular el punto de equilibrio en dinero, tenemos la siguiente expresión:

$$\text{INGRESOS TOTALES} = \text{Costos fijos} + \text{costos variables totales}$$

Asumimos que los costos variables unitarios son proporcionales al precio de venta, luego, así también lo serán los costos variables totales y los ingresos totales. En otras palabras, debemos mantener esa proporción, por lo tanto, podemos escribir la última expresión de la siguiente forma:

Para Hernández (2012):

Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos. Un costo fijo, es una erogación en que la empresa debe incurrir obligatoriamente, aun cuando la empresa opere a media marcha, o no lo haga, razón por la que son tan importantes en la estructura financiera de cualquier empresa. Es el caso por ejemplo de los pagos como el

arrendamiento, puesto que este, así no se venda nada, hay que pagarlo. Sucede también con casi todos los pagos laborales, servicios públicos, seguros, etc. Quizás el principal componente de los costos fijos es la mano de obra, por tanto, no es de extrañarnos que cada día las empresas luchen por una mayor flexibilidad laboral que les permite ir convirtiendo esos costos fijos en variables. Y es que los costos fijos representan un verdadero problema para las empresas, principalmente cuando por alguna razón, sus ingresos o productividad disminuyen, ya que en cualquier caso, tendrán que seguir asumiendo los costos fijos, y a nadie le hace gracia que mientras los ingresos bajen los costos no.

Es por ello que las empresas hacen todo lo posible por disminuir la proporción de costos fijos, puesto que ello le permite adaptarse mejor a los altibajos operativos.

Cuando los costos fijos son elevados, en un periodo poco productivo la empresa puede presentar pérdidas, algo que se puede evitar si los costos fijos se pudieran disminuir en la medida en que la producción disminuye, propiedad que tienen los costos variables. Lo ideal para una empresa sería que sus costos estuvieran en función de los ingresos producidos, es decir que sólo tuvieran costos variables, algo que es imposible, aunque sí es posible trabajar con un mínimo de costos fijos, y ese debe ser el objetivo de una buena gestión de costos.

Los costos variables hacen referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción. Todo aquel costo que aumenta o disminuye según aumente o disminuya la producción, se conoce como costo variable. Un ejemplo claro de costo variable es la materia prima, puesto que entre más unidades se produzcan de un bien determinado, más materia prima se requiere, o caso contrario, entre menos unidades se produzcan, menos materia prima se requiere. Igual sucede con los envases y empaques, puesto que su cantidad depende directamente de las cantidades de bienes producidos.

El costo variable es importante, puesto que este permite maximizar los recursos de la empresa, puesto que esta sólo requerirá de los costos que estrictamente requiera la producción, según su nivel.

COSTOS POR ACTIVIDADES:

Para Apaza (2012):

Los costos basados en actividades (ABC) no han supuesto nada más, que la vuelta a los orígenes de la contabilidad de costos. Esta aseveración se fundamenta en que la Contabilidad de Costos nació científicamente, pareja a la revolución Industrial y como consecuencia de que la producción empezó a desarrollarse dentro de un mismo recinto y bajo la supervisión directa del empresario. La necesidad del empresario de conocer el desempeño en las distintas tareas que realizaba para fabricar los productos, hizo que, en sus comienzos, la Contabilidad de Costos estuviese dirigida principalmente a conocer las actividades que se desarrollaban en la organización. La complejidad cada vez mayor de los procesos productivos y la falta de medios técnicos e informáticos fueron los factores que provocaron que la Contabilidad de Costos se preocupase cada vez menos de las actividades como núcleo del cálculo de costos y más de las diferentes partes de la organización al frente de los cuales fueron apareciendo responsables de la gestión. Justificándose así el auge tradicional de los costos por Departamentos.

El ABC (siglas en inglés de "Activity Based Costing" o "Costeo Basado en Actividades") se desarrolló como herramienta práctica para resolver un problema que se le presenta a la mayoría de las empresas actuales. Los sistemas de contabilidad de costos tradicionales se desarrollaron principalmente para cumplir la función de valoración de inventarios (para satisfacer las normas de "objetividad, verificabilidad y materialidad"), para incidencias externas tales como acreedores e inversionistas. Sin embargo, estos sistemas tradicionales tienen muchos defectos, especialmente cuando se les utiliza con fines de gestión interna.

Dos defectos especialmente importantes son: 1. La capacidad de reportar los costos de productos individuales a un nivel razonable de exactitud. 2. La capacidad de proporcionar retro-información útil para la administración de la empresa a los efectos del control de las operaciones. Por consiguiente, los gerentes de empresas que venden una variedad de productos toman decisiones importantes sobre determinación de precios, composición de productos y tecnología de procesos basándose en una información de costos inexacta e inadecuada.

Según Leturia (2012):

Los sistemas tradicionales de costos basan el proceso del "costeo" en el producto o el servicio, porque se estima que el producto es el que consume costos directos e indirectos, o fijos y variables. En este sentido se estima que los costos se remiten al producto porque se presupone que cada elemento del producto consume los recursos en proporción al volumen producido. Por lo tanto, los atributos de volumen del producto, tales como el número de horas de mano de obra directa, horas máquina, cantidad invertida en materiales, se utilizan como "direccionadores" para asignar costos indirectos. Estos direccionadores de volumen, sin embargo, no tienen en cuenta la diversidad de productos en forma de tamaño o complejidad. Tampoco hay una relación directa entre volumen de producción y consumo de costos. En contraste con esto, el modelo de costeo ABC es un modelo que se basa en la agrupación en centros de costos que conforman una secuencia de valor de los productos y servicios de la actividad productiva de la empresa. Centra sus esfuerzos en el razonamiento de gerencial en forma adecuada las actividades que causan costos y que se relacionan a través de su consumo con el costo de los productos. Lo más importante es conocer la generación de los costos para obtener el mayor beneficio posible de ellos, minimizando todos los factores que no añadan valor. Las actividades se relacionan en conjuntos que forman el total de los procesos productivos, los que son ordenados de forma secuencial y simultánea, para así obtener los diferentes estados de costo que se acumulan en la producción y el valor que agregan a cada proceso.

Los procesos se definen como "Toda la organización racional de instalaciones, maquinaria, mano de obra, materia prima, energía y procedimientos para conseguir el resultado final". En los estudios que se hacen sobre el ABC se separan o se describen las actividades y los procesos, a continuación se relacionan las más comunes: Actividades: Homologar productos; Negociar precios; Clasificar proveedores; Recepcionar materiales; Planificar la producción; Expedir pedidos; Facturar; Cobrar; Diseñar nuevos productos, etc. Procesos: Compras; Ventas; Finanzas; Personal; Planeación; Investigación y desarrollo, etc. Las actividades y los procesos para ser operativos desde el punto de vista de eficiencia, necesitan ser homogéneos para medirlos en funciones operativas de los productos.

Según Ledesma (2012):

El sistema de costeo por actividades, establece que los costos son consumidos por las actividades que realiza la empresa. De este modo la identificación de todas las actividades de la empresa es fundamental para determinar los costos que consumen dichas actividades. En el proceso de identificación dentro del modelo ABC se debe en primer lugar ubicar las actividades de forma adecuada en los procesos productivos que agregan valor, para que en el momento que se inicien operaciones, la organización tenga la capacidad de responder con eficiencia y eficacia a las exigencias que el mercado le imponga. Después que se hayan especificado las actividades en la empresa y se agrupen en los procesos adecuados, es necesario establecer las unidades de trabajo, los transmisores de costos y la relación de transformación de los factores para medir con ello la productividad de los inputs y para transmitir racionalmente el costo de los inputs sobre el costo de los outputs.

Un estudio de la secuencia de actividades y procesos, unido a sus costos asociados, podrá ofrecer a las directivas de la organización una visión de los puntos críticos de la cadena de valor, así como la información relativa para realizar una mejora continua que puede aplicarse en el proceso creador de valor. Al conocer los factores causales que accionan las actividades, es fácil aplicar los inductores de eficiencia que son aquellos factores que influyen decisivamente en el perfeccionamiento de algún atributo de eficiencia de la actividad cuyo afinamiento contribuirá a completar la armonía de la combinación productiva. Estos inductores suelen enfocarse hacia la mejora de la calidad o características de los procesos y productos, a conseguir reducir los plazos, a mejorar el camino crítico de las actividades centrales y a reducir costos.

Por último es necesario establecer un sistema de indicadores de control que muestren continuamente cómo va el funcionamiento de las actividades y procesos y el progreso de los inductores de eficiencia. Este control consiste en la comparación del estado real de la acción frente al objetivo propuesto, estableciendo los correctores adecuados para llevarlos a la cadena de valor propuesta.

La teoría económica convencional y los sistemas de contabilidad de gestión tratan los costos como una variable solamente si cambian con las fluctuaciones de producción a corto plazo. La teoría de ABC sostiene que muchas importantes categorías de costos no varían con los cambios de producción a corto plazo, sino con cambios (durante varios

años) en el diseño, composición y variedad de los productos y clientes de la empresa. Estos costos de complejidad deben identificarse y asignarse a los productos.

Según Ampuero (2012):

El costeo por actividades o costeo ABC, es un valioso sistema que dirige los costos de una organización a los productos y servicios. Estas organizaciones utilizan el ABC como un método para mejorar las operaciones por la administración de los inductores de las actividades que generan el costo, para apoyar mejores decisiones sobre líneas de productos, segmentos de mercado y relaciones con los clientes, simular el impacto del mejoramiento de los procesos (Administración de Calidad Total) utilizando la intermisión financiera y no financiera del ABC como un sistema de medición.

El costeo ABC, suministra una apreciación global del proceso de diseño e implantación de un sistema ABC. Si la organización es grande o pequeña, de manufactura o de servicios, el bosquejo principal puede utilizarse para desarrollar un efectivo sistema de costos. Esto asume estar familiarizado con los conceptos básicos del ABC. Una comprensión de las responsabilidades y papeles de los administradores contables en el proyecto ABC, ayuda a convencer la organización de la necesidad de revisar el sistema, para que suministre una mayor comprensión de los costos del producto o servicio, de los procesos del negocio y las actividades como un medio más comprensible para la toma de decisiones comerciales.

El método ABC (Activity Based Costing) analiza las actividades de los departamentos indirectos (de soporte) dentro de la organización para calcular el costo de los productos terminados. Y analiza las actividades porque reconoce dos verdades simples pero evidentes: 1. No son los productos sino las actividades las que causan los costos; 2. Son los productos los que consumen las actividades. El método ABC consiste en asignar los gastos indirectos de fabricación a los productos siguiendo los pasos descritos a continuación: 1. Identificando y analizando por separado las distintas actividades de apoyo que proveen los departamentos indirectos. 2. Asignando a cada actividad los costos que les corresponden creando así agrupaciones de costo homogéneas en el sentido de que el comportamiento de todos los costos de cada agrupación es explicado por la misma actividad. 3. Ya que todas las actividades han sido identificadas y sus respectivos costos agrupados, entonces se deben encontrar las "medidas de actividad" que mejor

expliquen el origen y variación de los gastos indirectos de fabricación. Son medidas competitivas que sirven como conexión entre las actividades y sus gastos indirectos de fabricación respectivos y que pueden relacionar también con el producto terminado. Cada "medida de actividad" debe estar definida en unidades de actividad perfectamente identificables.

Las medidas de actividad son conocidas como "cost drivers", término cuya traducción en castellano aproximada sería la de "origen del costo" porque son precisamente los "cost drivers" los que causan que los gastos indirectos de fabricación varíen; es decir, mientras más unidades de actividad del "cost driver" específico identificado para una actividad dada se consuman, entonces mayores serán los costos indirectos asociados con esa actividad. Como ejemplo de cost drivers se pueden mencionar". Número de proveedores: a. Número de órdenes de producción hechas; b. Número de entregas de material efectuadas. De esta manera, se les asigna un costo mayor a aquellos productos que hayan demandado más recursos organizacionales, y dejarán de existir distorsiones en el costo de los productos causados por los efectos de promediación de un sistema tradicional de asignación de costos que falla en estudiar las verdaderas causas del comportamiento de los gastos indirectos de fabricación y que, por ello, los prorratea utilizando bases de asignación arbitrarias como las horas de mano de obra directa.

El sistema tradicional no identificó, ni estudió, ni analizó las causas de fondo del origen y variaciones de los gastos indirectos de fabricación.

El método ABC sostiene que cada renglón de los gastos indirectos de fabricación está ligado a un tipo de actividad específica y es explicado por lo tanto por una "Medida de Actividad" diferente. Dicho de otro modo, lo que explica el comportamiento de los costos de los departamentos indirectos (considerados la mayoría de ellos como fijos según el pensamiento contable tradicional), son las distintas transacciones o actividades que consumen de ellos los productos terminados en su elaboración.

Según Neuner (2012):

El objetivo del método ABC; es hacer consciente a la alta gerencia y en general a toda la organización del papel tan importante que juegan los departamentos indirectos dentro del proceso productivo y de cómo los gastos indirectos de fabricación incurridos en dichos departamentos contribuyen al éxito de toda empresa. Los sistemas ABC no

pueden implementarse exitosamente sin apoyo total de los administradores contables que tienen los antecedentes adecuados para enfocar el sistema ABC desde sus comienzos. Su visión contribuye a la identificación de las unidades de análisis apropiadas (producto, procesos, etc.) y las probables causas de falla del sistema de costos.

En el proyecto ABC los administradores contables tienen la información para juzgar el nivel de detalle que el sistema deberá estudiar y el mejor entendimiento del flujo de los costos a través de la organización y la capacidad de detallar el flujo necesario de información para apoyar el sistema cuando es implementado. Los administradores contables deben llevar el proyecto ABC hacia su exitosa implementación a través de su entusiasmo, conocimiento técnico, comprensión conceptual, creatividad, innovación, persistencia, habilidad para superar la realidad y desalojar los obstáculos.

Para Sánchez (2013):

Hay tres fuentes primarias de información necesarias para el desarrollo de un sistema ABC las personas, el balance y el sistema computacional de la organización. 1. Las personas quienes desempeñan el trabajo son la principal fuente de información. Proveen datos acerca de las actividades de la organización, el consumo de los recursos y las mediciones de desempeño utilizadas.

El balance provee la información acerca de los elementos del costo de la organización y las salidas realizadas. Los sistemas de la organización deberán contener la información acerca de los objetos de costos y los inductores del costo. Por ejemplo, el número de facturas canceladas (un potencial inductor del costo) debería obtenerse a través del pago de cuentas del sistema. Una de las ventajas más importantes derivadas de un sistema de gestión por actividades es que no afecta directamente la estructura organizativa de tipo funcional ya que el ABC gestiona las actividades y éstas se ordenan horizontalmente a través de la organización. Es precisamente ésta la ventaja de que los cambios en la organización no quedan reflejados en el sistema.

Ayuda a entender el comportamiento de los costos de la organización y por otra parte es una herramienta de gestión que permite hacer proyecciones de tipo financiero ya que simplemente debe informar del incremento o disminución en los niveles de actividad.

La perspectiva del ABC nos proporciona información sobre las causas que generan la actividad y el análisis de cómo se realizan las tareas. Un conocimiento exacto del origen del costo nos permite atacarlo desde sus raíces.

Nos permite tener una visión real (de forma horizontal) de lo que sucede en la empresa. Sin una visión horizontal (sin conocer la participación de otros departamentos en el proceso que se ejecuta) perdemos realmente la visión de la necesidad de nuestro trabajo para el cliente al que debemos justificar el precio que facturamos.

Este nuevo sistema de gestión nos permitirá conocer medidas de tipo no financiero muy útiles para la toma de decisiones.

Una vez implementado este sistema el ABC nos proporcionará una cantidad de información que reducirá los costos de estudios especiales que algunos departamentos hacen soportar o complementar al sistema de costos tradicional. Así pues el efecto es doble, por una parte incrementa el nivel de información y por otra parte reduce los costos del propio departamento de costos

Lo difícil de un sistema es que sea sencillo y transparente y el ABC lo es porque se basa en hechos reales y es totalmente subjetivo de tal manera que no puede ser manipulado de ninguna manera dado que está basado en las actividades

CUADRO DE MANDO INTEGRAL (CMI O BSC):

Para Apaza (2011):

Los cambios ocurridos en el campo de las transacciones empresariales han originado la necesidad de una mejora sustancial y sostenida de los resultados operacionales y financieros de las empresas, lo que ha llevado a la progresiva búsqueda y aplicación de nuevas y más eficientes técnicas y prácticas gerenciales de planificación y medición del desempeño del negocio.

Estas herramientas deben permitir identificar cuáles son las estrategias que se deben seguir para alcanzar la visión de la empresa y expresar dichas estrategias en objetivos específicos cuyo logro sea medible a través de un conjunto de indicadores de desempeño del negocio en un proceso de transformación para adaptarse a las exigencias de un mundo dinámico y cambiante. El balance Scorecard (BSC) o cuadro de Mando Integral

(CMI), es una metodología que logra integrar los aspectos de la gerencia estratégica y la evaluación del desempeño de la empresa.

El autor dice, que reconocidas corporaciones internacionales han obtenido excelentes resultados con esta metodología y desde su divulgación en 1992 ha sido incorporado a los procesos de gerencia estratégica de un 60% de las grandes corporaciones en los Estados Unidos, extendiéndose su uso a varias corporaciones europeas y asiáticas. Para medir el desempeño, es claro que las empresas no pueden concentrarse únicamente en el corto plazo. Medir la capacidad de innovación y la participación en el mercado les permitirá dar mejor seguimiento al largo plazo.

El Balanced Scorecard o Cuadro de Mando Integral es un enfoque probado en varias empresas de gran tamaño que permite incorporar los objetivos estratégicos en el sistema administrativo a través de los mecanismos de medición del desempeño. El Cuadro de Mando Integral traslada la visión y la estrategia, al método que motiva al seguimiento de las metas establecidas al largo plazo.

El aspecto más significativo del Cuadro de Mando Integral, radica en la interrelación de las distintas perspectivas que permite definir una estrategia de formación y crecimiento para las líneas de actuación desde la perspectiva interna de los procesos. De igual forma los objetivos internos alcanzados inciden en la perspectiva interna de los clientes, lo cual se traduce en los resultados desde la perspectiva financiera.

El Cuadro de Mando o Tablero de comando como también se le denomina, es un sistema de medición que ayuda a las empresas a administrar mejor la creación de valor en el largo plazo. Busca realzar los inductores no financieros de creación de valor como son las relaciones estratégicas con proveedores, los procesos internos críticos, los recursos humanos y los sistemas de información, entre otros.

La metodología del Cuadro de Mando, comprende cuatro etapas: i) Diseño de la tabla; ii) Elaboración de indicadores; iii) Recolección de datos; y, iv) Presentación y análisis. El diseño del tablero depende de la visión de la empresa, de la definición del negocio y de sus objetivos, de su estrategia, del concepto de management de sus gerentes, de sus estilos de conducción y de los factores contextuales que influyan sobre la empresa (culturales, legales, etc.).

Analizando a Flores (2012):

El BSC, es una herramienta gerencial, que aplica la gerencia con la finalidad de determinar su ventaja competitiva y ventaja comparativa, dentro de un entorno competitivo y globalizado. Esta herramienta, proporciona a la gerencia información sobre el futuro de la empresa a través de objetivos estratégicos relacionados entre si. Continúa el autor, indicando que los objetivos estratégicos comprenden cuatro elementos básicos: i) Los clientes; ii) El negocio interno; iii) la innovación y aprendizaje; y, iv) La perspectiva financiera. El objetivo del Cuadro de Mando, es proporcionar información para controlar la política comercial, la situación financiera y económica de la empresa. A través de un Cuadro de Mando eficiente, se puede valorizar a la empresa. Para elaborar el Cuadro de Mando, se requieren datos cuantitativos y cualitativos como: información financiera y económica, políticas empresariales (de ventas, contables, financieras, administrativas, etc.), data sobre todos los aspectos relacionados con las ventas, información sobre el entorno competitivo, datos sobre costos, gastos y precios de bienes y servicios, información sobre el ciclo de vida de los productos o servicios que se ofertan, prospectiva de nuevos productos y servicios, investigación de mercados y otros aspectos empresariales

EL BALANCED SCORECARD COMO HERRAMIENTA ESTRATÉGICA:

Para Johnson & Scholes (2010) de hecho el BSC:

Es una herramienta estratégica. El Balanced Scorecard resulta una herramienta excelente para comunicar a toda la organización la visión de la compañía. El Balanced Scorecard (BSC) fue originalmente desarrollado, por el profesor Robert Kaplan de Harvard y el consultor David Norton de la firma Nolan & Norton, como un sistema de evaluación del desempeño empresarial que se ha convertido en pieza fundamental del sistema estratégico de gestión de las firmas alrededor del mundo. Los directivos empresariales han acogido muy bien el BSC ya que les permite dar cumplimiento a la visión de sus firmas y por la misma vía, la consecución de los objetivos y metas trazados en sus planes estratégicos. Aunque la planeación estratégica es una herramienta muy usada en las empresas, comúnmente la visión que se presenta en los planes estratégicos empresariales no se traduce en términos operativos que permitan hacerla conocer al

interior de toda la organización, algunos estudios muestran que la visión es muy poco conocida entre la gerencia media (40% la conoce) y los empleados (10%).

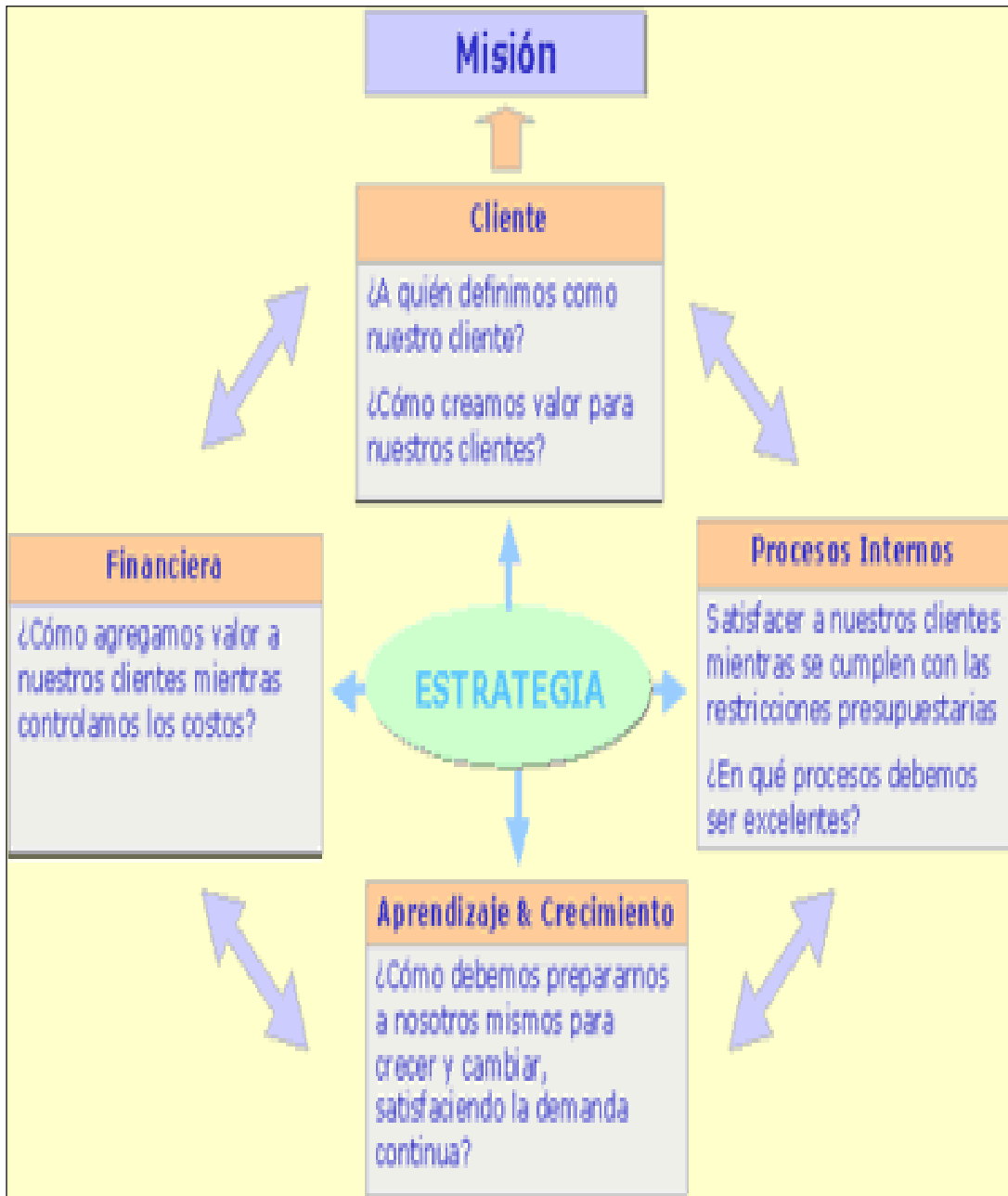
Según Kaplan & Norton (2010), el BSC:

Busca fundamentalmente complementar los indicadores tradicionalmente usados para evaluar el desempeño de las empresas, combinando indicadores financieros con no financieros, logrando así un balance entre el desempeño de la organización día a día y la construcción de un futuro promisorio, cumpliendo así la misión organizacional. Una buena estrategia no es suficiente: incluso la estrategia mejor formulada fracasa si la organización no puede implementarla. BSC no es una moda más, es una herramienta que sin poner las operaciones normales de la empresa en apuros, se complementa muy bien con lo ya construido en la organización. El BSC conjuga los indicadores financieros y no financieros en cuatro diferentes perspectivas a través de las cuales es posible observar la empresa en su conjunto. La mayoría de sistemas de medición actuales en las compañías se caracterizan por estar casi o totalmente enfocados en los indicadores financieros. Cuando una compañía se enfoca principalmente en indicadores financieros, en la mayoría de los casos, su desempeño corporativo se refleja en los Reportes Financieros, los cuales se basan en hechos pasados, colocan el énfasis en los resultados y en el corto plazo. Podríamos comparar los reportes financieros en una compañía con el marcador de un partido de fútbol o de béisbol, simplemente nos dan un resultado, si ganamos o perdimos. Igualmente podríamos comparar los reportes financieros con manejar un avión con un solo instrumento (por ejemplo la altitud). Nadie va a ganar un partido fijándose solamente en el marcador y tampoco llegará a su destino exitosamente con un solo instrumento de su panel de control.

El BSC es un modelo integrado porque utiliza las 4 perspectivas indispensables para ver una empresa o área de la empresa como un todo, luego de dos investigaciones de 1 año de duración: una en los Estados Unidos en 1990 y la otra en Europa en 1996, se ha podido establecer que son estas las 4 perspectivas básicas con las cuales es posible lograr cumplir la visión de una compañía y hacerlo exitosamente. Es balanceado porque busca el balance entre indicadores financieros y no financieros, el corto plazo y el largo plazo, los indicadores de resultados y los de proceso y un balance entre el entorno y el interior

de la firma, ese es el concepto clave y novedoso sobre el cual se basa el nombre "Balanced Scorecard": Sistema de indicadores balanceados.

LAS PERSPECTIVAS DEL BSC:



Fuente: Kaplan Robert S. & Norton David P. (2010) Como utilizar el Cuadro de Mando Integral (Título original: The Strategy Focused Organization). Barcelona. Editora Tercer Milenio.

Toso (2012), coincide con Kaplan & Norton (2010), cuando indican que el BSC:

Es una herramienta estratégica porque se trata de tener indicadores que están relacionados entre sí y que cuenten la estrategia de la compañía por medio de un mapa de enlaces causa-efecto (indicadores de resultado e indicadores impulsores). La mayoría de empresas tienen indicadores aislados, definidos independientemente por cada área de la compañía, los cuales buscan siempre fortalecer el poder de las mismas, fortaleciendo cada vez más las islas o compartimientos (silos) funcionales. Lo que requieren hoy en día las empresas son indicadores relacionados (cruzados) construidos entre todas las áreas en forma consensuada, buscando siempre negociar los trade-offs no permitiendo que un área sobresalga a costa de otra u otras áreas de la empresa.

Según Kaplan & Norton (2010), el BSC -Balanced Scorecard:

Es una sigla que se traduce al español como “Indicadores Balanceados de Desempeño”. Esta metodología deriva de la gestión estratégica de empresas y presupone una elección de objetivos e indicadores que no deben ser restringidos sólo al área financiera. De este modo, los resultados financieros serán fruto de la sumatoria de acciones generadas por personas a través del uso de las mejores tecnologías, que vinculadas a las mejores prácticas y procesos internos de la organización logran maximizar la Propuesta de Valor ofrecida al cliente. Este proceso se denomina “crear valor a través de activos intangibles” Balanced Scorecard ofrece una visión integrada y balanceada de la empresa y permite desarrollar la estrategia en forma clara. Esto se logra a través de objetivos estratégicos identificados en 4 perspectivas: financiera, clientes, procesos internos y aprendizaje e innovación. Cada una de las perspectivas se vincula con las demás mediante relaciones de causa y efecto. BSC promueve, además, el alineamiento de los objetivos estratégicos con indicadores de desempeño, metas y planes de acción para hacer posible la generación de estrategias en forma integrada y garantizar que los esfuerzos de la organización se encuentren en línea con las mismas.

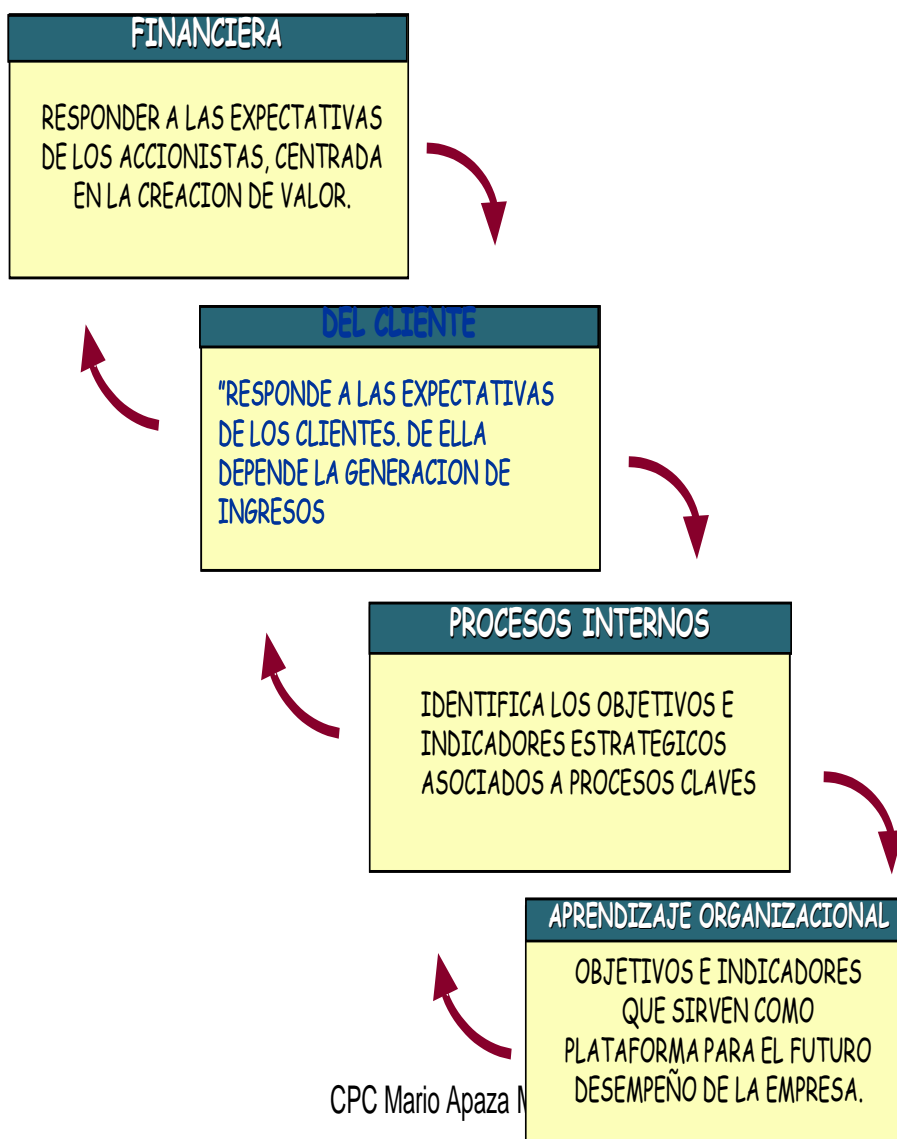
Perspectivas del balanced scorecard:

Para Apaza (2011), el Balanced Scorecard:

Representa un modelo de medición de la actuación de la empresa que equilibra los aspectos financieros y no financieros en la gestión y planificación estratégica de la organización empresarial. Es un Cuadro de Mando coherente y multidimensional que supera las mediciones tradicionales de la contabilidad. El Cuadro de Mando de Kaplan & Norton desarrolla cuatro perspectivas:

- 1) **La perspectiva financiera:** Sus indicadores varían según la fase del producto; por ejemplo, la fase de crecimiento (porcentaje de aumento de ventas); fase de sostenimiento (rentabilidad), fase de cosecha (cash flow).
- 2) **La perspectiva del Cliente:** Las mediciones clave son: grado de satisfacción, retención, adquisición y rentabilidad de los clientes. Para satisfacer a los clientes o usuarios no sólo deberá actuar en disminuir costos, sino también mejorar la calidad, flexibilidad, plazos de entrega y servicio de postventa
- 3) **La perspectiva del proceso interno:** Tiene por objeto identificar los procesos críticos de éxito para mejorarlos, eliminar los despilfarros y reducir costos a fin de satisfacer mejor a los clientes y aumentar la rentabilidad de la empresa.
- 4) **La perspectiva de aprendizaje y crecimiento:** Proporcionan la infraestructura necesaria para que las tres primeras perspectivas alcancen sus objetivos. Son los inductores esenciales para conseguir unos resultados excelentes en las perspectivas anteriores. Las medidas principales son: empleados (grado de satisfacción, aprendizaje, motivación, retención y productividad); sistema de información (su capacidad y adecuación a la empresa); innovación (productos nuevos, tiempo de lanzamiento, etc.).

BALANCED SCORECARD LAS CUATRO PERSPECTIVAS

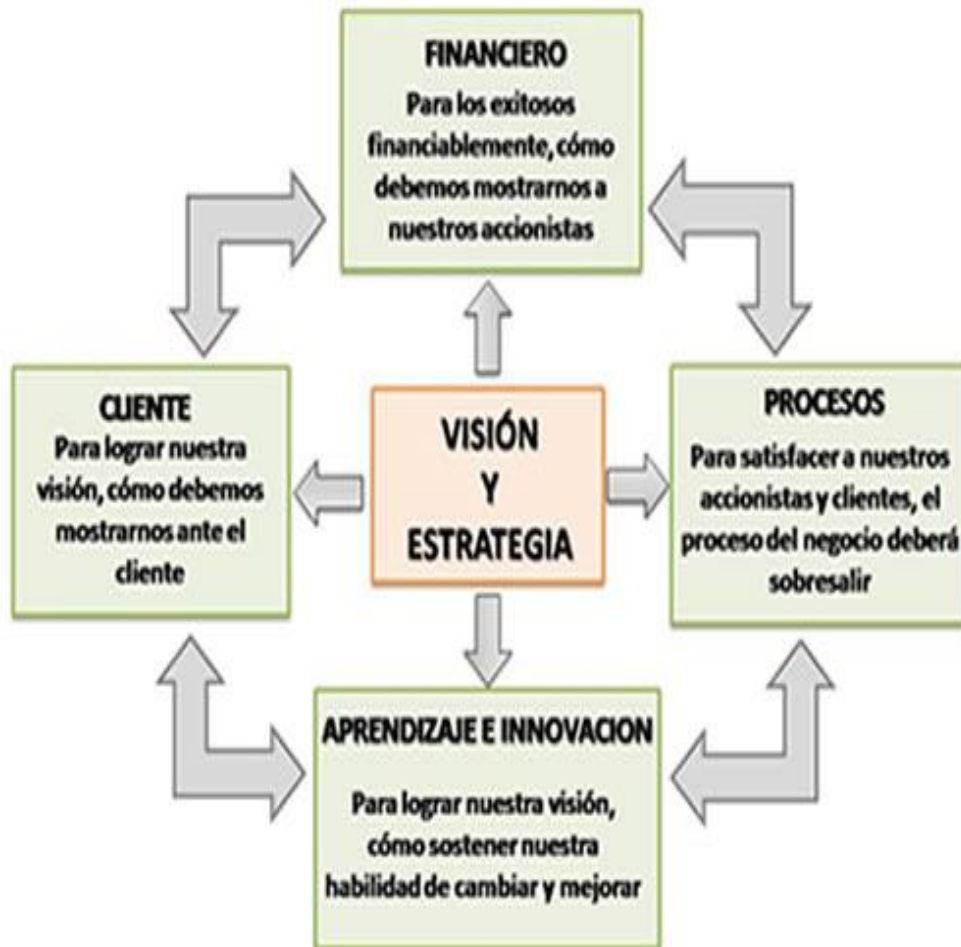


Fuente: Apaza Meza Mario (2011) Balanced Scorecard-Gerencia estratégica y del valor. Lima. Pacífico Editores.

Para Apaza (2011):

En todas las perspectivas citadas se estudian cuatro aspectos: Objetivos, Indicadores, Metas e Iniciativas. Representan, en conjunto, un sistema de medición equilibrada que vincula relaciones de causa-efecto e identifican los procesos realmente estratégicos que deben realizarse para obtener el éxito: i) Productos y servicios de alta calidad; ii) Clientes satisfechos y leales; y, iii) Empleados motivados y expertos. De esta manera, con el cuadro de Mando, se expande el conjunto de medidas financieras, incorporando mediciones de cómo los negocios agregan valor para los clientes actuales y futuros, y como se deben reforzar las capacidades internas de la empresa e invertir en personas, sistemas y procedimientos necesarios para mejorar el desempeño futuro. El BSC, enfatiza que las medidas financieras y no financieras tienen que ser parte de un sistema de información para todos los niveles de la empresa. Los empleados en contacto con el cliente deben poder entender las consecuencias financieras de sus decisiones y acciones, los gerentes deben ser los conductores del éxito financiero de largo plazo, todo ello derivado de un proceso fijado por la misión y estrategias de la empresa. El BSC, más que una táctica o un sistema de medidas de operaciones, puede utilizarse como un sistema estratégico para manejar las estrategias en el largo plazo a través de: i) Clarificar y traducir visión y estrategia; ii) Comunicar y relacionar los objetivos estratégicos y medidas; iii) Planificar, identificar objetivos y alinear iniciativas estratégicas; y, iv) Reforzar la retroalimentación estratégica y el aprendizaje.

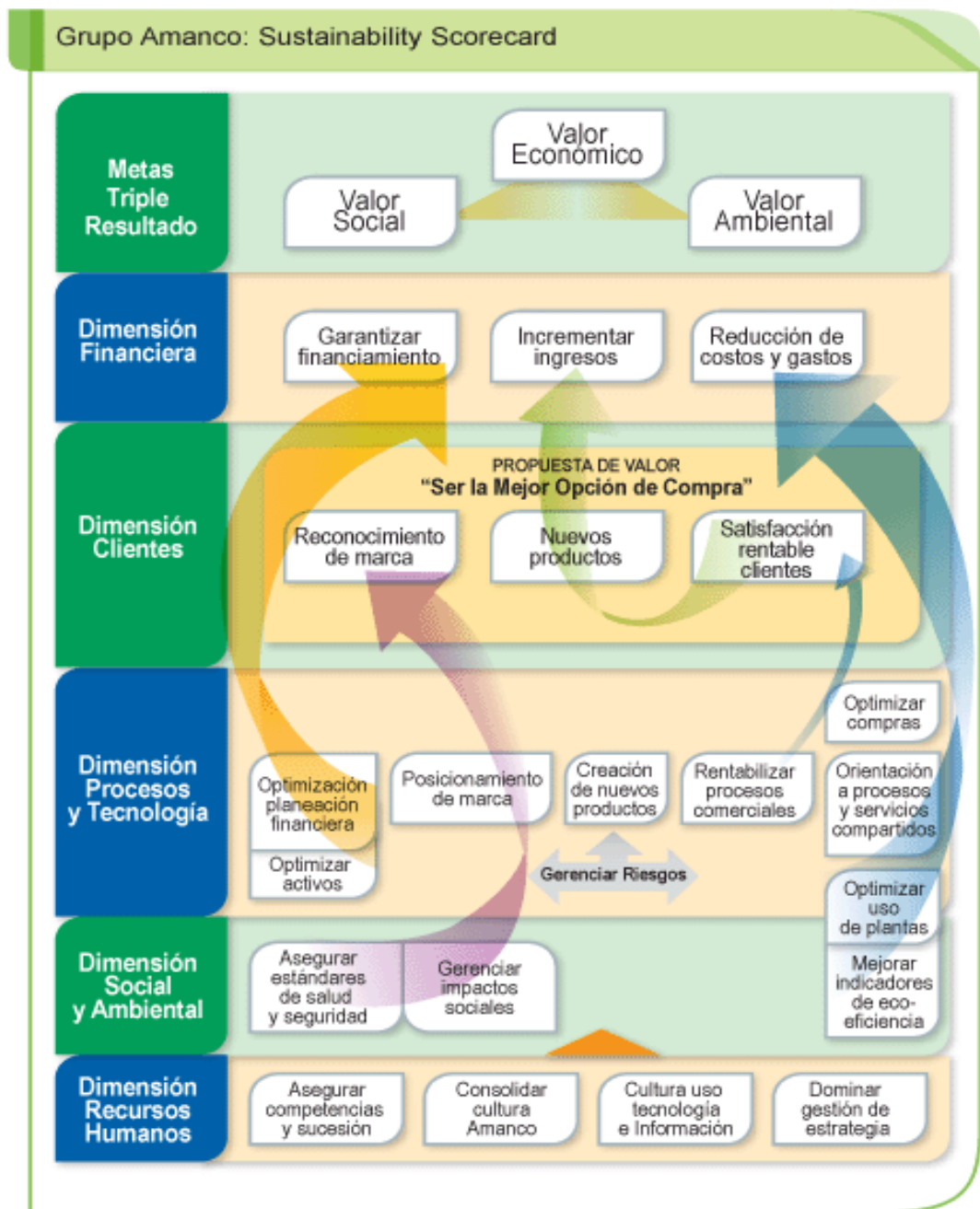
LA VISIÓN Y ESTRATEGIA EN EL BSC:



Fuente: Apaza Meza Mario (2011) Balanced Scorecard-Gerencia estratégica y del valor. Lima. Pacífico Editores.

Para Apaza (2011):

La filosofía del Cuadro de Mando implica una mirada “Top Down” - es decir, el foco sobre aquello que es estratégicamente relevante en un determinado período. Al presentar esta reducida información en forma discriminada por perspectiva (financiera, de clientes, de procesos y de aprendizaje y mejoramiento) y relacionar esta información entre sí y con la estrategia de la empresa, se puede lograr un importante apoyo al control de gestión y del cumplimiento de la estrategia y visión. El cuadro de Mando no pretende reemplazar las otras fuentes de información, sin embargo se posiciona como el elemento central de seguimiento y control de la empresa.



Fuente: Apaza Meza Mario (2011) Balanced Scorecard-Gerencia estratégica y del valor. Lima. Pacífico Editores.

Según Kaplan & Norton (2010):

Los indicadores para la medición del desempeño son parámetros cualitativos y cuantitativos que detallan la medida en la cual un determinado objetivo ha sido logrado. Al ser instrumentos de medición de las principales variables asociadas al cumplimiento de los objetivos, constituyen una expresión cuantitativa de lo que se pretende alcanzar y mediante la cual establece y mide sus propios criterios de éxito y proveen la base para el seguimiento de su desempeño. Por lo general para medir una cadena estratégica representada por Lineamientos de Política- Objetivos Generales- Objetivos Específicos- acciones Permanentes y temporales, se utilizan indicadores de Impacto, Resultado y Producto, los cuales en conjunto permiten medir la evolución del desempeño de la empresa pesquera extractiva.

Los indicadores de impacto, se asocian a los lineamientos de política y miden los cambios que se espera lograr a mediano y largo plazo. Muestra los efectos (directos o indirectos) producidos como consecuencia de los resultados y logros de las acciones sobre un determinado grupo de clientes o población. Usualmente medidos de manera más rigurosa y profunda y requiere de una definición precisa del tiempo de la evaluación ya que existen intervenciones cuyo impacto sólo es medible en el largo plazo. Los indicadores de resultado, se asocian a objetivos generales y específicos y se relacionan con las distintas dimensiones que abarca el propósito del objetivo. Indica el progreso en el logro de los propósitos de las acciones, reflejando el nivel de cumplimiento de los objetivos. Por lo general, el resultado de las acciones no puede ser medido sino hasta el final de las tareas que la componen (en el caso de tratarse de proyectos, que por definición tienen un tiempo definido) o hasta que las tareas hayan alcanzado un nivel de maduración necesario en actividades de carácter permanente.

Los indicadores de producto, se asocian a acciones permanente o temporales y miden los cambios que se van a producir durante su ejecución. Refleja los bienes y servicios cuantificables provistos por una determinada intervención y en consecuencia, por una determinada institución.

VALOR ECONÓMICO AGREGADO (EVA)

Analizando a Flores (2013):

El valor económico agregado ("EVA", por sus siglas en inglés) es una herramienta financiera que podría definirse como el importe que queda una vez que se han deducido de los ingresos la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del capital y los impuestos. El EVA es el resultado obtenido una vez se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas. Valor Económico Agregado o Valor Económico Añadido (E.V.A.): Es un tipo específico de cálculo de ingreso residual. Es una herramienta financiera que podría definirse como el importe que queda, una vez que se han deducido de los ingresos, la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del capital y los impuestos.

E.V.A. = Utilidad operativa después de impuestos - (C.P.P.C. * (Capital Invertido)) = \$

Donde:

- C.P.P.C: Costo Promedio ponderado de capital "WACC".
- Utilidad Operativa después de impuestos: EBIT x (1-Tasa efectiva de Impuestos)
- Capital Invertido: Activo Total - Pasivos Operativos sin costo financiero

El valor económico agregado (EVA) se define como el importe que queda una vez cubiertos todos los gastos y satisfecha la rentabilidad mínima esperada por parte de las empresas. La principal innovación del EVA es que incorpora el costo de capital en el cálculo del resultado del negocio, y su principal finalidad es inducir el comportamiento de los dirigentes, orientándolos a actuar como si fuesen los dueños del negocio. Proponer procedimientos para el cálculo del EVA y su utilización como una herramienta imprescindible en el complemento a la información suministrada por otros indicadores financieros tradicionales, a la hora de analizar la gestión financiera y los factores que inciden sobre la generación del valor en la empresa, en correspondencia con las particularidades de la misma. Los resultados obtenidos en la empresa por la aplicación del EVA, reflejan la necesidad de la implementación de indicadores contables y financieros que demuestren la factibilidad o no del negocio y el nivel de aprovechamiento dado a los recursos invertidos por los dueños e inversionistas.

Resultados que deben ser analizados detalladamente por las empresas para ofrecer nuevas estrategias o mejorar las ya existentes, para eliminar los problemas que se presenten en la entidad, manteniendo el principal objetivo de las empresas la maximización de las utilidades y el total aprovechamiento de los recursos que se poseen.

Para determinar el valor de un negocio se puede recurrir a elementos cuantitativos y cualitativos. Partiendo de aquellos cuantificables, como son: el Balance General, el Estado de Resultados y la información sobre proyección de ingresos y gastos, la valoración de una empresa puede ayudar a responder preguntas tales como: ¿cuánto vale el negocio?, ¿cuál ha sido la rentabilidad sobre la inversión?, ¿qué se puede hacer para mejorar esta rentabilidad y crear riqueza?; y permite una eficaz toma de decisiones con vistas a: adquisiciones o ventas de empresas, fusiones, establecimiento de acuerdos de compraventa, capitalización de una empresa, obtención de líneas de financiación, valoraciones patrimoniales, compraventa de acciones y suspensiones de pagos, etc.

La medición del Valor Económico Agregado (EVA) es una herramienta poderosa que posibilita conocer si una empresa crea o destruye valor para sus propietarios, logrando ir mucho más allá de las mediciones tradicionales para evaluar la gestión o el desempeño global de una organización.

Para el cálculo del EVA se utilizan variables o elementos que componen la ecuación del EVA, los cuales son representativos de la situación económica-financiera de la entidad y de su vida comercial; ellos son: Capital Invertido; Utilidades; Costo de Capital. Es por ello que el objetivo de este trabajo consiste en proponer procedimientos para el cálculo del EVA y su utilización como una herramienta imprescindible en el complemento a la información suministrada por otros indicadores financieros tradicionales. Este estudio permitirá, conocer primeramente que es el EVA, luego las características de la empresa y la aplicación del indicador, y por último, el análisis de los resultados del cálculo del EVA y las propuestas y recomendaciones que se ofrecen para incrementar la creación de valor en la entidad,

El EVA podría definirse como el importe que queda una vez cubiertos todos los gastos y satisfecha la rentabilidad mínima esperada por parte de los inversores. La principal innovación del EVA es que incorpora el costo de capital en el cálculo del resultado del negocio, y su principal finalidad es inducir el comportamiento de los gerentes, orientándolos a actuar como si fuesen los inversionistas del negocio. Para el cálculo del EVA se opera como sigue:

$$\text{EVA} = \text{RN} - (\text{CPPC} * \text{Cap.})$$

Donde:

- RN: Representa el resultado neto después del impuesto a las utilidades.
- CPPC: Tasa de costo promedio ponderado de capital de la empresa.
- Cap.: Capital invertido por la empresa.

Resultado Neto: La fórmula para calcular el Resultado Neto es la siguiente:

$$\text{Resultado Neto} = \text{Utilidad de la Gestión (+) Ajustes}$$

Entre los ajustes que habitualmente afectan al Estado de Resultados para el cálculo del EVA se encuentran los siguientes: Eliminar todos los intereses perdidos (Devengados a favor de terceros); Eliminar todos los intereses ganados; Eliminar toda amortización de bienes intangibles; Eliminar todo costo de investigación y desarrollo cargado que exceda el 10% de las ventas del período; Eliminar los resultados por actividades no operativas y no vinculadas al negocio; Eliminar resultados extraordinarios; Excluir toda previsión por obsolescencia; Excluir todo cargo de previsión por incobrables. Como se observa el objetivo de estos ajustes es la obtención depurada de un resultado neto derivado de la actividad económica fundamental de la entidad.

Capital Invertido: La fórmula del capital invertido es la siguiente:

$$\text{CAPITAL INVERTIDO} = \text{Capital de trabajo} + \text{Activos no corrientes} + \text{Ajustes}$$

A su vez, esos tres elementos se elaboran de la siguiente manera:

Capital de trabajo: Es el total de activos corrientes, menos pasivos corrientes, excluyendo los pasivos financieros (créditos bancarios a corto plazo).

Activos no corrientes: Incluye el total de bienes de uso, intangibles, etc. (cuyo valor neto será modificado de acuerdo con los ajustes que se analizarán más adelante).

Estos Ajustes son: Incorporar los costos de investigación y desarrollo que excedan del 10% de las ventas; Eliminar del activo el valor de las obras en curso, acciones, bonos y otros activos que no estén generando utilidades en ese momento; Incluir en el activo los valores de los bienes que se encuentren en operaciones de leasing; Adicionar las provisiones para deudores incobrables y provisiones por obsolescencia. Es importante mencionar que existe otra manera de calcular el capital invertido y es la siguiente:

CAPITAL INVERTIDO = Activos totales – Deudas que no pagan intereses

Deudas que no pagan intereses; son todos aquellos pasivos que no son financieros con los que cuenta la entidad.

Para cualquiera de las fórmulas se emplean los mismos ajustes mencionados anteriormente. Es importante tener en cuenta que existen fuentes que mencionan más de 70 ajustes, en tanto que otros documentos que explican el EVA, apenas mencionan tres. Lo importante es que se cumplan con la finalidad de calcular el EVA de manera tal que dicho valor refleje un resultado acorde con la capacidad operativa de la empresa.

Al capital invertido calculado se aplicará la tasa del costo del capital que se explica posteriormente.

Costo de Capital: Se entiende por costo de capital, el retorno esperado de una inversión de riesgo equivalente. Puede calcularse por una media ponderada de las rentabilidades que los inversores esperan de varios títulos de deudas y de capital propio emitido por la empresa.

Es una tasa de referencia a la hora de la toma de decisiones en el presupuesto de capital y depende del riesgo de mercado de las oportunidades de inversión de la empresa, en general, el retorno esperado por los accionistas, que constituye el porcentaje de rendimiento que se le aplica al patrimonio neto, es habitualmente mayor que la tasa de interés que cobran los terceros por los préstamos que otorgan a la misma. El costo de capital también se define como lo que le cuesta a la empresa cada peso que tiene invertido en activos; afirmación que supone dos cosas: a) todos los activos tienen el mismo costo, y b) todos los activos son financiados con la misma proporción de pasivos y patrimonio. En el cálculo del costo de capital no se consideran los pasivos corrientes. Se calcula con base a la estructura de largo plazo o estructura de capital. Generalmente se calcula como un costo efectivo después de impuestos

Como mencione en un post anterior existen ciertos indicadores que permiten conocer la creación de valor dentro de las empresas, ahora me dedicare a explicar un poca más del tema del EVA (aunque para hacer esta segunda parte me he demorado mucho, la idea era que salgan juntos)

El EVA podría definirse como lo que queda una vez que se han deducido, de los ingresos, la totalidad de los gastos incluidos el coste de oportunidad del capital y los impuesto, la totalidad de os gastos, incluidos el coste de oportunidad del capital y los

impuestos. (...). En otras palabras, el EVA es lo que queda una vez que se han atendido todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas. Por tanto, se crea valor en una empresa cuando la rentabilidad generada supera el coste de oportunidad de los accionistas.

El valor económico agregado es el importe remanente que queda una vez que se han deducido de los ingresos, la totalidad de los gastos, impuestos y el costo de capital de los recursos externos y propios que se han invertido en los activos.

El valor económico agregado es positivo cuando la empresa ha generado una rentabilidad que supera el costo de oportunidad de los accionistas; por lo tanto, se crea valor. Cuando el valor económico agregado es negativo, significa que la empresa no ha generado una rentabilidad que supere el costo de capital de los accionistas, y por lo tanto se está destruyendo el valor.

El EVA es una forma de medir el rendimiento y es simplemente el dinero ganado por una compañía menos el costo de capital necesario para conseguir estas ganancias. El EVA es también un conjunto de herramientas administrativas que tiene muy en cuenta la cantidad de ganancias que se debe obtener para recuperar el costo de capital empleado.

Es una herramienta que permite calcular el valor y evaluar la riqueza generada por la empresa, teniendo en cuenta el nivel de riesgo con el que opera.

El concepto de EVA es más conocido en los economistas, pues el EVA es una noción básica de lo que se conoce como “beneficio residual”. En cambio para los contadores tenemos la idea del beneficio neto o resultado, en el cual se detrae el costo de los intereses de los recursos ajenos y de los dividendos pagados por las acciones preferentes, y se cree que los fondos pertenecientes a los accionistas ordinarios se consideran gratuitos, esto se entiende así pues se sugiere que los beneficios netos son atribuibles a los accionistas y que estos deben determinar por sí mismos el rendimiento que es necesario o requerido.

2.3.2. CONCEPTOS RELACIONADAS CON LA EFECTIVIDAD EMPRESARIAL

TOMA DE DECISIONES EMPRESARIAL:

Según Robbins y Coulter (2013):

La toma de decisiones es la llave final de todo el proceso administrativo: ningún plan, ningún control, ningún sistema de organización tiene efecto, mientras no sé de una decisión. Tan importante es que, quiere reducir el estudio de la administración al aprendizaje de una técnica para tomar decisiones. Además, la técnica para llegar a una decisión varía con el tipo del problema, con la persona que la toma, y con Las circunstancias que prevalezcan.

Los pasos que se deben tomar en cuenta para tomar una decisión son los siguientes: i) Debe de identificarse ante todo con toda claridad el problema sobre el que débenos decidir. Toda decisión implica la elección entre dos o más alternativas; ii) Debemos garantizarnos de que tenemos la información necesaria para poder decidir; iii) Debemos plantear con claridad, las diversas posibilidades de acción y ponderarlas. Si decidir es escoger entre diversas alternativas, necesitamos conocerlas todas ellas, compararlas y ponderar sus ventajas y desventajas.

La toma de decisiones estratégicas se presenta a nivel corporativo, a nivel de unidad de negocio y a nivel funcional. Al término de esta regresión se encuentran los planes operativos para poner en prácticas la estrategia. Esto hace que la administración estratégica sea más especializada. Casi no es posible imaginar un campo de mayor trascendencia para el humano que el de la toma de decisiones. Tenemos un problema cuando no sabemos cómo seguir. Una vez que tenemos un problema, hay que tomar una decisión (incluyendo la de no hacer nada). Elegimos una alternativa que nos parezca suficientemente racional que nos permita más o menos maximizar el valor esperado luego de resuelta nuestra acción.

Emitimos en silencio un plan de control, que nos suma en la toma de decisiones, incluyendo decisiones relacionadas con modificar ese plan de control. Demostramos nuestra inteligencia en este proceso en funcionamiento. Un tópico bastante poco conocido es el papel de la inteligencia en la resolución de problemas, de la toma de decisiones, del planeamiento de un control. La toma de decisiones es también una ciencia aplicada que ha adquirido notable importancia y es el tema básico de la Investigación Operativa.

La buena toma de decisiones permite vivir mejor. Nos otorga algo de control sobre nuestras vidas. De hecho, muchas de las frustraciones que sufrimos con nosotros mismos se deben a no poder usar la propia mente para entender el problema de decisión, y el coraje para actuar en consecuencia. Una mala decisión puede obligarnos a tomar

otra mala decisión, como dijo Harry Truman: "Toda mala decisión que tomo va seguida de otra mala decisión".

Para Robbins y Coulter (2013):

La toma de decisiones en una organización invade cuatro funciones administrativas que son: planeación, organización, dirección y control. De los procesos existentes para la toma de decisiones, el proceso racional de toma de decisiones es catalogado como "el proceso ideal". En su desarrollo, el administrador debe determinar la necesidad de una decisión: El proceso de toma de decisiones comienza con el reconocimiento de que se necesita tomar una decisión.

Ese reconocimiento lo genera la existencia de un problema o una disparidad entre cierto estado deseado y la condición real del momento. 2.- Identificar los criterios de decisión: Una vez determinada la necesidad de tomar una decisión, se deben identificar los criterios que sean importantes para la misma.

La persona que debe tomar una decisión tiene que elaborar una lista de todas las alternativas disponibles para la solución de un determinado problema. La evaluación de cada alternativa se hace analizándola con respecto al criterio ponderado. Una vez identificadas las alternativas, el tomador de decisiones tiene que evaluar de manera crítica cada una de ellas. Las ventajas y desventajas de cada alternativa resultan evidentes cuando son comparadas. Una vez seleccionada la mejor alternativa se llegó al final del proceso de toma de decisiones. En el proceso racional, esta selección es bastante simple. El tomador de decisiones sólo tiene que escoger la alternativa que tuvo la calificación más alta en el paso número cinco.

El tomador de decisiones debe ser totalmente objetivo y lógico a la hora de tomarlas. Tiene que tener una meta clara y todas las acciones en el proceso de toma de decisiones llevan de manera consistente a la selección de aquella alternativa que maximizará la meta. Vamos a analizar las tomas de decisiones de una forma totalmente racional: i) Orientada a un objetivo: Cuando se deben tomar decisiones, no deben existir conflictos acerca del objetivo final.

El lograr los fines es lo que motiva que tengamos que decidir la solución que más se ajusta a las necesidades concretas; ii) Todas las opciones son conocidas.- El tomador de decisiones tiene que conocer las posibles consecuencias de su determinación. Así mismo tiene claros todos los criterios y puede enumerar todas las alternativas posibles; iii) Las

preferencias son claras.- Se supone que se pueden asignar valores numéricos y establecer un orden de preferencia para todos los criterios y alternativas posibles.

Según Terry (2013), en la toma de decisiones la experiencia es:

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

La toma de decisiones, es el proceso durante el cual la persona debe escoger entre dos o más alternativas. Todos y cada uno de nosotros pasamos los días y las horas de nuestra vida teniendo que tomar decisiones. Algunas decisiones tienen una importancia relativa en el desarrollo de nuestra vida, mientras otras son gravitantes en ella. Para los administradores, el proceso de toma de decisión es sin duda una de las mayores responsabilidades. La toma de decisiones en una organización se circunscribe a una serie de personas que están apoyando el mismo proyecto. Debemos empezar por hacer una selección de decisiones, y esta selección es una de las tareas de gran trascendencia. Con frecuencia se dice que las decisiones son algo así como el motor de los negocios y en efecto, de la adecuada selección de alternativas depende en gran parte el éxito de cualquier organización.

Una decisión puede variar en trascendencia y connotación. Los administradores consideran a veces la toma de decisiones como su trabajo principal, porque constantemente tienen que decidir lo que debe hacerse, quién ha de hacerlo, cuándo y dónde, y en ocasiones hasta cómo se hará. Sin embargo, la toma de decisiones sólo es un paso de la planeación, incluso cuando se hace con rapidez y dedicándole poca atención o cuando influye sobre la acción sólo durante unos minutos.

El proceso creativo de decisiones no suele ser simple ni lineal. Por lo general se compone, en cambio, de cuatro fases sobrepuestas e ínter actantes entre sí: 1) exploración inconsciente, 2) intuición, 3) discernimiento y 4) formulación lógica. La primera fase, exploración inconsciente, es difícil de explicar en razón de que ocurre fuera de los límites de la conciencia. Usualmente implica la abstracción de un problema,

cuya determinación mental es probable que sea muy vaga. Sin embargo, los administradores que trabajan bajo intensas presiones de tiempo suelen tomar decisiones prematuras antes que ocuparse detenidamente de problemas ambiguos y escasamente definidos.

La segunda fase, intuición, sirve de enlace entre el inconsciente y la conciencia. Esta etapa puede implicar una combinación de factores aparentemente contradictorios a primera vista. En los años veinte, por ejemplo, Donaldson Brown y Alfred Sloan, de General Motors, concibieron la idea de una estructura divisional descentralizada con control centralizado, conceptos que parecerían oponerse entre sí. No obstante, esta idea cobra sentido si se toman en cuenta los principios subyacentes de 1) responsabilizar de las operaciones al gerente general de cada división y 2) mantener en las oficinas generales de la compañía el control centralizado de ciertas funciones. Fue necesaria la intuición de dos grandes líderes empresariales para constatar la posibilidad de interacción entre estos dos principios en el proceso administrativo. La intuición precisa de tiempo para funcionar. Supone para los individuos la detección de nuevas combinaciones y la integración de conceptos e ideas diversos. Para ello es necesario profundizar en el análisis de un problema. El pensamiento intuitivo puede inducirse mediante técnicas como la lluvia de ideas y la sinéctica, que se expondrán más adelante. El discernimiento, tercera fase del proceso creativo, es resultado sobre todo del trabajo intenso. Para desarrollar un producto útil, un nuevo servicio o un nuevo proceso, por ejemplo, son necesarias muchas ideas. Lo interesante del asunto es que el discernimiento puede resultar de la concentración de ideas en cuestiones distintas al problema de que se trate. Además, la aparición de nuevos discernimientos puede ser momentánea, de manera que los administradores efectivos acostumbran tener siempre a la mano lápiz y papel para tomar nota de sus ideas creativas.

Para Koontz & O'Donnell (2013):

La toma de decisiones es importante porque mediante el empleo de un buen juicio, la Toma de Decisiones nos indica que un problema o situación es valorado y considerado profundamente para elegir el mejor camino a seguir según las diferentes alternativas y operaciones. También es de vital importancia para la administración ya que contribuye a mantener la armonía y coherencia del grupo, y por ende su eficiencia.

En la Toma de Decisiones, considerar un problema y llegar a una conclusión válida, significa que se han examinado todas las alternativas y que la elección ha sido correcta.

Dicho pensamiento lógico aumentará la confianza en la capacidad para juzgar y controlar situaciones. Uno de los enfoques más competitivos de investigación y análisis para la toma de las decisiones es la investigación de operaciones. Puesto que esta es una herramienta importante para la administración de la producción y las operaciones. La toma de decisiones, se considera como parte importante del proceso de planeación cuando ya se conoce una oportunidad y una meta, el núcleo de la planeación es realmente el proceso de decisión, por lo tanto dentro de este contexto el proceso que conduce a tomar una decisión se podría visualizar de la siguiente manera: Elaboración de premisas; Identificación de alternativas; Evaluación alternativas en términos de la meta deseada; Elección de una alternativa, es decir, tomar una decisión; La toma de decisión y su puesta en práctica. Con frecuencia se pregunta si las organizaciones tienen normas y regulaciones relacionadas con un proceso por medio del cual un gerente puede llegar a alcanzar objetivos, políticas y estrategias. Si bien no existe un conjunto de normas únicas para cualquiera de estas funciones, todas están relacionadas con diferentes formas de decisiones, por lo cual es posible elaborar una lista de pasos que se aplican a todas las circunstancias en las que se toman decisiones.

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

Se refiere a la velocidad con que una decisión puede revertirse y la dificultad que implica hacer este cambio. Si revertir es difícil, se recomienda tomar la decisión a un nivel alto; pero si revertir es fácil, se requiere tomar la decisión a un nivel bajo; ii) Reversibilidad: Esta característica se refiere a la medida en que otras áreas o actividades se ven afectadas. Si el impacto es extensivo, es indicado tomar la decisión a un nivel alto; un impacto único se asocia con una decisión tomada a un nivel bajo; Impacto: Este factor se refiere a las relaciones laborales, valores éticos, consideraciones legales, principios básicos de conducta, imagen de la compañía, etc. Si muchos de estos factores están involucrados, se requiere tomar la decisión a un nivel alto; si solo algunos factores son relevantes, se recomienda tomar la decisión a un nivel bajo; iii) Periodicidad: Este elemento responde a la pregunta de si una decisión se toma frecuente o excepcionalmente. Una decisión excepcional es una decisión de alto nivel, mientras que una decisión que se toma frecuentemente es una decisión de nivel bajo.

PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL:

Según Robbins (2013), la productividad empresarial puede definirse como:

La relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación la productividad sirve para evaluar el rendimiento de los talleres, las máquinas, los equipos de trabajo y los empleados. Por otro lado la productividad en términos de empleados es sinónimo de rendimiento. En un enfoque sistemático decimos que algo o alguien es productivo con una cantidad de recursos (Insumos) en un periodo de tiempo dado se obtiene el máximo de productos. La productividad en las máquinas y equipos está dada como parte de sus características técnicas. No así con el recurso humano o los trabajadores. Deben de considerarse factores que influyen. Además de la relación de cantidad producida por recursos utilizados, en la productividad entran a juego otros aspectos muy importantes como: Calidad: La calidad es la velocidad a la cual los bienes y servicios se producen especialmente por unidad de labor o trabajo. $\text{Productividad} = \text{Salida} / \text{Entradas}$. Entradas: Mano de Obra, Materia prima, Maquinaria, Energía, Capital. Salidas: Productos. Misma entrada, salida más grande. Entrada más pequeña misma salida. Incrementar salida disminuir entrada. Incrementar salida más rápido que la entrada. Disminuir la salida en forma menor que la entrada.

La productividad se define como la relación entre insumos y productos, en tanto que la eficiencia representa el costo por unidad de producto. Por ejemplo: En el caso de los servicios de lavado, la medida de productividad estaría dada por la relación existente entre el número de servicios por hora/empresa. La productividad se mediría a partir del costo del servicio, mismo que estaría integrado no solo por el tiempo dedicado por el personal que presta el servicio, sino también por todos los demás insumos involucrados en ese evento particular, como pueden ser materiales para el lavado, tiempo del servicio, etc.

CALIDAD TOTAL EMPRESARIAL:

Para Terry (2013), la calidad total empresarial:

Es el estadio más evolucionado dentro de las sucesivas transformaciones que ha sufrido el término calidad a lo largo del tiempo. En un primer momento se habla de Control de Calidad, primera etapa en la gestión de la Calidad que se basa en técnicas de inspección aplicadas a Producción. Posteriormente nace el Aseguramiento de la Calidad, fase que

persigue garantizar un nivel continuo de la calidad del producto o servicio proporcionado. Finalmente se llega a lo que hoy en día se conoce como Calidad Total, un sistema de gestión empresarial íntimamente relacionado con el concepto de Mejora Continua y que incluye las dos fases anteriores. Los principios fundamentales de este sistema de gestión son la consecución de la plena satisfacción de las necesidades y expectativas del cliente (interno y externo); desarrollo de un proceso de mejora continua en todas las actividades y procesos llevados a cabo en la empresa (implantar la mejora continua tiene un principio pero no un fin); total compromiso de la Dirección y un liderazgo activo de todo el equipo directivo; participación de todos los miembros de la organización y fomento del trabajo en equipo hacia una Gestión de Calidad Total; involucración del proveedor en el sistema de Calidad Total de la empresa, dado el fundamental papel de éste en la consecución de la Calidad en la empresa; identificación y Gestión de los Procesos Clave de la organización, superando las barreras departamentales y estructurales que esconden dichos procesos; toma de decisiones de gestión basada en datos y hechos objetivos sobre gestión basada en la intuición. Dominio del manejo de la información.

MEJORA CONTINUA EMPRESARIAL:

Para Johnson y Scholes (2013):

La mejora continua empresarial debe entenderse como la innovación continua de las empresas para lograr sus metas, objetivos y misión a los menores costos, menores tiempos, menores movimientos y con el mayor beneficio posible. La mejora continua por resultados, es sinónimo de cambio en todo su contexto, políticas, estrategias, tácticas, acciones; procesos, procedimientos y técnicas que vienen desarrollándose, todo con el propósito de lograr eficiencia, efectividad, productividad y competitividad a favor de los usuarios de los servicios que prestan las empresas. Si bien siempre fue necesario aplicar la mejora continua, evitando quedar atrapado en los moldes que dieron origen a las pasadas situaciones, hoy los cambios son más veloces y poderosos, razón por la cual continuar viendo los procesos con los paradigmas del pasado llevará a institución a la pérdida de competitividad y la falta de confianza ciudadana.

III. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación es de tipo básica o pura.

3.1.2. NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación es del nivel descriptivo-explicativo.

3.1.3. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

En esta investigación se ha utilizado los siguientes métodos descriptivo, inductivo, deductivo, histórico, estadístico y otros necesarios para manejar la información de la investigación.

3.1.4. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El diseño que se aplicó ha sido el no experimental. En este diseño se ha observado la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana, tal y como se dieron en su contexto natural, para después analizarlos y obtener las conclusiones del caso.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

3.2.1. POBLACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La población de la investigación estuvo conformada por 9,990 personas entre propietarios, titulares, socios, accionistas; directores, gerentes, funcionarios; trabajadores; clientes; proveedores y otras personas relacionadas con las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

3.2.2. MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

La muestra estuvo conformada por 370 personas entre propietarios, titulares, socios, accionistas; directores, gerentes, funcionarios; trabajadores; clientes; proveedores y otras personas relacionadas con las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

3.3. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

3.3.1. VARIABLES Y DIMENSIONES

TABLA DE VARIABLES Y DIMENSIONES E

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	RELACIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE X. Contabilidad gerencial	X.1. Contabilidad de costos	Grado de relevancia de la información de costos	X- Y- Z X.1., Y.1., Z X.2. , Y.2., Z X.3., Y.3., Z
	X.2. Contabilidad financiera	Grado de relevancia de la información financiera y económica	
	X.3. Cuadro de mando integral y valor económico agregado	Grado de relevancia del CMI y EVA	
VARIABLE DEPENDIENTE Y. Efectividad empresarial	Y.1. Economía y eficiencia empresarial	Grado de economía y eficiencia empresarial	
	Y.2. Mejora continua empresarial	Grado de mejora continua empresarial	
	Y.3. Competitividad empresarial	Grado de competitividad empresarial	

Fuente: Diseño propio.

3.3.2. DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES

TABLA DE DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE	1.1.1. VARIABLE DEPENDIENTE
CONTABILIDAD GERENCIAL	EFFECTIVIDAD EMPRESARIAL
<p>La contabilidad gerencial es un conjunto de información para la toma de decisiones gerenciales.</p> <p>La contabilidad gerencial se desarrolla sobre la base de la contabilidad de costos y también sobre la base de la contabilidad financiera, además toma en cuenta al cuadro de mando integral y al valor económico agregado; todo para generar la mayor y mejor información para la gerencia de las empresas.</p>	<p>La efectividad empresarial, se refiere al logro de las metas, objetivos y misión de las empresas constructoras de Lima Metropolitana en un determinado período de tiempo.</p> <p>La efectividad empresarial es un proceso que se inicia generando economía y eficiencia empresarial; sobre lo cual apunta por una mejora continua empresarial hasta concretar la competitividad empresarial</p>

3.4. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

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

- 1) **Cuestionarios:** Estos documentos han contenido las preguntas de carácter cerrado sobre la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. El carácter cerrado fue por el poco tiempo que disponen los encuestados para responder sobre la investigación. También contiene un cuadro de respuesta con las alternativas correspondientes.
- 2) **Fichas bibliográficas:** Estos instrumentos se utilizaron para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y de todas las fuentes de información correspondientes sobre la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

- 3) **Guías de análisis documental:** Estos instrumentos se utilizaron como hoja de ruta para disponer de la información que realmente se va a considerar en la investigación sobre la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

3.5.PROCEDIMIENTOS DE INVESTIGACIÓN

3.5.1. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

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

- 1) **Encuestas:** Dichas técnicas se aplicaron al personal de la muestra para obtener respuestas en relación con la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.
- 2) **Toma de información:** Dichas técnicas se aplicaron para tomar información de libros, textos, normas y demás fuentes de información relacionadas a la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.
- 3) **Análisis documental:** Estas técnicas se utilizaron para evaluar la relevancia de la información que se considerará para el trabajo de investigación, relacionada con la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

3.5.2. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS

Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

- 1) **Ordenamiento y clasificación:** Se aplicó para tratar la información cualitativa y cuantitativa la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana, en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.
- 2) **Registro manual:** Se aplicó para digitar la información de las diferentes fuentes sobre la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

- 3) **Proceso computarizado con Excel.:** Se aplicó para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad sobre la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.
- 4) **Proceso computarizado con SPSS:** Se aplicó para digitar, procesar y analizar datos y determinar indicadores promedios, de asociación y otros sobre la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

3.6. ANÁLISIS DE DATOS DE LA INVESTIGACIÓN

Se aplicaron las siguientes técnicas:

- 1) **Análisis documental:** Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales sobre la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.
- 2) **Indagación:** Esta técnica facilitó disponer de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad sobre la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.
- 3) **Conciliación de datos:** Se aplicó para presentar los datos sobre la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana de algunos autores serán conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta.
- 4) **Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes:** Se aplicó para presentar la información cuantitativa sobre la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.
- 5) **Comprensión de gráficos:** Se utilizaron para presentar los gráficos para presentar información sobre la contabilidad gerencial y la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

3.7. CONSIDERACIONES ÉTICAS

En opinión de Galán (2018):

Cuando hablamos de ética y de ciencia debemos relacionar estas palabras con los valores para demostrar que algo es justo, bueno y adecuado o que, por el contrario, es indeseable. La ciencia se basa en una serie de postulados que luego la llevan a una supuesta verdad, por tal motivo, el hombre está llamado a la búsqueda del saber por medio de la ciencia, pero de la mano de los valores éticos que lleven a la humanidad a un crecimiento científico.

La investigación científica es una actividad reconocida. En estos momentos, en que se habla de que estamos en una sociedad del conocimiento, merece especial atención ya que se revela que la producción de conocimiento científico es un factor decisivo que hay que considerar como resultado de esa actividad del hombre para avanzar e indagar en el conocimiento de la naturaleza. Ha sido tradicional la inmersión de las humanidades y de las ciencias sociales en el proceso de desarrollo científico y técnico: educación, sociología, economía, estadística, ciencia política, han tratado de comprender los procesos inherentes a la actividad investigadora, a la producción de conocimiento y a su gestión.

Son, sin embargo, la reflexión filosófica y el análisis histórico los instrumentos básicos para avanzar de forma más integrada en la comprensión de esos procesos. Se propone una actuación ética que debe penetrar en todos los elementos del proceso de producción del conocimiento y que descansa en la responsabilidad, trasciende de las éticas consecuencialistas y utilitaristas y de las asociadas a los deontologismos, más propias de situaciones y hechos determinados, •representadas por el análisis caso por caso• o de la práctica de profesiones que se guían por éticas internas.

La ética de la investigación ya no se limita a defender la integridad y el bienestar de los sujetos, a fin de protegerles frente a eventuales malas prácticas –a pesar de que esto sea todavía un aspecto fundamental–, sino que pretende definir un marco completo de actuación. Sin olvidar que la difusión y aplicación de estándares o de buenas prácticas científicas no sólo beneficiarán a los sujetos de la investigación, los sujetos humanos, sino también a otros sujetos –no humanos– y a otros grupos. Grupos que antes eran invisibles o casi irrelevantes para la comunidad científica.

Para que la investigación pueda considerarse científica, se debe basar en una serie de valores que surgen del mismo carácter de la ciencia, cuyo fin es la búsqueda de la verdad

objetiva. Algunos principios que hay que tener en cuenta para llevar a cabo una investigación éticamente desarrollada son el conocimiento, el placer y el bienestar. La ciencia moderna, aplicada a la investigación, da como resultado mayores logros a la humanidad y teniendo en cuenta que se vive en un mundo basado en la investigación y gobernado por ideologías fundamentadas en la ciencia y en el uso de instrumentos creados por la ciencia, es necesario ser conscientes de que dichas ideologías e instrumentos pueden ser utilizados de forma objetiva o subjetiva, o correcta e incorrectamente, es decir, de un modo ético o no. Por este motivo, es importante hablar de una ética de la investigación, es decir, de una investigación con conciencia. Una investigación cuyos resultados sean correctamente utilizados.

No debemos olvidarnos que la investigación ha generado progreso, también ha llevado destrucción y aniquilamiento; hay que preguntarnos, por ejemplo: ¿qué tan ético es permitir la creación de un ser humano en probetas?, ¿la manipulación de los genes de un ser humano y la misma clonación? No podemos dejar de anotar que la cantidad efectiva de investigación está, a menudo, en contraste agudo con los deseos de la gente. Los criterios éticos que deben regir en una investigación son: la búsqueda de la verdad y la honestidad para que la presentación de los resultados de la investigación corresponda a los que se obtuvieron en el proceso, sin distorsionar los fenómenos hallados para beneficio personal o de intereses de terceros. ¿Qué quiere decir esto? Desde el primer momento en que se formula una hipótesis –paso fundamental para el proceso de investigación social•, se está apostando por alcanzar objetivos inherentes a un interés personal, grupal o social de acuerdo a la iniciativa desde donde parta el desarrollo de la investigación. El riesgo al que se expone el investigador social es que, al darse cuenta, generalmente tras arduas temporadas de trabajo, de que la hipótesis planteada no se corresponde con la realidad encontrada se verá tentado a “maquillar” sus resultados en aras de disimular su error.

Sin embargo, rechazar una hipótesis no debe implicar, necesariamente, desvirtuar los resultados reales de toda la investigación, teniendo en cuenta que éstos son conocimiento científico y, por tanto, dan cuenta de una realidad investigada que debe ser valorada.

Pero la ética en la investigación no se limita únicamente al caso específico antes mencionado, sino que se constituye en elemento transversal de todo el proceso investigativo. La llamada metodología Participante-Observador y Observador-Participante •utilizada por algunos investigadores sociales y que en los últimos años

cada vez toma más fuerza•, busca, por ejemplo, eliminar la barrera entre investigador y objeto de la investigación mediante la inclusión activa y verificable del grupo/población investigado. Es decir, esta metodología transforma al ser investigado de “cosa estudiada” en agente activo de su propia reflexión, lo cual es un punto de vista netamente ético que interviene directamente en el modo de incursionar en la investigación en Ciencias Sociales.

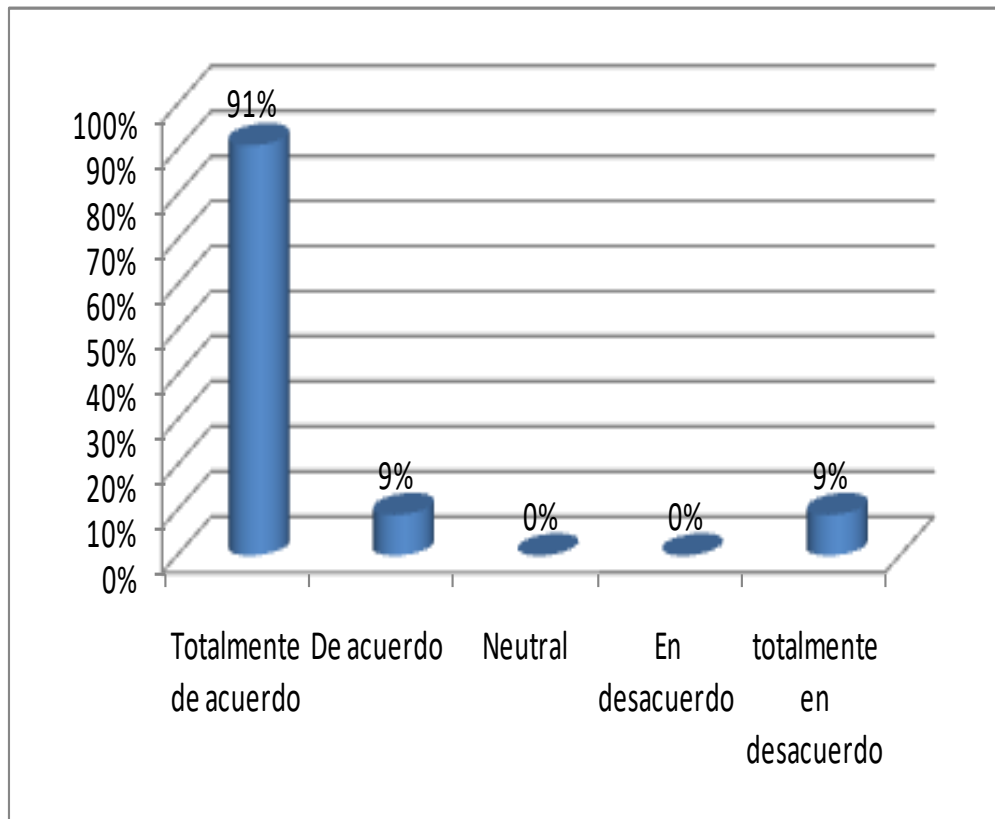
Finalmente, cabe señalar que si bien la ética investigativa –al igual que la ética en general, está directamente vinculada con procesos de construcción subjetivos, deberá primar siempre el interés general inherente a la construcción de conocimiento sobre las particularidades caprichosas que obstaculizan la labor investigativa.

IV. RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

GRAFICO No 1:

La contabilidad gerencial facilita la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



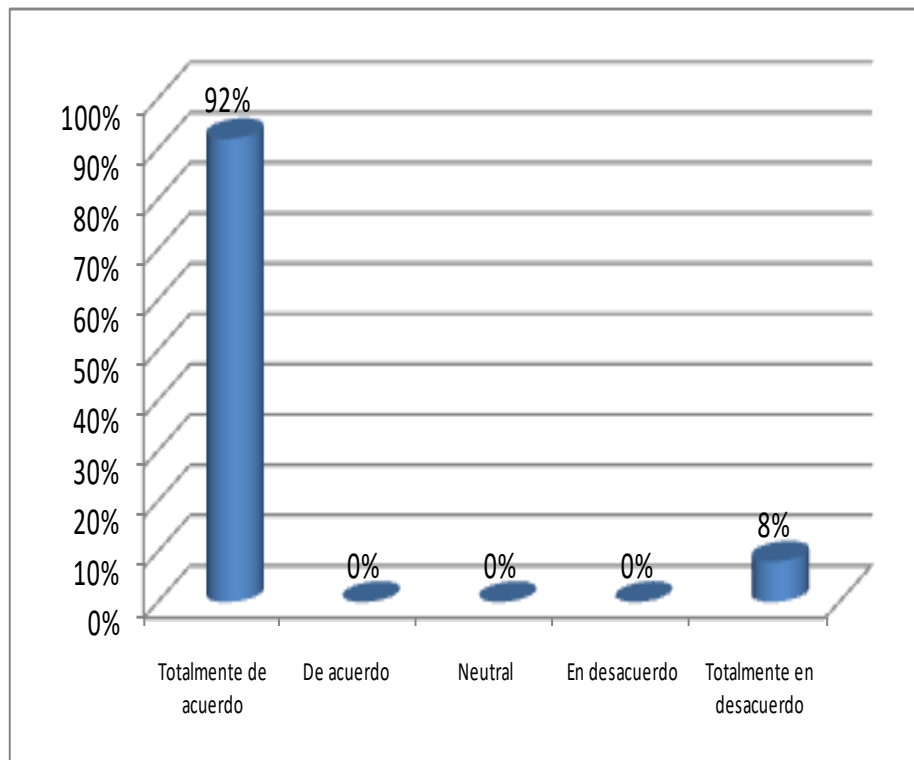
Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 91% de los encuestados acepta que la contabilidad gerencial facilita la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO NR 2:

La contabilidad de costos facilita la economía y eficiencia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



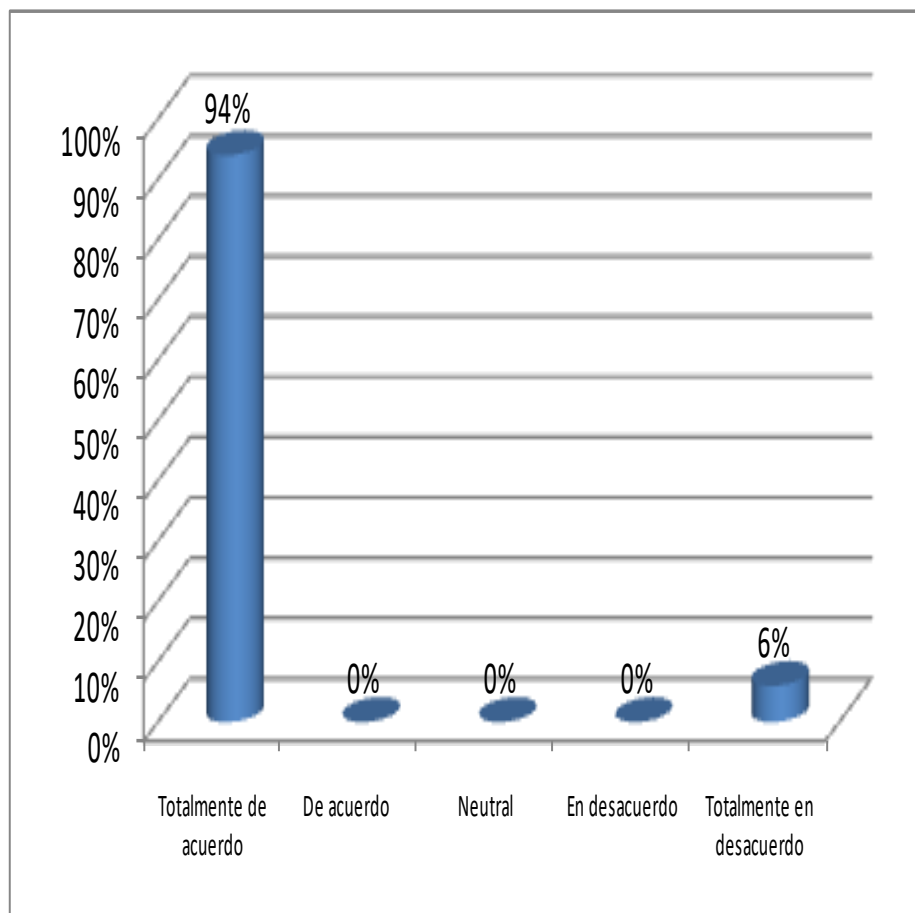
Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 92% de los encuestados acepta que la contabilidad de costos facilita la economía y eficiencia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 3:

La contabilidad financiera facilita la mejora continua de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



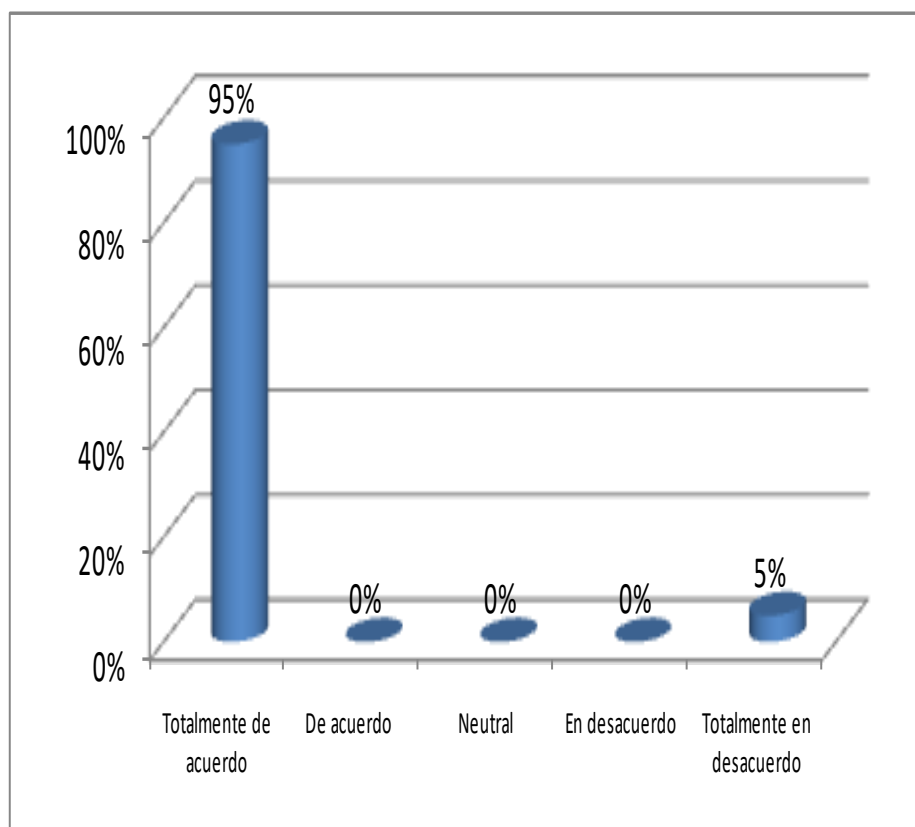
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que la contabilidad financiera facilita la mejora continua de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 4:

El cuadro de mando integral y el valor económico agregado facilita la competitividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



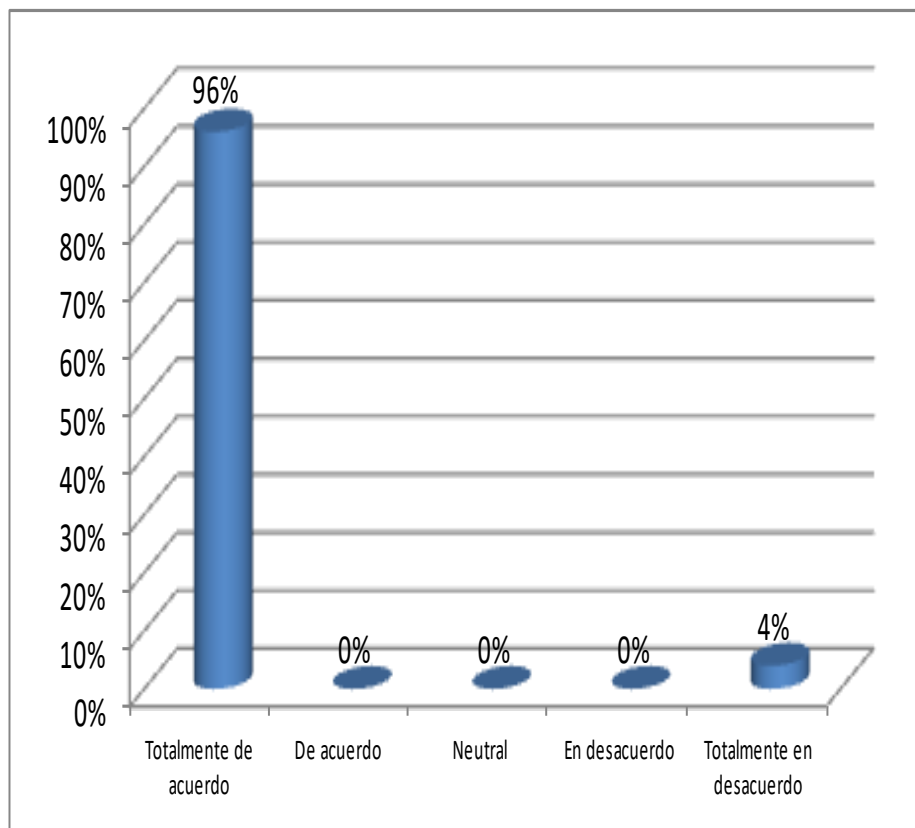
Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que el cuadro de mando integral y el valor económico agregado facilita la competitividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 5:

La contabilidad de costos facilita información del costo de producción de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



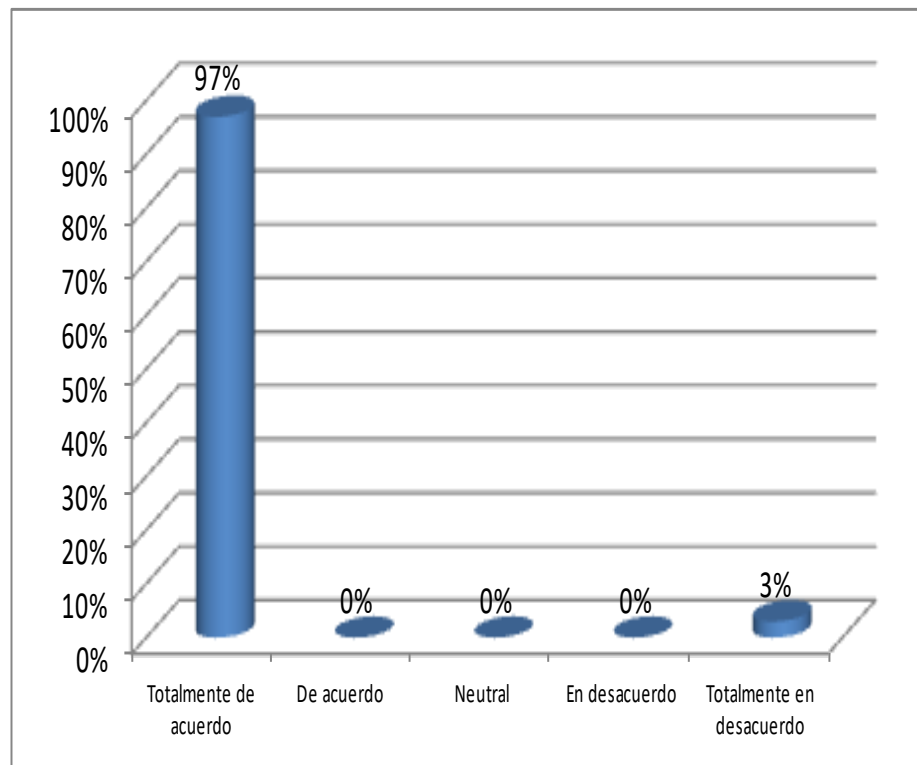
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que la contabilidad de costos facilita información del costo de producción de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 6:

La contabilidad de costos facilita información para la toma de decisiones en las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



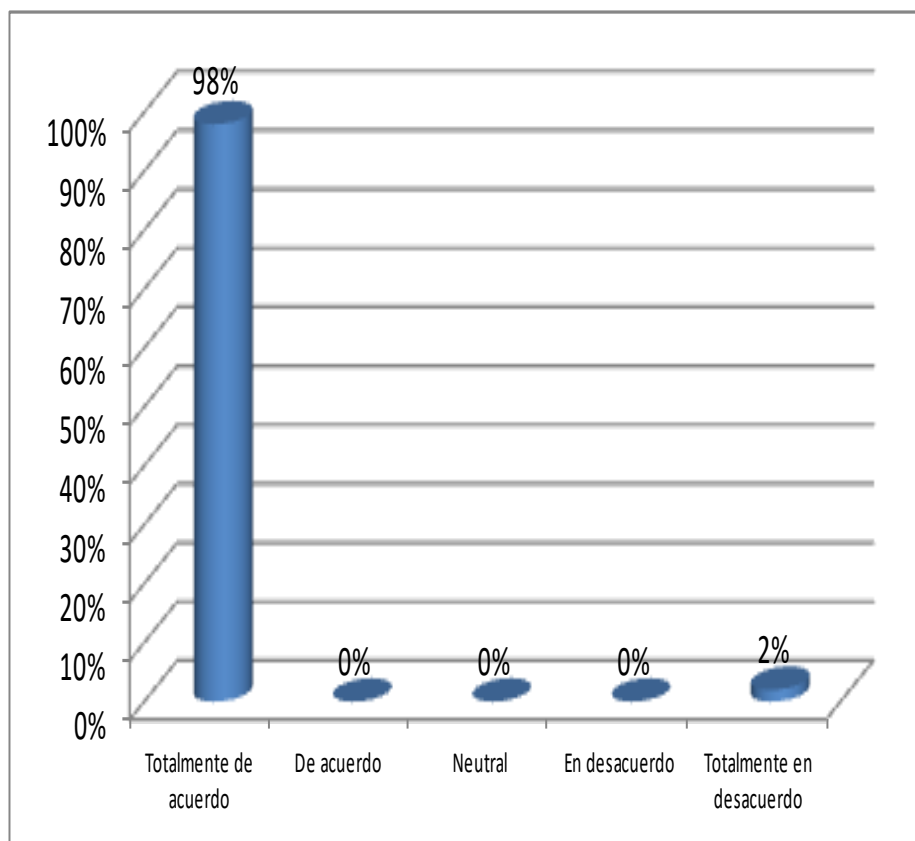
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que la contabilidad de costos facilita información para la toma de decisiones en las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 7:

La contabilidad financiera facilita información económica, patrimonial y financiera de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



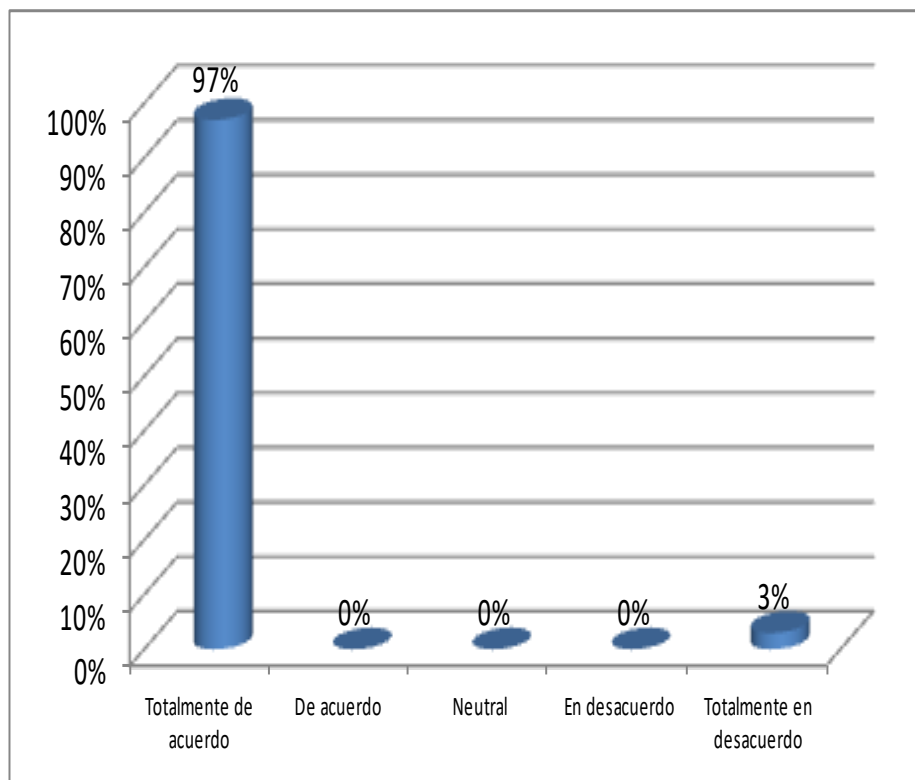
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 98% de los encuestados acepta que la contabilidad financiera facilita información económica, patrimonial y financiera de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 8:

La contabilidad financiera facilita información sobre la liquidez, gestión o actividad, solvencia y rentabilidad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



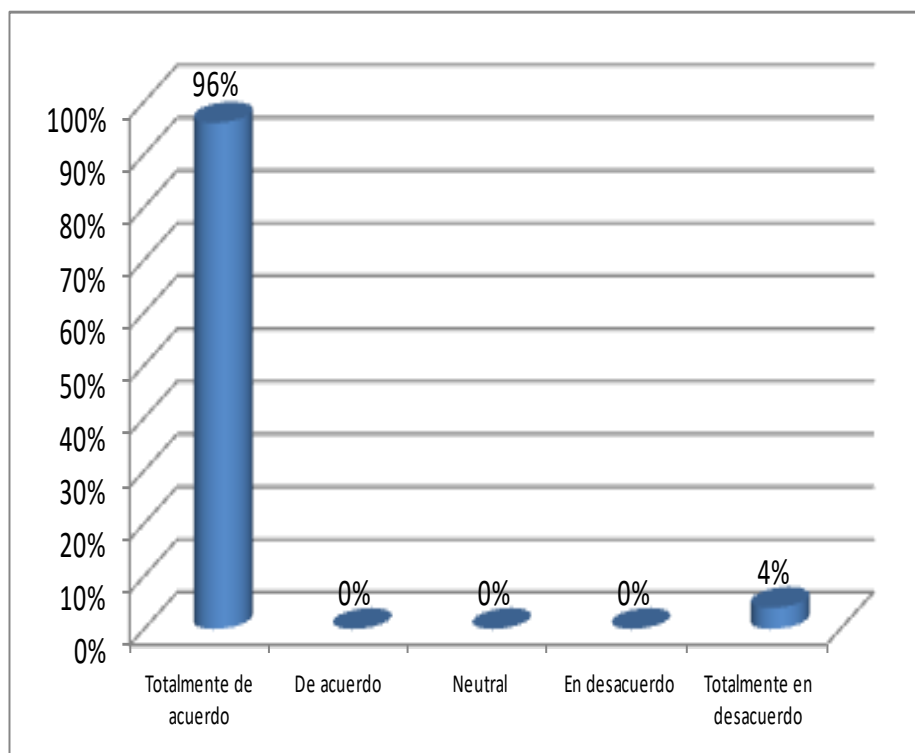
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que la contabilidad financiera facilita información sobre la liquidez, gestión o actividad, solvencia y rentabilidad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 9:

El cuadro de mando integral facilita información de las perspectivas financiera, procesos, clientes; y, innovación y aprendizaje de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



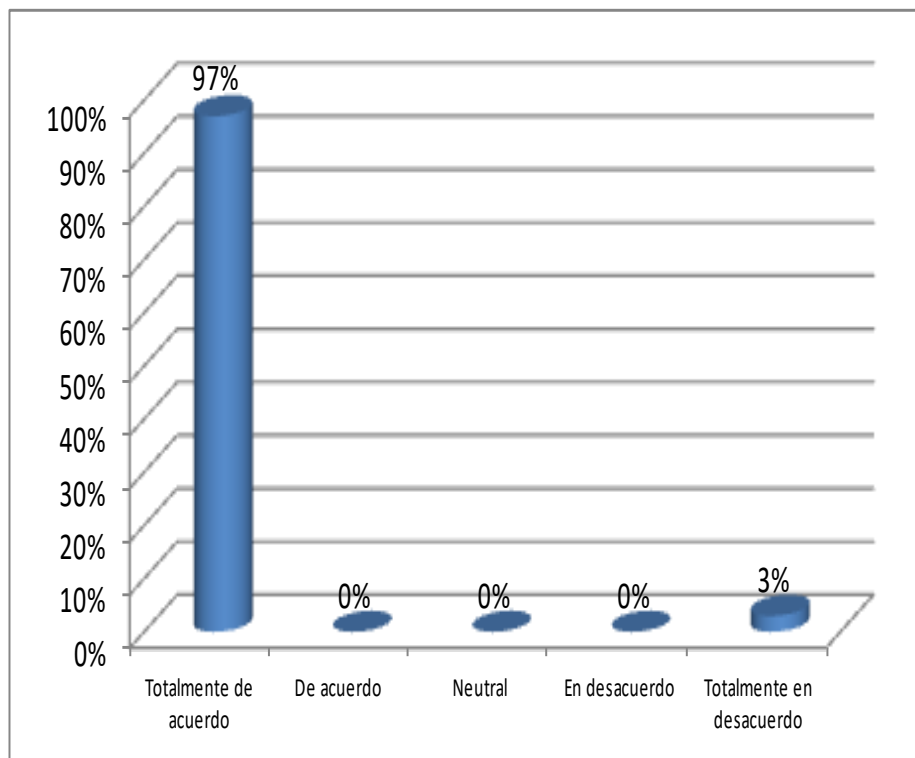
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que el cuadro de mando integral facilita información de las perspectivas financiera, procesos, clientes; y, innovación y aprendizaje de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 10:

El BSC es un robusto sistema de aprendizaje para probar, obtener realimentación y actualizar la estrategia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



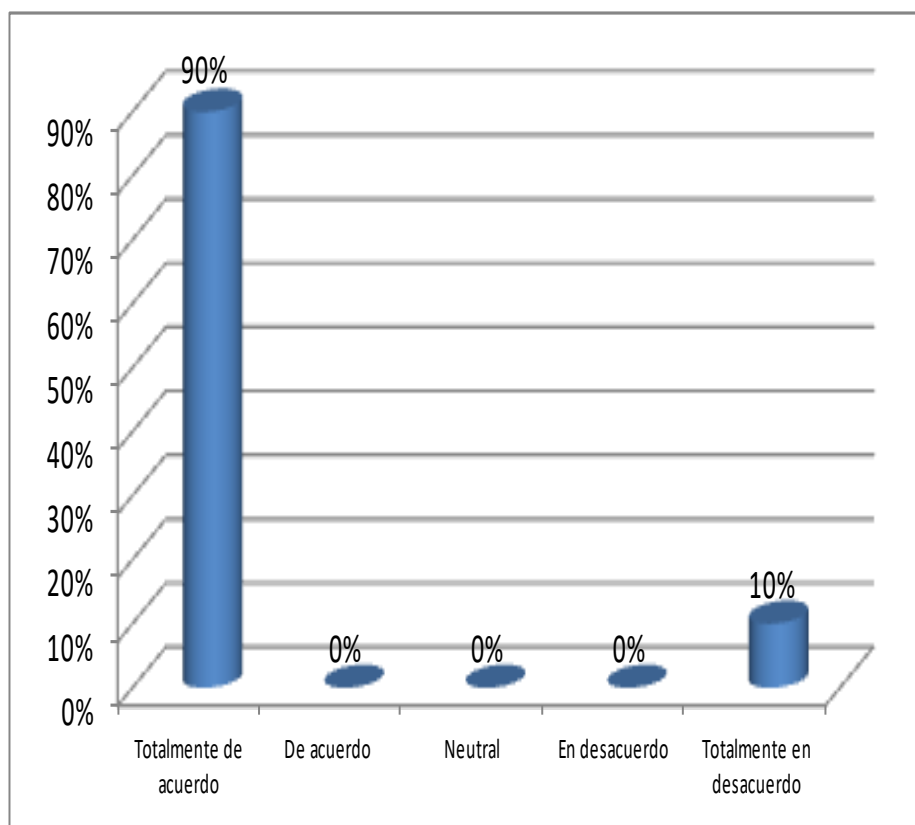
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que el BSC es un robusto sistema de aprendizaje para probar, obtener realimentación y actualizar la estrategia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 11:

El valor económico agregado representa el saldo una vez que se han deducido de los ingresos la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del capital y los impuestos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



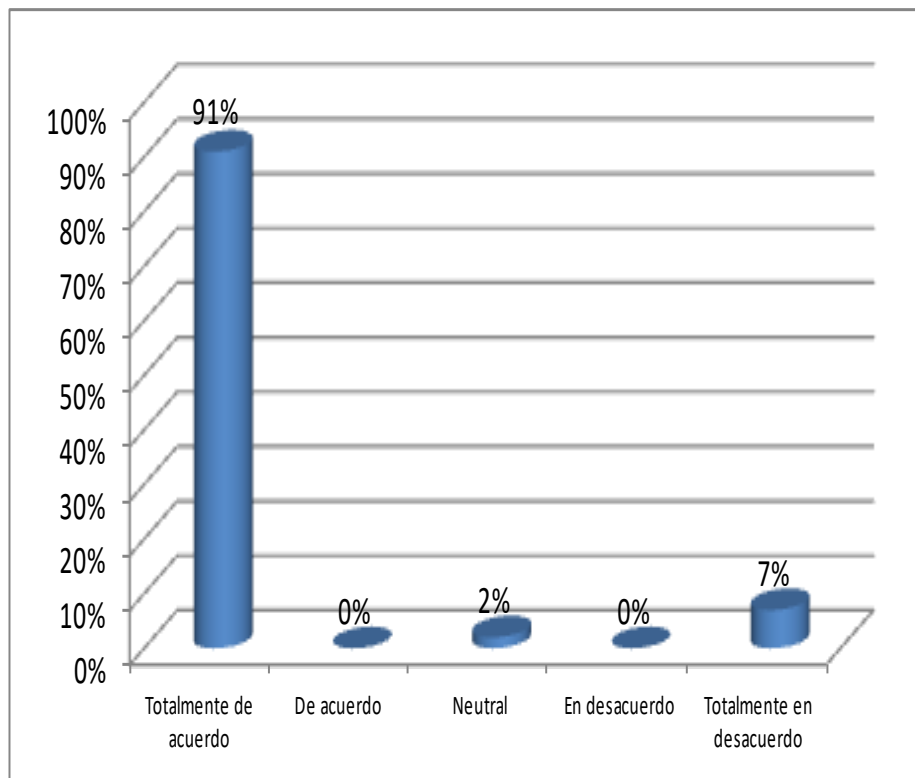
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 90% de los encuestados acepta que el valor económico agregado representa el saldo una vez que se han deducido de los ingresos la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del capital y los impuestos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 12:

El valor económico agregado es el resultado obtenido una vez se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



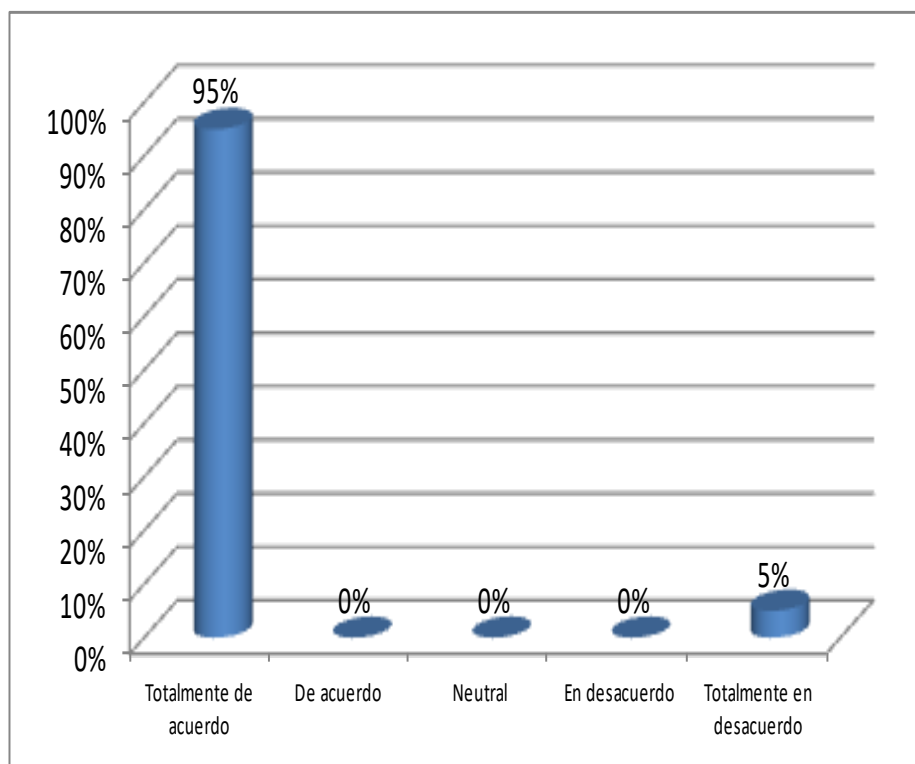
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 91% de los encuestados acepta que el valor económico agregado es el resultado obtenido una vez se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 13:

La economía empresarial facilita la efectividad mediante las compras y gastos a menores costos y el mejor aprovechamiento de los recursos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



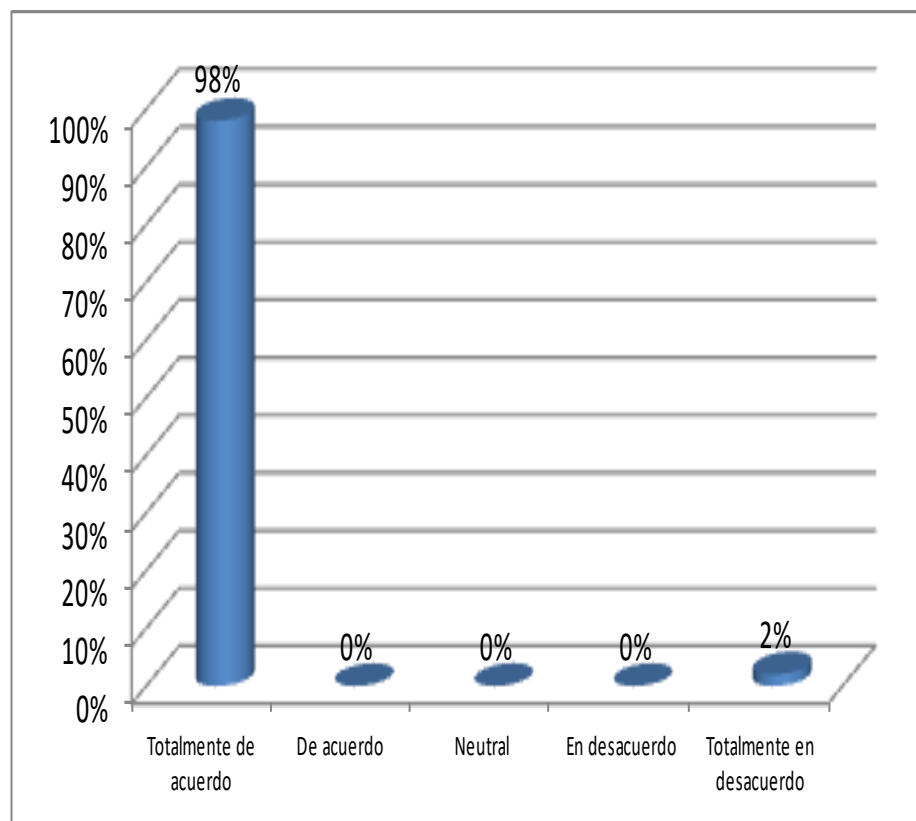
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que la economía empresarial facilita la efectividad mediante las compras y gastos a menores costos y el mejor aprovechamiento de los recursos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 14:

La eficiencia empresarial facilita la efectividad mediante la racionalización de los recursos y la optimización de los recursos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



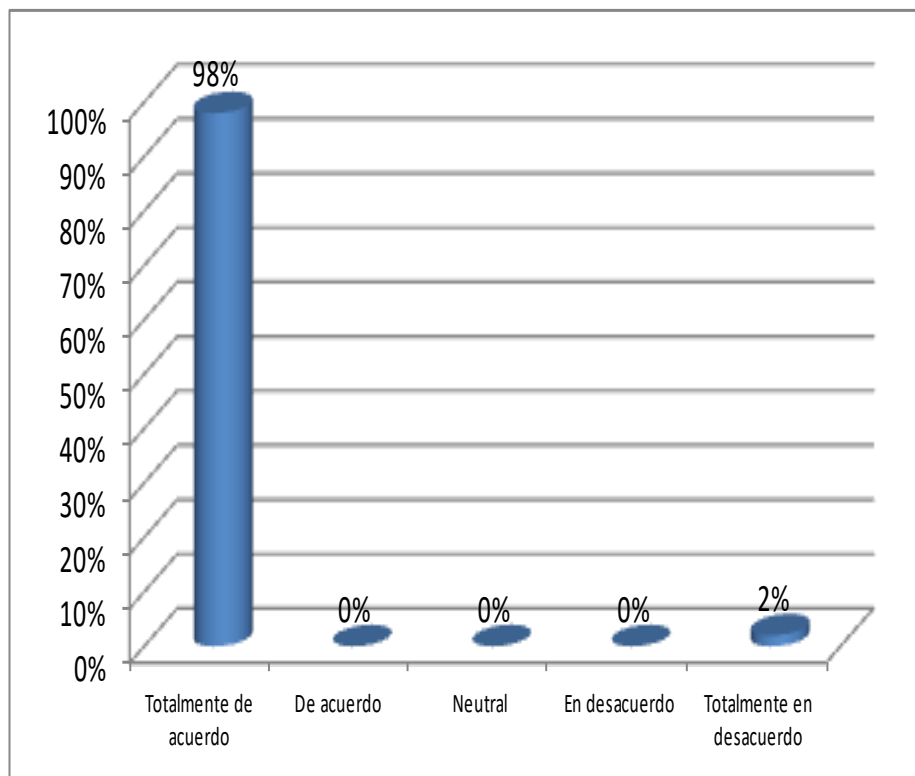
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 98% de los encuestados acepta que la eficiencia empresarial facilita la efectividad mediante la racionalización de los recursos y la optimización de los recursos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 15:

La eficiencia empresarial es la manera de lograr un alto nivel de productividad en las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



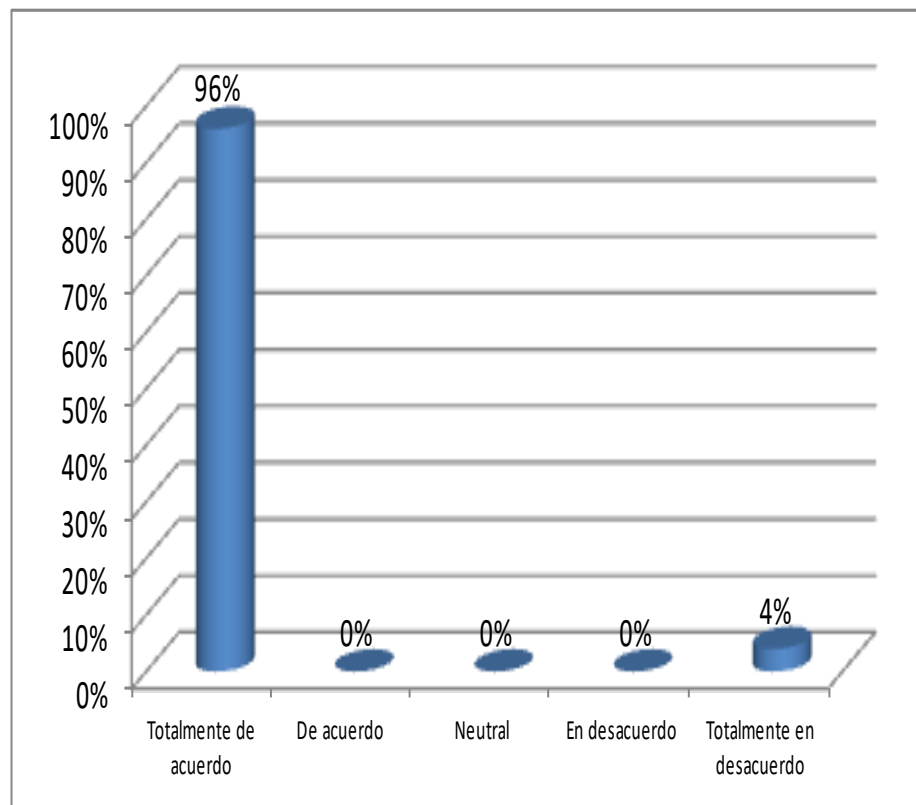
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 98% de los encuestados acepta que la eficiencia empresarial es la manera de lograr un alto nivel de productividad en las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 16:

La mejora continua empresarial consiste en la innovación permanente de los recursos, procesos y procedimientos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



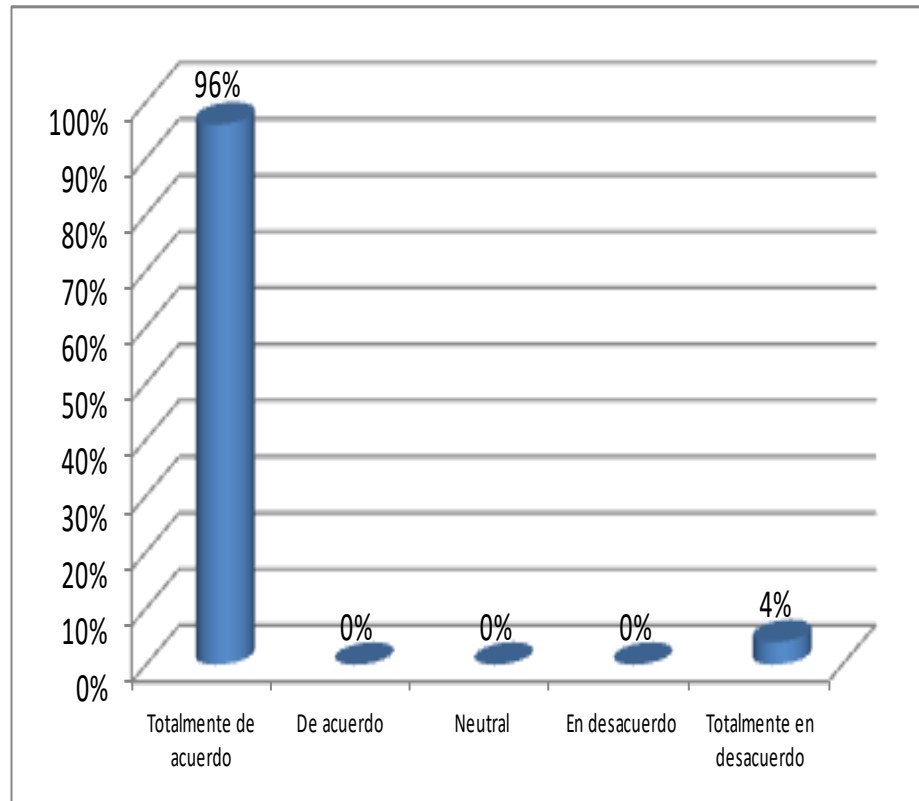
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que la mejora continua empresarial consiste en la innovación permanente de los recursos, procesos y procedimientos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 17:

La mejora continua empresarial se concreta en la reducción de costos, tiempos y movimientos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



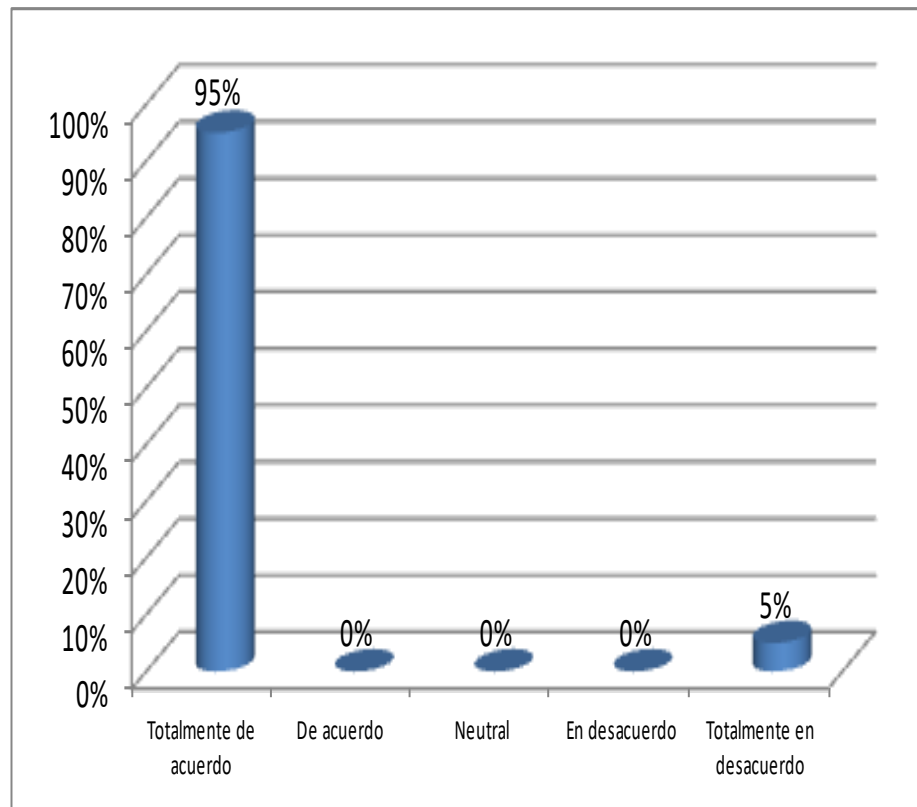
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que la mejora continua empresarial se concreta en la reducción de costos, tiempos y movimientos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 18:

La competitividad empresarial representa la imposición de las mejores empresas sobre otras que no logran los estándares de calidad que exige el mercado de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



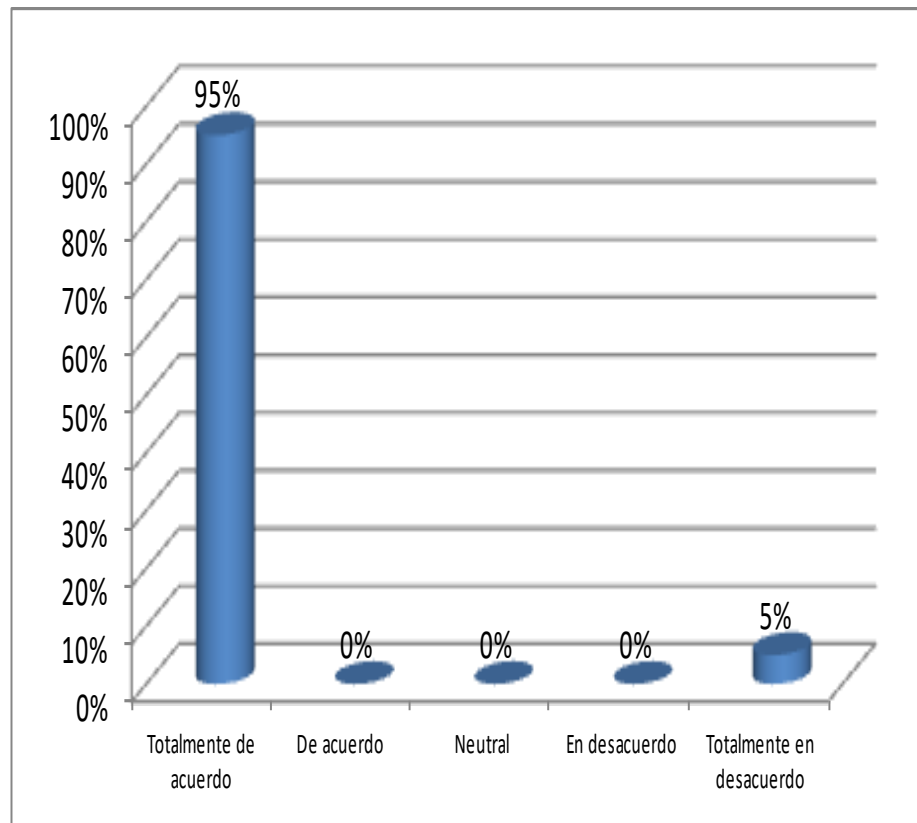
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que la competitividad empresarial representa la imposición de las mejores empresas sobre otras que no logran los estándares de calidad que exige el mercado de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 19:

La efectividad empresarial consiste en lograr las metas y objetivos en las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



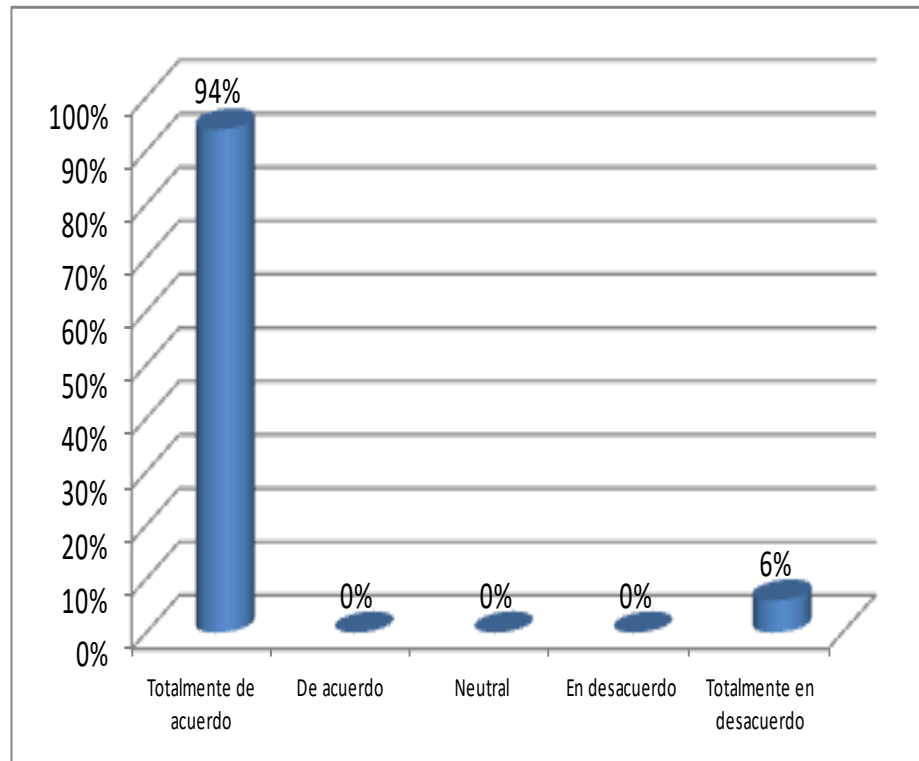
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que la efectividad empresarial consiste en lograr las metas y objetivos en las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

GRAFICO No. 20:

La efectividad empresarial se relaciona con el logro de la misión de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que la efectividad empresarial se relaciona con el logro de la misión de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

4.2. CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

Para iniciar la contratación de la hipótesis, un primer aspecto es tener en cuenta dos tipos de hipótesis, la hipótesis alternativa y la hipótesis nula.

Hipótesis Alternativa:

H1: La contabilidad gerencial facilita la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

En cambio, la hipótesis nula es la siguiente:

H0: La contabilidad gerencial **NO** facilita la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.

CONTRASTACIÓN ESTADÍSTICA:

- 1) La hipótesis estadística es una afirmación respecto a las características de la población. Contrastar una hipótesis es comparar las predicciones realizadas por el investigador con la realidad observada.
- 2) Si dentro del margen de error que se ha admitido 5.00%, hay coincidencia, se acepta la hipótesis y en caso contrario se rechaza. Este es el criterio fundamental para la contratación. Este es un criterio generalmente aceptado en todos los medios académicos y científicos.
- 3) 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.
- 4) En este trabajo se ha utilizado el software SPSS por su versatilidad y comprensión de los resultados obtenidos.
- 5) Para efectos de contrastar la hipótesis es necesario disponer de los datos de las variables: Independiente y dependiente.
- 6) La variable independiente es **CONTABILIDAD GERENCIAL** y la variable dependiente es **EFFECTIVIDAD EMPRESARIAL**.

Los resultados del Sistema SPSS, son los siguientes:

1) ESTADÍSTICOS OBTENIDOS

TABLA DE ESTADÍSTICOS:

ESTADÍSTICOS		CONTABILIDAD GERENCIAL	EFFECTIVIDAD EMPRESARIAL
Muestra	Válidos	370	370
	Perdidos	000	000
Media		92.86	94.58
Desviación típica.		4.45	3.58

Fuente: Encuesta realizada

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 92.86% en cambio la media o promedio de la variable dependiente **EFFECTIVIDAD EMPRESARIAL** es 94.58%.
- 2) Lo que indica 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.
- 3) La desviación típica mide el grado de desviación de los valores en relación con el valor promedio, en este caso es 4.45% para la variable independiente **CONTABILIDAD GERENCIAL**.
- 4) Es de 3.58% para la variable dependiente **EFFECTIVIDAD EMPRESARIAL**, lo que quiere decir 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	EFFECTIVIDAD EMPRESARIAL
CONTABILIDAD GERENCIAL	Correlación de Pearson	100%	84.70%
	Sig. (bilateral)		3.87%
	Muestra	370	370
EFFECTIVIDAD EMPRESARIAL	Correlación de Pearson	84.70%	100%
	Sig. (bilateral)	3.87%	
	Muestra	370	370

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE VARIABLES:

- 1) Esta tabla mide el grado de relación entre las variables independiente y dependiente. Dentro de ello el coeficiente de correlación y el grado de significancia.
- 2) En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 84.70%, lo cual indica correlación directa (positiva), regular, por tanto, aceptable.
- 3) 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. 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.

- 4) 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. 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%.
- 5) En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.87%, 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.
- 6) Luego, esto significa que la correlación obtenida para la muestra es significativa y que dicho valor no se debe a la casualidad, sino a la lógica y sentido del modelo de investigación formulado; todo lo cual queda consolidado con la tabla de regresión.

V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1.DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Cada uno de los resultados de la investigación han sido confrontados con los resultados de otros investigadores y sobre ello se ha establecido la conclusión correspondiente.

- 1) El 91% de los encuestados acepta que la contabilidad gerencial facilita la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 88% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Flores Soria, Jaime (2013) en su trabajo de contabilidad gerencial. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 2) El 92% de los encuestados acepta que la contabilidad de costos facilita la economía y eficiencia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 89% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Flores Soria, Jaime (2013) en su trabajo de contabilidad gerencial. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 3) El 94% de los encuestados acepta que la contabilidad financiera facilita la mejora continua de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 96% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Flores Soria, Jaime (2013) en su trabajo de contabilidad gerencial. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 4) El 95% de encuestados acepta que el cuadro de mando integral y el valor económico agregado facilita la competitividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 93% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Flores Soria, Jaime (2013) en su trabajo de contabilidad gerencial. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 5) El 96% de los encuestados acepta que la contabilidad de costos facilita información del costo de producción de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 98% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Romero

Ceceña Alfredo (2013) en su trabajo sobre la contabilidad gerencial y los nuevos métodos de costeo. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.

- 6) El 97% de los encuestados acepta que la contabilidad de costos facilita información para la toma de decisiones en las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 98% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Romero Ceceña Alfredo (2013) en su trabajo sobre la contabilidad gerencial y los nuevos métodos de costeo. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 7) El 98% de los encuestados acepta que la contabilidad financiera facilita información económica, patrimonial y financiera de las empresas constructoras de Lima Metropolitana; mediante el establecimiento de los lineamientos que permitan el máximo aprovechamiento del capital humano. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Romero Ceceña Alfredo (2013) en su trabajo sobre la contabilidad gerencial y los nuevos métodos de costeo. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 8) El 97%, considera que la contabilidad financiera facilita información sobre la liquidez, gestión o actividad, solvencia y rentabilidad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 91% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Romero Ceceña Alfredo (2013) en su trabajo sobre la contabilidad gerencial y los nuevos métodos de costeo. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 9) El 96% de los encuestados, acepta que el cuadro de mando integral facilita información de las perspectivas financiera, procesos, clientes; y, innovación y aprendizaje de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 95% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Romero Ceceña Alfredo (2013) en su trabajo sobre la contabilidad gerencial y los nuevos métodos de costeo. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 10) El 97% de los encuestados acepta que el BSC es un robusto sistema de aprendizaje para probar, obtener realimentación y actualizar la estrategia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 95% presentado, aunque en otra dimensión

espacial y temporal, por Romero Ceceña Alfredo (2013) en su trabajo sobre la contabilidad gerencial y los nuevos métodos de costeo. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.

- 11) El 90% de los encuestados acepta que el valor económico agregado representa el saldo una vez que se han deducido de los ingresos la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del capital y los impuestos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 93% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Zavala Ríos Marcial Emiliano (2010) en su trabajo sobre la valoración real de los tributos y la incidencia en los costos empresariales, caso industrias de metalmecánica. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 12) El 91% de los encuestados acepta que el valor económico agregado es el resultado obtenido una vez se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 94% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Zavala Ríos Marcial Emiliano (2010) en su trabajo sobre la valoración real de los tributos y la incidencia en los costos empresariales, caso industrias de metalmecánica. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 13) El 95% de los encuestados acepta que la economía empresarial facilita la efectividad mediante las compras y gastos a menores costos y el mejor aprovechamiento de los recursos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 90% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Zavala Ríos Marcial Emiliano (2010) en su trabajo sobre la valoración real de los tributos y la incidencia en los costos empresariales, caso industrias de metalmecánica. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 14) El 98% de los encuestados considera estima que la eficiencia empresarial facilita la efectividad mediante la racionalización de los recursos y la optimización de los recursos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 96% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Zavala Ríos Marcial Emiliano (2010) en su trabajo sobre la valoración real de los tributos y la incidencia en los

costos empresariales, caso industrias de metalmecánica. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.

- 15) El 98% de los encuestados acepta que la eficiencia empresarial es la manera de lograr un alto nivel de productividad en las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 94% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Herrera López Ofelia (2012) en su trabajo sobre sistemas de costos por proceso para una empresa Manufacturera. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 16) El 96% de los encuestados acepta que la mejora continua empresarial consiste en la innovación permanente de los recursos, procesos y procedimientos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 98% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Herrera López Ofelia (2012) en su trabajo sobre sistemas de costos por proceso para una empresa Manufacturera. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 17) El 94% de los encuestados acepta que la mejora continua empresarial se concreta en la reducción de costos, tiempos y movimientos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 85% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Herrera López Ofelia (2012) en su trabajo sobre sistemas de costos por proceso para una empresa Manufacturera. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 18) El 95% de los encuestados, contesta que la competitividad empresarial representa la imposición de las mejores empresas sobre otras que no logran los estándares de calidad que exige el mercado de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 96% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Herrera López Ofelia (2012) en su trabajo sobre sistemas de costos por proceso para una empresa Manufacturera. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.
- 19) El 95% de los encuestados acepta que la efectividad empresarial consiste en lograr las metas y objetivos en las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es

similar al 94% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Herrera López Ofelia (2012) en su trabajo sobre sistemas de costos por proceso para una empresa Manufacturera. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.

- 20) El 94% de los encuestados acepta que la efectividad empresarial se relaciona con el logro de la misión de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Herrera López Ofelia (2012) en su trabajo sobre sistemas de costos por proceso para una empresa Manufacturera. Los resultados obtenidos son razonables y favorecen la investigación realizada.

VI. CONCLUSIONES

6.1. CONCLUSIONES

Las conclusiones son las siguientes:

- 1) La contabilidad gerencial facilita la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana; mediante la contabilidad de costos, contabilidad financiera, cuadro de mando integral y el valor económico agregado, con lo cual se tendrá la información competente y relevante para el logro de las metas, objetivos y misión empresarial.
- 2) La contabilidad de costos facilita la economía y eficiencia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana; mediante la información de los costos por actividades, presupuestos por actividades y gerencia por actividades; lo cual facilitará información a priori para el logro de las metas, objetivos y misión empresarial.
- 3) La contabilidad financiera facilita la mejora continua de las empresas constructoras de Lima Metropolitana; mediante la información financiera, económica y patrimonial; ratios financieros, análisis e interpretación para la toma de decisiones empresariales.
- 4) El cuadro de mando integral y el valor económico agregado facilita la competitividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana; mediante información de la perspectiva de los clientes, financiera, procesos internos; y, aprendizaje y crecimiento; así como también con el capital invertido, costo de capital y utilidades; todo lo cual facilitará información relevante para la efectividad empresarial.

VII. RECOMENDACIONES

7.1. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones son las siguientes:

- 1) Los directivos, la gerencia y funcionarios deben tener en cuenta que la contabilidad gerencial facilita la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana; mediante la contabilidad de costos, contabilidad financiera, cuadro de mando integral y el valor económico agregado, con lo cual se tendrá la información competente y relevante para el logro de las metas, objetivos y misión empresarial. Por tanto la contabilidad gerencial facilita la información para lograr las metas, objetivos y misión empresarial.
- 2) Los directivos, la gerencia y funcionarios deben tener en cuenta que la contabilidad de costos facilita la economía y eficiencia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana; mediante la información de los costos por actividades, presupuestos por actividades y gerencia por actividades; lo cual facilitará información a priori para el logro de las metas, objetivos y misión empresarial. Por tanto la información de los costos fijos, variables y mixtos es necesaria para racionalizar los recursos en dichas empresas.
- 3) Los directivos, la gerencia y funcionarios deben tener en cuenta que la contabilidad financiera facilita la mejora continua de las empresas constructoras de Lima Metropolitana; mediante la información financiera, económica y patrimonial; ratios financieros, análisis e interpretación para la toma de decisiones empresariales. Por tanto se deben considerar como fuente de información para las decisiones, el estado de situación financiera, estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio neto y estado de flujos de efectivo que proporciona la contabilidad financiera.
- 4) Los directivos, la gerencia y funcionarios deben tener en cuenta que el cuadro de mando integral y el valor económico agregado facilita la competitividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana; mediante información de la perspectiva de los clientes, financiera, procesos internos; y, aprendizaje y crecimiento; así como también con el capital invertido, costo de capital y utilidades; todo lo cual

facilitará información relevante para la efectividad empresarial. Por tanto la perspectiva financiera, del cliente, de los procesos y aprendizaje; así como el valor económico agregado facilitan amplia información para la toma de decisiones para el logro de las metas, objetivos y misión empresarial.

VIII. REFERENCIAS

- Actualidad empresarial (2012). *Manual tributario*. Lima: Pacífico asesores.
- Aguilar, L. (2013). *Teoría económica*. México: Compañía Editorial Continental.
- Ampuero, J. (2012). *Introducción al análisis, previsión y control del modelo costo-volumen-rentabilidad*. Lima: Editorial San Marcos.
- Anthony, R. (2010). *La contabilidad en la administración de empresas*. México: Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana.
- Apaza, M. (2011). *Balanced Scorecard-Gerencia estratégica y del valor*. Lima: Pacífico Editores.
- Apaza, M. (2012). *Costos: ABC-ABM-ABB*. Lima: Entrelíneas.
- Argibay, M. (2010). *Contabilidad financiera*. Madrid: Ideaspropias Editorial
- Bellido, P. (2009). *Administración Financiera*. Lima: Editorial Técnico Científica SA.
- Bernal, J. y Espinoza, C. (2011). *Impuesto a la Renta: Aplicación Práctica-Tributaria y Contable*. Lima: Instituto Pacífico. Pacífico Editores.
- Caballero Bustamante (2011). *Plan Contable General Empresarial*. Lima: Ediciones Caballero Bustamante.
- Caballero Bustamante (2012). *Manual tributario*. Lima: Ediciones Caballero Bustamante.
- Canelo, J. (2010). *Asignación de costos indirectos de fabricación empleado en el método de costeo ABC (caso: Unidad de procesos DCAY de la Refinería de Amuay del CRP)*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Caracas.
- Cano, A. (2013). *Contabilidad gerencial y presupuestaria*. Bogotá: Editorial San Pablo.
- Celis, A. (2014). *Administración, tributación y contabilidad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana*. (Tesis Doctoral). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima.
- Chiavenato, I. (2013). *Teoría General de la Administración*. México: Mc Graw Hill.
- Comisión de la Unión Europea (20 de Agosto del 2017). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme*. Recuperado de: europa.eu/rapid/press-release_IP-17-3182_es.pdf
- Dutilli, R. (2013). *Planeamiento y control de costos*. Lima: Edición Andina.
- Estupiñán, R. (2012). *Administración de Riesgos E.R.M. y la Auditoria de gestión*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Flores, A. (2012). *Contabilidad Gerencial*. Lima: Editorial Santo Domingo.
- Galán, M. (2018). *Ética de la investigación*. Madrid. Recuperado de: www.rieoei.org/jano/3755GalnnJano.pdf

- Giraldo, D. (2012). *Contabilidad de costos*. Lima: Editora Giraldo.
- Giraldo, D. (2013). *Contabilidad de costos*. Lima: Editora Giraldo.
- Hernández, D. (2012). *Manual de contabilidad de costos*. Lima: Editorial San Pedro.
- Hernández, D. (2013). *Contabilidad gerencial*. Lima: Editorial San Pedro.
- Herrador, T. (2012). *Auditoria de gestión*. Madrid: Editorial Tirant Lo Blanch
- Herrera, O. (2012). *Sistemas de costos por proceso para una empresa Manufacturera*. (Tesis de Maestría). Universidad Autónoma, México.
- Horngren, Ch., Foster, G. y Datar, S. (2013). *Contabilidad de costos - Un enfoque Gerencial*. México. Mc Graw Hill
- Instituto de Auditores Internos de España-Coopers & Lybrand SA. (2013). *Los nuevos conceptos del control interno – Informe COSO*. Madrid: Ediciones Días de Santos SA.
- Jesús, E. (2013). Los estados financieros razonables como instrumentos confiables para el financiamiento de las empresas constructoras de Lima Metropolitana. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima.
- Jiménez, A. (2014). *Las empresas constructoras de Lima Metropolitana, su desarrollo y proyección en el mercado*. (Tesis Doctoral). Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Lima.
- Johnson, G. & Scholes, K. (2010). *Dirección Estratégica*. México: Prentice May Hispanoamericana SA.
- Johnson, G. y Scholes, K. (2013). *Dirección Estratégica*. Madrid: Prentice May International Ltd.
- Kaplan, R. & Norton, D. (2010). *Como utilizar el Cuadro de Mando Integral (Título original: The Strategy Focused Organization)*. Barcelona-España: Editora Tercer Milenio.
- Koontz, H. & O'Donnell, C. (2013). *Administración Moderna*. México: Mc Graw-Hill de México, SA de CV.
- Leturia, C. (2012). *Introducción al análisis, previsión y control del modelo costo-volumen-rentabilidad*. Lima: Editora Leturia.
- Manrique, K. (2013). *Auditoría financiera para la toma de decisiones en las empresas constructoras de Lima Metropolitana*. (Tesis Doctoral). Universidad Nacional del Callao, Callao-Perú.
- Neuner, J. (2012). *Contabilidad de costos-Principios y práctica*. México: Unión tipográfica Editorial Hispanoamericana S.A. de C.V.
- Ortega, R. y Pacherras, A. (2011). *Libros y registros: Formatos adecuados al Plan contable y estados financieros*. Lima: Ediciones Caballero Bustamante

- Pérez, G. (2012). *Cálculo del costo utilizando el modelo ABC*. La Habana: Universidad de Cienfuegos.
- Polimeni, R.; Fabozzi, F.; Adelberg, A. (2013). *Contabilidad de costos*. Bogotá: Mc Graw Hill Interamericana SA.
- Ramírez, E. (2012). *Contabilidad de costos y gestión empresarial*. (Tesis de Maestría). Universidad de San Martín de Porres, Lima.
- Ramos, L. (2012). *Costo y Precio-En una sola operación*. Lima: Editorial Monteza.
- Robbins, S. & Coulter, M. (2013). *Administración por objetivos*. México: Prentice Hall Hispanoamericana, SA.
- Robbins, S. (2013). *Administración*. México: Prentice Hall Hispanoamericana, SA.
- Robbins, S. y Coulter, M. (2013). *Administración*. México: Pearson Educación.
- Romero, A. (2013). *La contabilidad gerencial y los nuevos métodos de costeo*. México: Instituto mexicano de Contadores Públicos. A.C. Federación de Colegios de Profesionistas.
- Salazar, H. (2012). *Contabilidad de costos*. Lima: Editorial San José.
- Sánchez, R. (2013). *Administración de costos*. Lima: Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Santa Cruz, A. (2012). *Contabilidad de costos*. Lima: Pacífico Editores.
- Santibáñez, R. (2012). *Doctrina de los costos empresariales en el marco de la competitividad y globalización económica*. (Tesis de Pregrado). Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima.
- Terry, G. (2013) *Administración*. México: Compañía Editorial Continental SA.
- Toso, K. (2012). *Planeamiento estratégico*. Lima: Editora Bussines EIRL.
- Zavala, M. (2010). *Valoración real de los tributos y la incidencia en los costos empresariales. Caso industrias de metalmecánica*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima.

IX. ANEXOS:

ANEXO No. 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

“CONTABILIDAD GERENCIAL PARA LA EFECTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE LIMA METROPOLITANA, PROPUESTA ACTUAL”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES, DIMENSIONES, INDICADORES	MÉTODO
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿De qué manera la contabilidad gerencial podrá facilitar la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</p> <p>1) ¿De qué forma la contabilidad de costos podrá facilitar la economía y eficiencia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?</p> <p>2) ¿De qué modo la contabilidad financiera podrá facilitar la mejora continua de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?</p> <p>3) ¿De qué manera el cuadro de mando integral y el valor económico agregado podrá facilitar la competitividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar la manera como la contabilidad gerencial podrá facilitar la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <p>1) Establecer la forma como la contabilidad de costos podrá facilitar la economía y eficiencia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.</p> <p>2) Determinar el modo como la contabilidad financiera podrá facilitar la mejora continua de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.</p> <p>3) Establecer la manera como el cuadro de mando integral y el valor económico agregado podrá facilitar la competitividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>La contabilidad gerencial facilita la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS:</p> <p>1) La contabilidad de costos facilita la economía y eficiencia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.</p> <p>2) La contabilidad financiera facilita la mejora continua de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.</p> <p>3) El cuadro de mando integral y el valor económico agregado facilita la competitividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>X. Contabilidad gerencial</p> <p>Dimensiones:</p> <p>X.1. Contabilidad de costos</p> <p>X.2. Contabilidad financiera</p> <p>X.3. CMI y EVA</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>Y. Efectividad empresarial</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Y.1. Economía y eficiencia empresarial</p> <p>Y.2. Mejora continua empresarial</p> <p>Y.3. Competitividad empresarial</p> <p>ENTES INTERVINIENTES</p> <p>Z. EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE LIMA METROPOLITANA</p>	<p>Esta investigación es de tipo básica o pura (no experimental)</p> <p>La investigación es del nivel descriptivo-explicativo.</p> <p>En esta investigación se utilizó los siguientes métodos: Descriptivo, Inductivo, Deductivo</p> <p>El diseño que se aplicó fue el no experimental.</p> <p>La población de la investigación estuvo conformada por 10,000 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 serán las siguientes Encuestas; Toma de información y Análisis documental.</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 técnicas de análisis: Análisis documental; Indagación; Conciliación de datos; Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes; Comprensión de gráficos</p>

ANEXO No. 2:

INSTRUMENTO: ENCUESTA

FICHA TÉCNICA DEL INSTRUMENTO A UTILIZAR

**“CONTABILIDAD GERENCIAL PARA LA EFECTIVIDAD DE LAS
EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE LIMA METROPOLITANA, PROPUESTA
ACTUAL”.**

- **AUTORA** : Mg. Esther Mercedes Jesús Laureano
- **ENTIDAD ACADÉMICA** : Universidad Nacional Federico Villarreal
- **NIVEL ACADÉMICO** : Doctorado
- **ESPECIALIDAD** : Contabilidad
- **MARGEN DE ERROR** : 5%
- **No. DE ENCUESTADOS** : 370
- **LUGAR DE APLICACIÓN** : Lima - Perú
- **TIPO DE PREGUNTAS** : Modelo Likert
- **NÚMERO DE PREGUNTAS** : 20

**“CONTABILIDAD GERENCIAL PARA LA EFECTIVIDAD DE LAS EMPRESAS
CONSTRUCTORAS DE LIMA METROPOLITANA, PROPUESTA ACTUAL”**

CUESTIONARIO A UTILIZAR:

NR	PREGUNTA	1	2	3	4	5
1	¿La contabilidad gerencial facilita la efectividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
2	¿La contabilidad de costos facilita la economía y eficiencia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
3	¿La contabilidad financiera facilita la mejora continua de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
4	¿El cuadro de mando integral y el valor económico agregado facilita la competitividad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
5	¿La contabilidad de costos facilita información del costo de producción de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
6	¿La contabilidad de costos facilita información para la toma de decisiones en las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
7	¿La contabilidad financiera facilita información económica, patrimonial y financiera de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
8	¿La contabilidad financiera facilita información sobre la liquidez, gestión o actividad, solvencia y rentabilidad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
9	¿El cuadro de mando integral facilita información de las perspectivas financiera, procesos, clientes; e innovación y aprendizaje de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
10	¿El BSC es un robusto sistema de aprendizaje para probar, obtener realimentación y actualizar la estrategia de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					

11	¿El valor económico agregado representa el saldo una vez que se han deducido de los ingresos la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del capital y los impuestos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
12	¿El valor económico agregado es el resultado obtenido una vez se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
13	¿La economía empresarial facilita la efectividad mediante las compras y gastos a menores costos y el mejor aprovechamiento de los recursos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
14	¿La eficiencia empresarial facilita la efectividad mediante la racionalización de los recursos y la optimización de los recursos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
15	¿La eficiencia empresarial es la manera de lograr un alto nivel de productividad en las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
16	¿La mejora continua empresarial consiste en la innovación permanente de los recursos, procesos y procedimientos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
17	¿La mejora continua empresarial se concreta en la reducción de costos, tiempos y movimientos de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
18	¿La competitividad empresarial representa la imposición de las mejores empresas sobre otras que no logran los estándares de calidad que exige el mercado de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
19	¿La efectividad empresarial consiste en lograr las metas y objetivos en las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					

20	¿La efectividad empresarial se relaciona con el logro de la misión de las empresas constructoras de Lima Metropolitana?					
----	---	--	--	--	--	--

Nota:

1= Totalmente de acuerdo

2= En desacuerdo

3= Neutral

4= En desacuerdo

5= Totalmente en desacuerdo

ANEXO No. 3:

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EXPERTO ACADÉMICO.

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada: **“CONTABILIDAD GERENCIAL PARA LA EFECTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE LIMA METROPOLITANA, PROPUESTA ACTUAL”**; mi calificación es la siguiente:

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

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 94%.

El instrumento queda validado favorablemente por el Docente Asesor:

ANEXO No. 04:

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO CON EL ALFA DE CRONBACH

El instrumento de la tesis denominada: “**CONTABILIDAD GERENCIAL PARA LA EFECTIVIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE LIMA METROPOLITANA, PROPUESTA ACTUAL**” 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	0.9620	10
Efectividad empresarial	0.9540	10
TOTAL	0.9569	20

Estas son las conclusiones sobre el coeficiente confiabilidad:

- 1) Para la Variable independiente **CONTABILIDAD GERENCIAL** el valor del coeficiente es de 0.9620, lo que indica alta confiabilidad.
- 2) Para la variable dependiente **EFECTIVIDAD EMPRESARIAL** el valor del coeficiente es de 0.9540, lo que indica una alta confiabilidad.
- 3) El coeficiente Alfa de Cronbach para la **ESCALA TOTAL** es de 0.9569, 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.

Confirmada la confiabilidad del instrumento por el Docente Asesor.

ANEXO N° 5:

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Activos biológicos en desarrollo: Son los activos biológicos que aún no han alcanzado su actividad de producción normal, pues se encuentran evolucionando para ello. Es natural que el nivel de producción normal se alcance luego de algunos años de producción inicial o menor, la que no responde al nivel planeado.

Activos biológicos en producción: Son los activos biológicos, de origen animal o vegetal, en etapa productiva, o lo que es lo mismo, en un grado de madurez que permite la obtención de productos biológicos (agropecuarios) en un nivel planeado o normal.

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

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

Activos inmovilizados: Bienes patrimoniales que se espera mantener por un lapso mayor a un ejercicio económico, destinados a ser utilizados en las actividades principales de la entidad, o en actividades que soportan o complementan a esas actividades principales.

Activos para exploración y evaluación: Comprenden los desembolsos efectuados en relación con la exploración y evaluación de recursos naturales, antes que se demuestre la factibilidad técnica y viabilidad comercial de la extracción de los mismos.

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

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

Actualización de valor: Es todo cambio de valor, que incrementa o disminuye, el valor de un activo o un pasivo, por referencia a un valor externo, por ejemplo el mercado. Una actualización de valor no supone intercambio, aunque algunas veces, puede establecerse bajo ese supuesto (véase también la definición de valor razonable). Más bien, una actualización de valor resulta de la tenencia (posesión) de bienes y acreencias.

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

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

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

Cosecha (recolección): Cuando se produce la separación del producto agrícola del activo biológico del cual procede, o cuando cesan los procesos vitales de un activo biológico consumible, por ejemplo cuando se cortan árboles para su transformación.

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

Cuenta de orden: Cuentas que se utilizan para el control contable de compromisos y contingencias que no afectan la situación financiera, resultados y flujos de efectivo hasta la

fecha del balance que representan, pero que posteriormente podrían hacerlo. Se divide en cuentas de orden deudoras (contingencias) y cuentas de orden acreedoras (compromisos).

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

Desarrollo: Es la aplicación de los resultados de la investigación o cualquier conocimiento científico o tecnológico, a un plan o diseño en particular para la producción de bienes, métodos, procesos o nuevos sistemas, fundamentalmente mejorados, antes de su producción o utilización comercial.

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

Desvalorización de activos: Es la pérdida de valor de activos, que se debe reconocer en los estados financieros, en tanto, de manera general, los flujos de entrada de beneficios económicos esperados, asociados a esos activos, son menores que los valores que se arrastran en libros. Los métodos para su reconocimiento difieren, según se trate de activos disponibles, realizables o inmovilizados. Véase el Marco Conceptual, en lo referido al reconocimiento de activos.

Devengado: Hipótesis fundamental de la contabilidad. Sobre esta base, los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren (y no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente al efectivo), y se informa sobre ellos en los estados financieros.

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

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

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

Entregas a rendir cuenta: Dinero entregado a directivos, funcionarios y empleados, principalmente para cubrir gastos por cuenta de la empresa, tales como viajes, alojamiento, entre otros, de acuerdo con la política implementada por aquella.

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

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

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

Fórmulas, diseños y prototipos: Las fórmulas están referidas al desarrollo de elementos que forman compuestos, para la elaboración de productos en serie, como en el caso de los productos farmacéuticos. Los diseños y prototipos, se refieren al desarrollo de modelos específicamente diseñados para su uso o venta, por ejemplo la elaboración de matrices para la industria del plástico.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Método de la fecha de liquidación: En una operación de compra o venta de activos financieros, el reconocimiento del activo recibido, así como la baja en cuentas del activo

vendido y el reconocimiento del resultado de la venta o disposición por otra vía, se realizarán en la fecha de liquidación.

Negocio en el extranjero: Es toda empresa dependiente (subsidiaria), asociada, negocio conjunto o sucursal de la empresa que presenta estados financieros (empresa informante), cuyas actividades se realizan o llevan a cabo en un país distinto al de la empresa informante.

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

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

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

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

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

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

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

Reclasificación: Para efectos de la presentación de estados financieros y notas, comprende a la acumulación de información financiera, en un rubro distinto a aquél que contiene la cuenta o subcuentas en las que la transacción o el saldo de transacciones similares, se reconoce en libros contables.

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

Reversión de diferencias temporales: Corresponde a la disminución de diferencias temporales entre bases contables y tributarias, que tienen como consecuencia, la reversión de los activos y pasivos tributarios diferidos reconocidos en períodos anteriores. Las reversiones producen efectos contrarios a los reconocidos previamente.

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

Segmentos de operación: Componentes identificables de una empresa en donde cada uno de ellos produce un tipo diferente de producto o servicio, o un grupo diferente de productos o servicios relacionados, por los cuales está expuesto a riesgos y rendimientos distintos a los de otros segmentos de la empresa.

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

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

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

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

Valor razonable: Es el valor al que un bien o servicio puede ser intercambiado a la fecha de los estados financieros, entre dos o más agentes económicos, comprador (es) y vendedor (es), conocedores del objeto del intercambio, en una transacción de libre competencia.

La forma usual de determinar el valor razonable es por referencia a una medición de mercado comparable. Sin embargo, en algunos casos, otros métodos proporcionan una medida de valor razonable, como es el caso de las tasaciones de inmuebles, maquinaria y equipo, para efectos de determinar su valor revaluado.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Colocación combinada: Integra los dos métodos anteriores.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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