

**UNIVERSIDAD NACIONAL
FEDERICO VILLARREAL**

Vicerrectorado de
INVESTIGACIÓN

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

**“EL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE Y EL DESARROLLO
COMPETITIVO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE
LIMA METROPOLITANA”**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN
FINANZAS**

AUTORA:

NORA EDITH BARREDA SÁNCHEZ

ASESOR:

DR. JORGE LUIS AMBROSIO REYES

JURADOS:

DR. MARIO SABINO RODOLFO VALCÁRCEL ARAGÓN

DR. CARLOS ELEUTERIO VARGAS RUBIO

DR. JUAN ROBERTO CHÁVEZ NAVARRO

LIMA- PERÚ

2020

DEDICATORIA:

A mis padres, hijo y hermanos

Por el apoyo permanente

en mi vida profesional.

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.

**“EL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE Y EL DESARROLLO COMPETITIVO
DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE LIMA METROPOLITANA”**

ÍNDICE

Dedicatoria	02
Agradecimiento	03
Índice	04
Resumen	08
Abstract	09

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema	12
1.2. Descripción del problema	13
1.3. Formulación del problema	16
1.3.1. Problema general	16
1.3.2. Problemas específicos	16
1.4. Antecedentes de la investigación	18
1.4.1. Antecedentes nacionales	18
1.4.2. Antecedentes internacionales	37
1.5. Justificación de la investigación	46
1.6. Limitaciones de la investigación	48
1.7. Objetivos de la investigación	49
1.7.1. Objetivo general	49
1.7.2. Objetivos específicos	49
1.8. Hipótesis de la investigación	50

1.8.1. Hipótesis general	50
1.8.2. Hipótesis específicas	50

II: MARCO TEÓRICO

2.1. Bases teóricas de la investigación	51
2.1.1. Capital de trabajo razonable	51
2.1.2. Desarrollo empresarial competitivo	72
2.2. Empresas del sector comercio de Lima Metropolitana	83
2.3. Marco conceptual de la investigación	98
2.3.1. Conceptos de capital de trabajo razonable	98
2.3.2. Conceptos de desarrollo empresarial competitivo	113

III: MÉTODO

3.1. Tipo de investigación	123
3.1.1. Tipo de investigación propiamente dicho	123
3.1.2. Nivel de la investigación	123
3.1.3. Métodos de la investigación	123
3.1.4. Diseño de la investigación	124
3.2. Población y muestra de la investigación	124
3.2.1. Población de la investigación	124
3.2.2. Muestra de la investigación	126
3.3. Operacionalización de variables	128

3.3.1. Variables y dimensiones de la investigación	128
3.3.2. Definición operacional de las variables	130
3.4. Instrumentos de la investigación	133
3.5. Procedimientos de la investigación	134
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	139
4.2. Contrastación de hipótesis de la investigación	179

V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Discusión del resultado sobre el capital de trabajo razonable	188
5.2. Discusión del resultado sobre el desarrollo empresarial	188

VI. CONCLUSIONES

6.1. Conclusión general	189
6.2. Conclusiones específicas	189

VII. RECOMENDACIONES

7.1. Recomendación general	191
7.2. Recomendaciones específicas	191

VIII. REFERENCIAS 193

IX. ANEXOS

Anexo No. 1: Matriz de consistencia	198
-------------------------------------	-----

Anexo No. 2: Instrumento: Encuesta	199
Anexo No. 3: Validación del instrumento por expertos	205
Anexo No. 4: Confiabilidad del instrumento con el alfa de Cronbach	206
Anexo No. 5: Definición de términos	208

RESUMEN:

“EL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE Y EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE LIMA METROPOLITANA”; es un aporte académico y profesional, cuyo problema se ha identificado en el deficiente desarrollo competitivo de las empresas indicadas. Esta problemática se expresa en la siguiente pregunta: ¿Cómo incide el capital de trabajo razonable en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?

Ante la problemática se propone la solución a través de la formulación de la hipótesis: El capital de trabajo razonable incide de manera significativa en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

Este trabajo se ha orientado al siguiente objetivo: Determinar la incidencia del capital de trabajo razonable en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

El resultado más importante es que el 91 por ciento de los encuestados acepta que el capital de trabajo razonable incide de manera significativa en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

Palabras clave: Capital de trabajo razonable; desarrollo empresarial competitivo y empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

ABSTRACT:**"THE REASONABLE WORKING CAPITAL AND THE COMPETITIVE DEVELOPMENT OF THE COMPANIES OF THE TRADE SECTOR OF LIMA METROPOLITANA";**

it is an academic and professional contribution, whose problem has been identified in the deficient competitive development of the indicated companies.

This problem is expressed in the following question: How does reasonable working capital affect the competitive development of companies in the Commercial Sector of Metropolitan Lima?

Given the problem, the solution is proposed through the formulation of the hypothesis: Reasonable working capital has a significant impact on the competitive development of companies in the Commercial Sector of Metropolitan Lima.

This work has been oriented to the following objective: Determine the incidence of reasonable working capital in the competitive development of companies in the Commercial Sector of Metropolitan Lima.

The most important result is that 91 percent of respondents accept that reasonable working capital has a significant impact on the competitive development of companies in the Commerce Sector of Metropolitan Lima.

Keywords: Reasonable working capital; competitive business development and companies of the Commerce Sector of Metropolitan Lima.

I. INTRODUCCIÓN

“EL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE Y EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE LIMA METROPOLITANA”; es una investigación académica cuyo objetivo es determinar la influencia del capital de trabajo razonable en el desarrollo competitivo de las Empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

El capital de trabajo es razonable en la medida que no sea en exceso ni en defecto, es decir que sea la cantidad necesaria para operar normalmente las empresas en un determinado periodo; el mismo estará conformado por dinero en efectivo, cuentas por cobrar tanto comerciales como no comerciales, existencias, gastos pagados por anticipado y otros activos corrientes.

En las empresas del sector comercio el capital de trabajo razonable es el instrumento conducente para el desarrollo competitivo; el mismo que consiste en generar economía empresarial, eficiencia empresarial, efectividad empresarial, mejora continua empresarial como competitividad empresarial. Dicho desarrollo competitivo busca que las empresas del sector comercio de Lima Metropolitana, se impongan a otras similares o diferentes por la administración de su capital de trabajo como por generar competencias que permitirán mantenerse en el mercado generando mejores resultados empresariales.

Para una razonable presentación del trabajo se tienen las siguientes Partes:

En la Parte I, presenta el planteamiento del problema con todos sus detalles desde la descripción, formulación, justificación e importancia de la investigación; como los objetivos correspondientes de la investigación.

En la Parte II. Presenta el marco teórico y dentro del mismo los antecedentes internacionales como nacionales; luego el marco conceptual relacionado con las variables e indicadores de la

investigación; también presenta los datos de la dimensión espacial; y, cierra con los aspectos de responsabilidad social y medioambiente.

En la Parte III, presenta toda la parafernalia del método considerando el tipo de investigación; como la población y muestra, la hipótesis general, y específicas; también la operacionalización de las variables; los instrumentos, procedimientos y análisis de datos de la investigación.

En la Parte IV, se tiene los resultados con el análisis e interpretación de los resultados correspondientes de la investigación y su contrastación de la hipótesis.

En la Parte V, se tiene la discusión de resultados mediante la comparación de los resultados obtenidos en el trabajo con los resultados de otros investigadores.

En la Parte VI se presenta las conclusiones, tanto general como específicas del trabajo.

En la Parte VII se presentan las recomendaciones, tanto general como específicas del trabajo.

En la Parte VIII, se tiene a las referencias bibliográficas que han servido de base para los antecedentes como para el marco conceptual respectivo.

En la Parte IX se tiene a los anexos del trabajo como la matriz de consistencias, el instrumento de encuesta, la validación del instrumento por experto, la confiabilidad del instrumento con el alfa de Cronbach y la definición de términos.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Este trabajo se plantea sobre la siguiente delimitación:

Delimitación espacial:

Este trabajo se desarrolló en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

Estas empresas se caracterizan porque compran y venden mercaderías.

Delimitación temporal:

Esta investigación es de actualidad, sin embargo para fines investigativos se tomó información del año 2016 hasta la fecha.

Delimitación social:

La investigación permitió establecer relaciones sociales con las personas relacionadas con las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana, cuyo detalle se encuentra en la población y muestra del trabajo.

Delimitación teórica:

En esta investigación se han tratado las siguientes teorías:

- ❖ Capital de trabajo.
- ❖ Desarrollo competitivo de las empresas.

1.2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Se ha determinado que, pese al esfuerzo de los directivos, funcionarios y trabajadores, las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana, afrontan problemas de desarrollo competitivo.

Para una mejor descripción el problema se presenta bajo el enfoque de síntomas o efectos; causas o situaciones que han permitido que se concreten los efectos; pronóstico o situaciones que se presentarían de no hacerse nada frente a las causas y efectos; y finalmente el control del pronóstico, que viene a ser la solución de la problemática desde el modelo de investigación a desarrollar.

SINTOMAS.

- 1) Falta de economía en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana por los altos costos y mínimos beneficios en la obtención de recursos humanos, materiales y financieros.
- 2) Falta de eficiencia en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana por la inadecuada racionalización de recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos y el deficiente aprovechamiento de los mismos.
- 3) Falta de efectividad en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana por el cumplimiento de metas y objetivos en el marco de las normas empresariales.
- 4) Falta productividad en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana por la falta de mejora de los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos.
- 5) Falta de creatividad en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana, en el marco de la mejora continua.
- 6) Falta de innovación en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana, en el marco de la mejora continua.

CAUSAS:

- 1) Falta de estrategias de compras y gastos en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana
- 2) Falta de políticas para la prestación de servicios empresariales
- 3) Falta de medidas de racionalización de recursos en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana
- 4) Falta de medición permanente de las metas y objetivos en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana
- 5) Falta de retroalimentación de procesos en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana

PRONOSTICO:

- 1) De continuar esta situación los beneficios en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana serán cada vez menores y no se concretará el aprovechamiento de los recursos en toda su dimensión.
- 2) De continuar esta situación los recursos en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana no facilitarán la productividad que requieren las empresas.
- 3) De continuar esta situación no se lograrán las metas y objetivos en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana y dichas empresas perderán la confianza que es la base para este tipo de entes.
- 4) De continuar esta situación no será posible mejorar la economía, alcanzar eficiencia, llegar a obtener efectividad en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana

- 5) Así mismo no será posible mejorar las actividades, funciones, procesos, procedimientos y técnicas en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

CONTROL DE PRONÓSTICO:

- 1) El capital de trabajo razonable es el instrumento que facilitará la planeación de los recursos para llevar a cabo las actividades, funciones y servicios en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 2) El capital de trabajo razonable es el instrumento que facilitará la organización de las personas para concretar el desarrollo en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 3) El capital de trabajo razonable es el instrumento que facilitará la racionalización del personal para las actividades, funciones y procesos en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 4) El capital de trabajo razonable es el instrumento que facilitará la coordinación para la planeación, organización, dirección, coordinación y control en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 5) El capital de trabajo razonable es el instrumento que facilitará el control previo, simultáneo y posterior de las actividades, funciones, procesos y procedimientos que lleva a cabo en las distintas dependencias en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 6) El capital de trabajo razonable estará orientado a facilitar la economía, eficiencia, efectividad, competitividad y mejora continua en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

- 7) El capital de trabajo razonable, orientará todos sus esfuerzos para facilitar el logro de las metas y objetivos en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 8) El capital de trabajo razonable definirá instrumentos, indicadores, estándares para medir todo el quehacer en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 9) El capital de trabajo razonable define las políticas, establece las estrategias y tácticas para facilitar el desarrollo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cómo incide la reorganización del capital de trabajo en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?

1.3.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- 1) ¿Cómo incide la reorganización del efectivo y equivalentes de efectivo en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?
- 2) ¿Cómo incide la reorganización de las cuentas por cobrar comerciales en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?

- 3) ¿Cómo incide la reorganización de las existencias en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?

1.4. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. ANTECEDENTES NACIONALES

Pérez. (2013, pp. 12, 245), en su Tesis señala:

El capital de trabajo en esencia permite controlar el disponible, establecer políticas de crédito, manejar adecuadamente los inventarios y tener un panorama real de la necesidad de financiamiento, de tal forma que su administración conlleve a un nivel aceptable de los mismos, es por eso que merece atención la presente investigación. Consta de un marco teórico para su comprensión, estructurado por todos sus componentes a tener en cuenta y de una aplicación práctica al analizar sus principales indicadores. Se espera sirva como referente para las empresas y estudiantes que quieran profundizar el tema, y ayude a la toma de decisiones de los empresarios para así cumplir sus principales objetivos: maximizar la rentabilidad y minimizar el riesgo. La empresa sujeta a estudio FARMEDIC E.I.R.L., tiene como giro la importación, distribución y comercialización de medicamentos y productos de tocador. Se ha recopilado información correspondiente a los períodos 2011 y 2012 que se ha generado durante el desarrollo normal de sus operaciones, datos que luego de ser analizados e interpretados evidencian el efecto que ha tenido en la rentabilidad el empezar a administrar de una mejor manera su capital de trabajo.

En conclusión, la empresa Farmedic E.I.R.L. ha comenzado a utilizar y a administrar el capital de trabajo y se ha visto mejoras en la rentabilidad de la empresa. Sin embargo, aún está en proceso el tener resultados óptimos. Las acciones tomadas por parte de la empresa Farmedic E.I.R.L, para mejorar en conjunto has sido bien empleadas, se plantearon diversas medidas en para las distintas partidas del activo y pasivo circulante. Las medidas que ha tomado la empresa como compra de activo fijo, financiación mediante un préstamo bancario, política de cobranza basada en menores

días de crédito, han sido su principal fuente de capital de trabajo y esto ha permitido contar con respaldo para hacer frente a las necesidades, determinando así las múltiples opciones que tiene una empresa, para cambiar y mejorar su situación, todo esto reflejado a través de los Estados Financieros. Realizar un análisis financiero a las principales partidas sirve como termómetro para saber cómo la empresa, esto permite controlar y establecer metas, la empresa para el año 2012 lo ha venido desarrollando sirviendo para hacer un comparativo que le permita encontrar sus falencias y desarrollar nuevas formas para tener mayor rentabilidad. Luego de ocurrida la administración del capital de capital de trabajo en la empresa se ve una incremento, aunque ligero en la rentabilidad, que de seguir bajo la misma mecánica incrementara en los próximos años.

Saucedo y Alvites (2014, pp. 9, 190), consideran que:

Se tomó en cuenta como objetivo general evaluar la administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del Club Deportivo ABC SA durante el período 2012-2013, y como objetivo específicos: Describir la estructura del capital de trabajo durante el período de estudio, analizar los Estados Financieros de la empresa durante el período 2012-2013 para establecer su rentabilidad, realizar un diagnóstico de la administración del Capital de Trabajo y del efectivo, y analizar la Gestión Presupuestaria y su influencia en la rentabilidad. El trabajo científico fue respaldado por el aporte de la Teoría Clásica de Adam Smith, Teoría de la Circulación Mercantil de Carlos Marx, Teoría de la Estructura Financiera de Moidigliani y Miller y la Teoría de Financiamiento de la Jerarquía de Preferencias de Myers, metodológicamente la investigación es de tipo Básica, en su nivel Descriptivo – Explicativo, y se usó el diseño No Experimental.

La administración del capital de trabajo, llamado también la Gerencia del capital de trabajo, implica la financiación y el manejo de los activos corrientes de la firma. El alto ejecutivo encargado de las finanzas quizá dedique más tiempo a esa actividad que a cualquier otra. El activo corriente, por su propia naturaleza, cambia a diario, a veces cada hora, y a ese mismo ritmo se deben tomar las decisiones gerenciales. (Block & Hirt, 2001, p.143) La administración financiera a corto plazo, también denominada administración del Capital de Trabajo (Brigham, 2001, p. 597). La cual se refiere a la administración de los activos y los pasivos circulantes. De tal modo que una administración sólida de capital de trabajo es un requisito para la supervivencia de una empresa.

Los activos circulantes de una firma – como efectivo, inventario y cuentas por cobrar se conocen como capital de trabajo. Administrar los niveles y financiar el capital de trabajo en forma efectiva se hace necesario para mantener bajo control los costos y el riesgo de la firma mientras se conservan a largo plazo los retornos y flujos de efectivo de una empresa. (Gallagher & Andrew, 2001, p.460)

En conclusión, durante los períodos de estudio 2012 y 2013, el Club Deportivo ABC, no ha efectuado un control exhaustivo sobre el componente más importante de toda empresa como es el Capital de Trabajo, encontrándose deficiencias respecto a su administración. Referente al análisis de la información financiera, la empresa durante el período 2012 muestra una liquidez bastante deficiente debido a la falta de control y gestión en las entradas y salidas de recursos líquidos de la empresa, conllevando a contraer obligaciones a largo plazo con empresas vinculadas, ocasionando estrangulamiento financiero, afectando directamente la solvencia del Club. Sin embargo, para el período 2013 gracias a la a la gestión realizada por la gerencia, cerró negociaciones con Deporte TV logrando mayores entradas de dinero, también se

independizo financieramente y mejoró la rentabilidad esperada por parte de los accionistas. Debido al giro de negocio del Club Deportivo ABC, amerita que el Capital de Trabajo este conformada principalmente por el efectivo y equivalente de efectivo. Siendo este un recurso de alto riesgo, se debió prever un buen control, sin embargo durante el período 2012, obtuvo un capital de trabajo deficiente, por lo que adquirió préstamos de las empresas vinculadas para poder enfrentar deudas a corto plazo, bajo este panorama, la empresa ha comprometido no sólo a sus activos corriente sino que también a sus activos no corrientes, originando estrangulamiento del recurso antes mencionado. Para el año 2013 se pudo mejorar dicha situación, gracias a las decisiones de operación, inversión y financiamiento por parte de gerencia, específicamente por las negociaciones con Deporte TV, en el que pudo obtener entradas de efectivo por Derechos de Transmisión, como toda empresa, que realiza buenas acciones de gestión, destinó dichos recursos a la cancelación de sus préstamos que mantenía hasta la fecha con sus vinculadas, además invirtió en activos no corrientes que sirvieron para remodelar su inmobiliaria, para uso administrativo y deportivo.

González (2013, pp. 210-215), en su Tesis considera que:

El objetivo general del trabajo de investigación fue conocer si la administración del capital de trabajo beneficia la gestión de las empresas distribuidoras de medicinas en Lima Metropolitana, teniendo en cuenta que el punto crítico es la carencia de la información adecuada en la administración del capital de trabajo. El diseño corresponde a una investigación no-experimental, correlacional con enfoque mixto (cualitativo-cuantitativo), considerado como investigación aplicada debido a los alcances prácticos, aplicativos, sustentado por normas e instrumentos técnicos de

recopilación de información, de tipo descriptivo por los alcances prácticos y porque se auxilia en las leyes, normas, manuales y técnicas para el recojo de información. El problema planteado se localizó en la gerencia financiera de las empresas distribuidoras de medicinas y ha sido denominado: “Carencia de la información adecuada en la administración del capital de trabajo en la gestión de las empresas distribuidoras de medicinas de Lima Metropolitana”. La falta de estas herramientas está originando una deficiencia en la gestión empresarial, en los campos económico y financiero; y está relacionado con los problemas siguientes: 1) Carencia de un instrumento de información financiera. 2) Inadecuado capital de trabajo para la producción y ventas. 3) Ausencia de personal especializado en finanzas para la búsqueda de nuevos canales de información proyectado frente al manejo de las finanzas y que contribuya a la solución del problema. 4) Escasez de liquidez y dificultad de conseguirlo en el mercado financiero nacional. 5) Ausencia de criterios de dirección empresarial para una eficaz toma de decisiones. 6) Implementación de los procedimientos técnicos para la administración de los recursos financieros.

En conclusión, los informes técnicos no ayudan al cumplimiento de los planes y objetivos de las empresas distribuidoras de medicinas en Lima Metropolitana debido a la falta de implementación de los procedimientos técnicos para la administración de los recursos financieros. Se ha llegado a la conclusión que las técnicas de planeación y control financiero no favorecen la gestión administrativa de las empresas distribuidoras de medicinas en Lima Metropolitana debido a la ausencia de personal especializado en finanzas para la búsqueda de nuevos canales de información proyectado frente al manejo de las finanzas y que contribuya a la solución del problema. Se ha llegado a la conclusión que la falta de un sistema de información contable y financiero no garantiza una eficiente y eficaz gestión de las empresas

distribuidoras de medicinas en Lima Metropolitana debido a la ausencia de criterios de dirección empresarial para una eficaz toma de decisiones.

Cardoza (2014, p. 157), señala que:

Las decisiones financieras son las medidas que toman los directivos y gerentes de las empresas para tener capital de trabajo y bienes de capital necesarios para desarrollar sus actividades.

El autor, describe la forma como las decisiones financieras, en la medida que sean efectivas, contribuyen a la eficiencia de las empresas del sector comercio, industria y servicios, todo esto en el marco de la economía social de mercado o de libre competencia.

El 98% de los encuestados acepta que las decisiones financieras efectivas facilitan la eficiencia. El 97% de los encuestados acepta que la economía social de mercado es un ambiente adecuado para que las empresas sean competitivas. El 95% de los encuestados acepta que las decisiones financieras pueden ser de financiamiento, inversión y dividendos.

Carmona (2014, p. 209), señala que:

La efectividad empresarial es el logro de las metas, objetivos y misión empresarial. No se concibe una empresa que no alcance su misión. La problemática de su investigación estuvo identificada en la falta de efectividad, es decir en la falta de logro de metas, objetivos y misión de las empresas; para lo cual se ha propuesto a la dirección financiera, como herramienta para dicha efectividad; mediante la puesta en marcha de políticas, estrategias, procesos y procedimientos que permitan obtener el financiamiento de corto, mediano y largo plazo que permita obtener las inversiones

expresadas en el capital de trabajo y bienes de capital necesarios para los propósitos que persiguen las empresas.

Las conclusiones del trabajo son las siguientes: La dirección y gestión financiera son herramientas para la efectividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana en el marco de la competitividad; la dirección y gestión financiera facilitan la obtención de financiamiento de corto, mediano y largo en las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana; la dirección y gestión financiera facilitan las inversiones corrientes (capital de trabajo financiero) y no corriente (bienes de capital) en las empresas del sector comercio de Lima Metropolitana; la dirección y gestión financiera permiten ponderar los riesgos y obtener niveles razonables de rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana; la dirección financiera está encargada del diseño de la visión, misión, objetivos y políticas para facilitar la efectividad de las empresas del sector comercio de Lima Metropolitana; la gestión financiera comprende las estrategias, tácticas, procesos, procedimientos y técnicas para facilitar la efectividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana; las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana, deben minimizar sus costos y gastos para poder lograr sus metas y objetivos empresariales.

Iturrégui (2014, pp. 14-15, 206), señala que:

Es un objetivo de las empresas crecer en un marco de economía, eficiencia, efectividad y mejora continua. No tiene sentido estar en el mercado y no crecer; por cuanto el crecimiento significa estar en pie, estar con vida, estar en mejora, ser rentable, vencer riesgos, estar en competitividad.

El problema fue identificado en la falta de crecimiento de las empresas. Dicha situación se configura en la falta de economía, falta de eficiencia, falta de efectividad, falta de mejora continua y falta competitividad. La gestión empresarial comprende la concreción de las políticas, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas.

Una política no es un documento legal. Es un acuerdo basado en los principios o directrices de un área de actividad clave de una organización. Una política expresa cómo va la organización sobre su trabajo y cómo lo dirige. Las buenas políticas expresan un modo justo y sensible de tratar los asuntos.

Mientras que sea posible, ninguna organización debería cambiar sus políticas a menudo. Las conclusiones de este trabajo son las siguientes: La gestión empresarial es la herramienta fundamental para el desarrollo de las empresas en el Perú; La gestión empresarial es un proceso conformado por la planeación, organización, ejecución y control de los recursos y actividades de las empresas.

Dichas empresas, tienen que aplicar un modelo de gestión empresarial para facilitar el proceso gerencial y la toma de decisiones; todo lo cual incidirá en el desarrollo de las mismas. La gestión empresarial permite a la empresa disponer del capital financiero, es decir del financiamiento propio y de terceros para concretar las inversiones temporales y permanentes y generar rentabilidad.

La gestión empresarial dispone de políticas, estrategias, tácticas, acciones, procesos y procedimientos. La gestión empresarial ayuda a lograr la economía, eficiencia y efectividad en las actividades de la empresa. El desarrollo de las empresas, es un proceso que permite lograr las metas y objetivos. El desarrollo de las empresas, tiene como base la planeación, organización, dirección, coordinación y control de las operaciones financieras y administrativas.

Chavesta (2014, pp. 5-6, 158), señala que:

La mejora continua de la rentabilidad consiste en innovar permanentemente en provecho de lograr mejores beneficios y la misión de las empresas. No se puede continuar en el mercado sin innovación. Dicha innovación se puede realizar en los recursos humanos, recursos materiales y recursos financieros.

Las actividades, funciones, procesos, procedimientos y técnicas empresariales necesitan innovarse para estar en mejora permanente. El problema se encuentra identificado en la falta de mejora de las actividades de las pymes, lo cual se expresa en la siguiente pregunta: ¿De qué manera la gestión empresarial efectiva facilita la mejora continua de las empresas del sector comercio?

Ante la problemática, se propone la solución a través de la formulación de la hipótesis: La gestión empresarial efectiva incide favorablemente en la mejora continua de las empresas del sector comercio, mediante la definición de un proceso de gestión, definición de estrategias y toma de decisiones bien informadas.

Este trabajo está orientado al siguiente objetivo: Determinar el modelo de gestión empresarial efectiva que facilitará la mejora continua de las empresas del sector comercio. La investigación es de tipo aplicativo, del nivel descriptivo-explicativo. Se utilizó los métodos descriptivo e inductivo.

Los resultados obtenidos son los siguientes: El 90% de los encuestados acepta que es posible que un modelo de gestión empresarial efectiva facilite la formulación de estrategias y la toma de decisiones facilitando la mejora continua de las pymes del sector comercio. El 100% de los encuestados, contesta que el proceso gerencial, a través de la planeación, organización, dirección, coordinación y control; facilitará en la efectividad de las pymes del sector comercio.

El 96% de los encuestados acepta que las decisiones sobre economía, eficiencia, efectividad y mejora continua; facilitarán la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. La competitividad es imponerse en costos, gastos, ventas y rentabilidad a las empresas de la competencia. Esto es posible lograrlo cuando se dispone de un modelo de gestión empresarial efectiva, es decir orientados a mejorar todo el acontecer empresarial.

El 90% de los encuestados acepta que es posible alcanzar la mejora continua de las pymes del sector comercio, sobre la base de la gestión empresarial efectiva. Un modelo de gestión empresarial efectiva contiene un proceso, procedimientos, técnicas y prácticas de gestión generalmente aceptadas orientadas en un proceso sistémico a lograr las metas y objetivos empresariales. Reducir costos, incrementar ventas, mejorar la rentabilidad es sencillo de lograr cuando se dispone de un modelo de gestión orientado a la mejora continua empresarial.

Buendía (2014, pp.18.22), señala que:

Las empresas son agentes económicos que se dedican a realizar sus actividades y procesos y en ese marco obtener los mejores niveles de rentabilidad sobre los riesgos que se presenten.

Dicha actividad conlleva la realización de actividades y procesos; los cuales deben llevarse a cabo con economía, eficiencia, efectividad, productividad y competitividad. La competitividad es un nivel en el cual las empresas tienen recursos, trabajan bien, realizan buenas construcciones y le ganan a la competencia.

Estas empresas realizan una serie de interrelaciones internas y externas. Dentro de las interrelaciones están las relacionadas con los accionistas, directivos, trabajadores;

externamente aparece la interrelación con clientes, proveedores, acreedores e incluso agentes del Estado.

Estas interrelaciones ayudan a lograr competitividad. La competitividad ayuda a mejorar la situación de la empresa en el mercado. Todo se hace para estar bien en el mercado. Quien domina el mercado lo tiene todo. Quien es competitivo gana mercado, gana todo.

En este trabajo se logró los siguientes resultados: el 95% de los encuestados acepta que la competitividad es una urgencia en las pequeñas empresas; el 96% acepta que la estructura óptima del capital financiero de las pequeñas empresas facilita el desarrollo de las inversiones y contribuye a la competitividad.

Mendoza (2014, pp. 266-267), señala que:

Las empresas deben generar estrategias para el personal, los recursos materiales y especialmente para los recursos financieros en cuanto a riesgos y rentabilidad. Las estrategias ayudan a tener economía, eficiencia y efectividad. Las estrategias de hecho ayudan a lograr las metas, objetivos y la misión empresarial.

Las estrategias se aplican en todo tiempo y lugar; en cualquier actividad y proceso; las estrategias se toman a nivel administrativo, operativo, en operaciones de apoyo; en todo momento.

Las estrategias están en la gestión efectiva de las inversiones y el financiamiento; son la solución para que las empresas del sector comercio obtengan eficiencia, eficacia, economía; productividad, mejoramiento continuo y competitividad en los sub-sectores en los cuales llevan a cabo sus actividades empresariales.

El 98% de los encuestados acepta que la gestión financiera estratégica facilita la competitividad de las empresas.

El 95% de los encuestados acepta que la gestión financiera abarca una serie de decisiones sobre economía, eficiencia, efectividad y mejora continua de las empresas.

Angulo (2014, pp. 152-154), presenta:

El proceso de la gestión estratégica, las políticas, estrategias y tácticas para administrar eficiente y económicamente el talento humano como forma para alcanzar las metas, objetivos y misión de cada pliego presupuestario. El 87% de los encuestados acepta que la gestión estratégica del talento humano facilita el desarrollo.

La gestión estratégica incluye las políticas y acciones para sacar el máximo provecho al talento humano y enlazarlo al mejoramiento de las empresas industriales. El talento humano es un término usado en ciertas teorías económicas del crecimiento para designar a un hipotético factor de producción dependiente no sólo de la cantidad, sino también de la calidad, del grado de formación y de la productividad de las personas involucradas en un proceso productivo.

A partir de ese uso inicialmente técnico, se ha extendido para designar el conjunto de recursos humanos que posee una empresa o institución económica. Igualmente se habla de modo informal de "mejora en el talento humano" cuando aumenta el grado de destreza, experiencia o formación de las personas de dicha institución económica. Esta teoría se sustenta en una doble interpretación y fundamentación.

La primera de carácter economicista: la productividad del trabajador está en función de la educación recibida. La mayor especialización (vía sistema educativo formal), vía trabajo (no formal) aumenta la productividad y se ve compensada por los salarios más altos.

La segunda de carácter de asignación: la educación tiene fundamentalmente funciones de «asignación». Las calificaciones proporcionan un criterio de «selección personal» a

los empresarios. La educación tiene efectos «no cognitivos»: influye en la actitud y comportamiento de los trabajadores.

Iriarte (2014, pp. 148-154), señala que:

Es importante contar con una adecuada gestión empresarial para asegurar el desarrollo de las empresas, todo lo cual tiene su base en la toma de decisiones, que es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las opciones o formas para resolver diferentes situaciones de la vida en diferentes contextos; a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial.

La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una opción entre las opciones que estén disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial. Para eso explicaremos los procesos de evaluación sobre las alternativas y limitaciones con las que cuentan las empresas al momento de tomar una decisión que pueda llevarnos al éxito absoluto o al fracaso y al cierre de la empresa.

Toda organización toma sus decisiones con la finalidad de alcanzar sus objetivos los cuales nos llevaran al éxito o a la dirección que esta decisión acarree. La mayoría de las decisiones financieras tiene el carácter de irrevocables ya que estas tienen costos muy fuertes y podrían llevar a la quiebra a la empresa.

Para evitar esto existen diversos métodos que ayudaran a analizar la situación del ente económico y tomar las decisiones más pertinentes posibles. La toma de decisiones financieras no es solamente un tema que se pueda ejercer sin algún conocimiento, por lo que es imperante que todo director, gerente o persona que desempeñe puestos similares es completamente necesario que antes de tomar cualquier decisión se realice un análisis previo de las variables internas y externas que puedan afectar al desarrollo normal de las actividades del negocio o empresa.

Algo que debemos de tener en cuenta por lo importante y elemental, es que debemos de saber al momento de iniciar el proceso de la toma de las decisiones financieras qué tipo de decisión vamos a tomar, esto quiere decir si es para inversión, o de financiamiento, si se repartirán los dividendos, por citar un ejemplo, cuando al final del año se debe de mostrar el balance general de la empresa dependiendo de cuanta utilidad haya tenido la empresa, decidir qué porcentaje de ésta será destinado a los socios, o si es viable la idea de reinvertir en mejoras para la empresa ese capital, decidir tasas de interés y situaciones que coadyuven al crecimiento de la empresa.

Podríamos agrupar las decisiones financieras en dos grandes categorías y estas son las decisiones de inversión y las decisiones de financiamiento. En las primeras se tiene que ver con las decisiones sobre los recursos financieros que serán en un momento necesarios para la organización, hacia donde destinaremos esos recursos que tenemos, que opción es la más viable y cual nos daría más utilidades en un futuro. En el segundo grupo es decir en las decisiones las que son de financiamiento, hablan de cómo adquirir recursos para la organización, con cual vale la pena endeudarnos, con cual no, en donde nos darán más utilidades y en cuáles no.

De manera más específica las decisiones financieras en las empresas deben ser tomadas sobre: inversiones en planta y equipo; inversiones en el mercado de dinero o en el mercado de capitales; inversión en capital de trabajo; búsqueda de financiamiento por capital propio o por capital ajeno (deuda); búsqueda de financiamiento en el mercado de dinero o en el mercado de capitales.

Cada una de ellas involucran aspectos aún más específicos, como, por ejemplo: decisiones sobre el nivel de efectivo en caja o sobre el nivel de inventarios. Es necesario estudiar las diferentes interrelaciones existentes entre estos dos grandes tipos de decisiones financieras. La toma de decisiones siempre debe de ser racionales y no

emotivas o intuitivas, esto se refiere a que debe de existir siempre un análisis previo y no seguir a las famosas corazonadas o presentimientos.

La racionalidad se encuentra fundamentada en un conjunto de conceptos o axiomas que son formados en base al nivel de instrucción recibida, la educación y de la experiencia que se haya tenido. Es por esta razón que como se mencionó con anterioridad, para tomar decisiones de índole financiera y sustentarlas se debe de tener un conocimiento de finanzas. Por esto debemos primeramente comprender que son las finanzas, a que nos referimos con costo de oportunidad, cual es el valor del dinero en el tiempo y saber analizar los estados financieros.

Rosado (2014, pp. 45, 62, 128), indica que:

El desarrollo empresarial se concreta con la gerencia empresarial se concreta con el proceso administrativo, el mismo que debe ser efectivo para contribuir al desarrollo empresarial.

El proceso administrativo es un conjunto de fases o pasos a seguir para darle solución a un problema administrativo, en el encontraremos problemas de organización, dirección y para darle solución a esto tenemos que tener una buena planeación, un estudio previo y tener los objetivos bien claros para poder hacer del proceso lo menos trabado posible. Para que el proceso administrativo llevado a cabo sea el más indicado se deben tomar en cuenta una serie de pasos que no por ser una parte del todo son menos importantes, por mencionar algunos están, las metas, estrategias, políticas, etc.

La técnica de planeación y la organización son partes fundamentales en el proceso ya que ahí radica la complejidad del método que se utilice pues al ser los pasos con más cantidad de deberes se vuelve un poco más complicado tener el control, pero en estos pasos existen más sub-categorías que no deben permitir que el procedimiento se salga

de control, según lo que dice la lectura podemos decir que el procedimiento se basa en un programa centralizado que delega funciones conforme va bajando el nivel de autoridad, esto quiere decir que cada parte tiene una función específica y que si hubiera falla alguna en cualquiera de estos pasos sería difícil lograr un procedimiento limpio y eficiente.

Planear implica que los administradores piensen con antelación en sus metas y acciones, y que basan sus actos en algún método, plan o lógica, y no en corazonadas. La planificación requiere definir los objetivos o metas de la organización, estableciendo una estrategia general para alcanzar esas metas y desarrollar una jerarquía completa de Planes para coordinar las actividades. Se ocupa tanto de los fines (¿qué hay que hacer?).

La planeación es el primer paso del proceso administrativo donde se determina los resultados que pretende alcanzar el grupo social. Determinan planes más específicos que se refieren a cada uno de los departamentos de la empresa y se subordinan a los Planes Estratégicos.

La necesidad de planear se deriva del hecho de que todo organismo social en un medio que constantemente está experimentando, cambios tecnológicos, económicos, políticos, sociales, culturales. Consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo, y la determinación de tiempos.

La planeación es de corto plazo, mediano plazo y largo plazo. La planeación es de corto plazo, mediano plazo y largo plazo. Son estructuras sociales diseñadas para lograr metas o leyes por medio de los organismos de El capital de trabajo razonable y de otro tipo.

Están compuestas por subsistemas interrelacionados que cumplen funciones especializadas. Convenio sistemático entre personas para lograr algún propósito específico. Las organizaciones son el objeto de estudio de la Ciencia de la Administración, a su vez de otras disciplinas como la Sociología, la Economía y la Psicología.

La dirección es la etapa del proceso administrativo que comprende la influencia del administrador en la realización de planes, obteniendo una respuesta positiva de sus empleados mediante la comunicación, la supervisión y la motivación. Los elementos del concepto son: ejecución de los planes de acuerdo con la estructura organizacional. El control es una etapa primordial en la administración, pues, aunque una empresa cuente con magníficos planes, una estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente, el ejecutivo no podrá verificar cuál es la situación real de la organización si no existe un mecanismo que se cerciore e informe si los hechos van de acuerdo con los objetivos.

Rodas (2015, pp. 73, 98, 147), señala que:

Es muy importante la toma de decisiones para el desarrollo empresarial; una de las principales funciones que tendrá que asumir como gerente de una empresa, independientemente de su tamaño o sector, será la toma de decisiones, entre ellas las de tipo financiero. Este complejo proceso de elección es fundamental para la supervivencia y el crecimiento de tu organización.

De las decisiones efectuadas dependerá conseguir maximizar el valor empresarial, obtener beneficios y alcanzar los objetivos corporativos propuestos. La toma de decisiones financieras repercute de manera directa en todos los sectores de la empresa, de ahí la importancia de este tipo de resoluciones.

La disponibilidad de recursos o las relaciones laborales, se pueden ver influenciadas por este tipo de decisiones. Referente a los tipos de decisiones financieras se indica que son múltiples las cuestiones que pueden surgir y a las que debes dar respuesta, tanto a largo como a corto plazo.

Desde cómo adquirir el capital necesario, cómo financiar una inversión o qué estrategia financiera es la mejor para tu empresa. Los principales dilemas de carácter financiero a los que tendrás que hacer frente están relacionados con decisiones sobre la inversión del capital, la política de dividendos y la financiación empresarial.

Éstas variarán en función de los objetivos de tu organización: i) Decisiones sobre la inversión. Para crecer hay que invertir. La finalidad de toda inversión es percibir futuros beneficios.

Sin embargo, hay que saber buscar las oportunidades y valorar la rentabilidad de los proyectos para destinar el capital y acertar en tu toma de decisiones; ii) Decisiones sobre los dividendos. Deberás encontrar la política de dividendos que mejor se adapte a las características de tu entidad. Además, tendrás que determinar qué volumen y de qué forma vas a distribuir los beneficios o si, por el contrario, vas a reinvertirlos en la empresa; iii) Decisiones sobre la financiación. Otra de los dilemas a los que tendrás que dar respuesta es qué medios se van a utilizar para financiar la inversión, si se van a utilizar fondos propios o ajenos o el coste de capital que supone la inversión. Respecto a cómo acertar en la toma de decisiones financieras, en un mercado globalizado y cambiante como el nuestro, es necesario estar preparado para dar respuesta a las nuevas necesidades y demandas de manera creativa, eficaz y rápidamente.

En la toma de decisiones empresariales intervienen una serie de elementos que deberás considerar para acertar en tu elección. La información y el conocimiento son los principales elementos que intervienen en la toma acertada de decisiones. La

información es poder, y saber cómo manejarla puede suponer la diferencia entre tomar decisiones beneficiosas para tu negocio o no. Dominar las matemáticas financieras, conocer el mercado y hacia dónde se dirige, o conocer y controlar determinadas estrategias y métodos, te ayudará a elegir las mejores opciones para tu empresa. Rodéate de un buen equipo multidisciplinar que pueda asesorarte y ayudarte en la toma de decisiones financieras.

También deberás tener presente todas las variables que intervengan en el proceso y valorar sus repercusiones para la empresa. Debes evitar tomar decisiones precipitadas y poco meditadas, especialmente si son de carácter financiero y pueden repercutir en la supervivencia de la empresa.

Analiza todas las alternativas que tengas antes de tomar una decisión y estudia todas las opciones. Valora los pros y contras y evalúa el riesgo que conlleva cada decisión que puedas tomar. De otro lado, el autor, describe un conjunto de decisiones de financiamiento, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo.

Vallejos (2015, pp. 34, 76, 212); desarrolla:

La filosofía, principios y doctrina del desarrollo empresarial y el buen gobierno de las instituciones y lo propone como alternativa para el desarrollo y la competitividad de las entidades.

El 93% de los encuestados señala que el buen gobierno es la base para el desarrollo y competitividad de las entidades. El buen gobierno tiene como base al trabajo en equipo como instrumento para la administración efectiva del talento humano.

El trabajo en equipo facilita la economía, eficiencia, efectividad, productividad, mejora continua y competitividad que necesita las empresas para lograr la misión.

El buen gobierno está caracterizado por la promoción de la participación, la transparencia en la gestión y la rendición de cuentas por sus autoridades.

El enfoque de buen gobierno pone énfasis en el desarrollo humano, la concertación público-privada, la cultura cívica y el liderazgo democrático de sus autoridades y se plasma de manera transversal a lo largo de la gestión. El objetivo del programa de buen gobierno es generar un modelo de gestión basado en la concertación y participación, como líder y modelo de gestión empresarial. Entre sus objetivos específicos está velar por el cumplimiento del plan de gobierno.

Son funciones del programa de buen gobierno: 1. Fortalecer el liderazgo democrático. 2. Crear un sistema de participación del talento humano. 3. Crear programas de fortalecimiento de la cultura cívica y la construcción de participación, en colaboración con las dependencias. 4. Participar en la organización, gestión, monitoreo y evaluación del proceso presupuestario. 5. Brindar asistencia técnica y capacitación a los directivos empresariales. 6. Realizar recomendaciones para que el proceso de rendición de cuentas se adapte al enfoque de buen gobierno. 8. Facilitar a las gerencias pertinentes las herramientas necesarias para incorporar los enfoques de buen gobierno. 9. Proponer reformas a la normatividad empresarial a fin de que se adecue al enfoque de buen gobierno. 10. Crear un programa de capacitación para las distintas dependencias sobre el enfoque de buen gobierno.

1.4.2. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Vásquez (2015, pp. 10, 158)

La “Propuesta de manejo de gestión financiera del capital de trabajo en la compañía de Seguros SWEADEN S.A.”, que se presenta en la siguiente investigación, tiene como fin emplear las directrices que han diseñado previamente diferentes autores, sobre

gestión financiera del capital de trabajo, analizando previamente el desempeño financiero y la normativa que rige a las compañías de seguros privados para de esta manera elaborar una metodología a partir de la cual se pueda comprender como llevar a cabo la administración financiera de las partidas circulantes para esta actividad.

El capital de trabajo neto es una herramienta útil a la hora de evaluar la liquidez de la empresa, a medida que va aumentando el nivel de capital de trabajo neto la empresa tendrá un “colchón” financiero más grande, que le ayude a maniobrar en caso de que no se cumplan las expectativas proyectadas, e inversamente, en caso de que éste disminuya, la empresa pasará por una situación más riesgosa al no tener un fondo con el cual pueda trabajar en caso de que no sea precisa a la hora de proyectar su situación al panorama futuro. Esto se debe a que, a pesar de que predecir los desembolsos de una organización no representa una tarea relativamente dificultosa, la parte de los ingresos que esta tenga, relativos a sus operaciones, son casi inciertos, ya que siempre existe un grado de riesgo de no incluir todas las variables en los análisis realizados al momento de proyectarlos. El papel del capital de trabajo dentro de una compañía no se resume simplemente en un indicador que refleja la situación de la empresa, sino que en realidad impacta en las actividades cotidianas de una compañía, al abarcar todas las partidas corrientes cuyo desempeño va ser evaluado a la hora de determinar la eficiencia con la que se utilizaron los recursos de la organización. La administración del capital de trabajo se encarga de la gestión de los activos circulantes (a excepción de los inventarios) necesarios para las operaciones de la empresa en el corto plazo y el financiamiento requerido para sostenerlos, buscando mantener una sincronización a través de la cual se minimice el riesgo de liquidez y se maximicen las utilidades, manteniendo ambos criterios en armonía; requiriendo por esta razón una comprensión

de las interrelaciones entre los activos y los pasivos circulantes, y entre el capital de trabajo, patrimonio e inversiones a largo plazo

En conclusión, dentro de todas las empresas, la administración del capital de trabajo es una de las actividades que demanda más tiempo a la gerencia financiera, cuya importancia radica en que el valor de las partidas circulantes varía constantemente, y es necesario supervisar las cuentas a corto plazo para que la organización opere eficientemente. Para el caso de las empresas privadas de seguros, la participación de las cuentas corrientes dentro del estado de situación financiera es superior, al verse legalmente obligadas a invertir casi la totalidad de sus recursos en estas partidas (en el caso de Sweaden S.A. oscila este porcentaje entre el 93 y el 95%) e incrementar el valor del financiamiento espontáneo a partir de las operaciones de la empresa (para Sweaden S.A el porcentaje de contribución del pasivo corriente al financiamiento de la empresa oscila entre el 70 y 82%); por lo que gestionar estas cuentas de corto plazo de manera eficiente les representará una ventaja y un mayor rendimiento.

Al tener bastantes restricciones legales en sus operaciones, el principal secreto para gestionar de manera eficiente el capital de trabajo consiste en determinar si el nivel de patrimonio con el que cuenta la organización es suficiente como para poder emitir el monto de prima neto que se estima lograr para el año en cuestión (la prima neta emitida durante los 12 últimos meses no podrá superar en 6 veces el patrimonio con el que cuenta la organización). Cabe enfatizar que desde un punto de vista netamente financiero, dentro de Sweaden S.A. existe un patrimonio superior al que necesita para cubrir sus operaciones, para los períodos 2013 y 2014, por lo que la organización invierte una cantidad superior a la que exige la Superintendencia de Bancos en valores negociables, estos instrumentos a pesar de ser invertidos de manera eficiente no lograrán alcanzar la rentabilidad que percibe la empresa de sus operaciones, por lo que

sería recomendable que Sweaden S.A. evite acumular un mayor nivel de patrimonio, que lo único que hace es aumentar el denominador del ROE, reduciendo esta razón, y dando la imagen de una inversión poco rentable a los inversionistas potenciales.

Peñafiel. (2014, pp. 12, 209), indica que:

La investigación plantea la solución a las dificultades para administrar el capital de trabajo en la Fábrica de Aluminios Hércules y que trae como consecuencia la disminución en la rentabilidad. Siguiendo una metodología descriptiva y empleando el análisis documental y financiero, se determinó que la empresa no lleva de manera eficiente sus operaciones en cuanto al manejo del capital de trabajo, además existen normas y procedimientos que no se cumplen como es la utilización y evaluación de los indicadores financieros para conocer el desempeño empresarial, lo cual afecta directamente la gestión de los activos circulantes. La empresa no mantiene un nivel aceptable de capital de trabajo, esto como consecuencia a largo plazo conlleva al riesgo de caer en un estado de insolvencia y aún más, puede verse forzada a declararse en quiebra. En consecuencia, la investigación tiene como objetivo en primer lugar analizar las cuentas del activo y pasivo circulante, las mismas que constituyen su capital de trabajo y con ello proporcionar herramientas prácticas de administración financiera. Para un efectivo control de las cuentas de activo y pasivos a corto plazo se establece estrategias financieras, las cuales se encuentran englobadas dentro de un modelo de planificación financiera, este modelo permitirá aumentar la rentabilidad de la empresa.

La causa más importante que afecta a la Fábrica de Aluminio Hércules es la ineficiente administración del capital de trabajo, puesto que, es muy importante utilizar con mayor eficiencia los recursos que se posee, y la mala administración de estos recursos

financieros trae como consecuencia la disminución de los niveles de rentabilidad del negocio.

Se evidencia que el problema en la administración del capital de trabajo, es debido a que el insuficiente conocimiento sobre la importancia de las finanzas empresariales por parte del gerente propietario, el cual da como resultado que el capital de trabajo sea utilizado simplemente como un indicador más y no como un conjunto de activos circulantes cuya acertada gestión lo convierte en el factor determinante de la posición de liquidez de la empresa. Por otra parte, la empresa no cuenta con una adecuada planificación estratégica y financiera que permita implementar y ejecutar estrategias empresariales; así como administrar eficientemente los recursos financieros contribuyendo a la creación del valor que preserve e incremente la posición financiera del negocio, optimizando su productividad y logrando que su competitividad resulte en mejor rentabilidad para la empresa.

Namicela. y Quituisaca (2012, pp. 8, 169), en su Tesis indican:

El capital de trabajo de la empresa está compuesto por las cuentas del activo corriente o activo circulante de la empresa El activo corriente es uno de los componentes del activo total de una entidad y contiene sus activos más líquidos, incluyendo las cuentas más representativas de los bienes y derechos que se convertirán en dinero en un período de tiempo no mayor de un año o durante el ciclo de operación. Las categorías más comunes de activos corrientes son el disponible, el realizable y las existencias y el avance de las diferentes formas de activo corriente a efectivo.

Las características del activo corriente son, fundamentalmente, su disponibilidad e intención de convertirse en efectivo dentro del ciclo normal de operaciones y su uso para la adquisición de otros activos corrientes, para pagar deudas a corto plazo y en

general, para cubrir todos los gastos y costos incurridos en las operaciones normales de la organización durante un período. El disponible está constituido por las partidas representativas de aquellos bienes que pueden ser utilizados para pagar las deudas a su vencimiento, éstas son efectivo en caja, efectivo en banco e inversiones temporales.

El administrador financiero deberá vigilar que se mantengan niveles aceptables de disponible en proporción a las necesidades de la entidad y prever futuros requerimientos, pues éste es el rubro del balance que debe ser muy bien aprovechado para que genere una administración oportuna y utilidades sanas a la entidad.

La gerencia del capital de trabajo, viene dada por la eficiencia con que se maneje las cuentas de Activo Corriente y Pasivo Corriente; esto se hace con el fin de mantener un nivel satisfactorio de Capital de Trabajo a fin de no llegar a un estado de insolvencia técnica y lo más grave a declararse en quiebra, y como están siendo financiados esos activos corrientes. Una empresa debe mantener un nivel satisfactorio de capital de trabajo. El activo corriente debe ser suficientemente grande para cubrir el pasivo a corto plazo, con el fin de consolidar un margen razonable de seguridad. El objetivo de la gerencia del capital de trabajo consiste en manejar cada uno de los activos y pasivos a corto plazo de la empresa de manera que alcance un nivel aceptable y constante de capital neto de trabajo.

Fuentes (2014, pp. 15, 128), señala que:

Las empresas no pueden tener inversiones si no tienen fuentes de financiamiento; dichas fuentes son el alma de las empresas; solo las fuentes de financiamiento ayudan a tener capital de trabajo y bienes de capital.

Las fuentes de financiamiento generan un costo; pero dicho costo es una invitación a generar una mayor tasa de rentabilidad. El trabajo, describe un conjunto de decisiones

de financiamiento, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo.

El mayor financiamiento facilita la tenencia de mayores inversiones; y con mayores inversiones se realizan mayores negocios y dichos negocios generan una mayor rentabilidad para las empresas.

El financiamiento requiere un adecuado gerenciamiento para utilizarlo en forma óptima. Dicho financiamiento interno o externo requiere ser gestionado adecuadamente para aprovecharlo mejor.

El 91% de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan el desarrollo de las empresas, mediante el uso adecuado de los recursos financieros. El 93% de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan la economía, eficiencia y efectividad empresarial. El 97% de los encuestados señalan que las decisiones financieras óptimas facilitan la competitividad empresarial.

Aravena (2014, pp. 145-146), señala que:

Todos los años, meses, quincenas, semanas y días tienen que tomarse decisiones financieras sobre riesgos y rentabilidad; es decir las empresas pueden ser muy grandes, medianas y pequeñas; sin embargo, todas son importantes; por cuanto dichas decisiones facilitan los activos para el capital de trabajo y los bienes de capital que necesitan las empresas.

Las decisiones financieras pueden ser sobre financiamiento, inversiones y dividendos. Todas son importantes; por lo demás tienen que llevarse a cabo, no queda otra cosa, tienen que hacerse porque si no fuera así no funciona la empresa.

En el trabajo se realiza una descripción de las decisiones financieras que permiten tener una estructura adecuada de capital para disponer de los bienes y derechos que

necesitan para cumplir con la misión institucional y de ese modo asegurar su continuidad en el mercado competitivo chileno.

El 90% de los encuestados acepta que la administración financiera competitiva solo es posible con decisiones financieras efectivas, es decir enmarcadas en las metas, objetivos y misión empresarial. El 89% acepta que las decisiones de financiamiento, en tanto sean bien informadas y oportunas, facilitan el desarrollo empresarial.

Vera (2014, pp. 189-191), señala que:

El mundo empresarial está nutrido de decisiones de todo tipo. Se toman decisiones administrativas todo el tiempo. Se toman decisiones financieras igualmente en todo tiempo y lugar. También las empresas están continuamente tomando decisiones operativas, sobre costos fijos, costos variables, costos mixtos; igualmente sobre ventas, riesgos y rentabilidad.

En el marco de las decisiones financieras, destacan las decisiones de financiamiento, inversión, dividendos y riesgos empresariales. Son estas decisiones las que facilitan la optimización de las empresas en general. Las decisiones financieras mueven a otras decisiones.

Las decisiones financieras mueven las actividades administrativas. Las decisiones financieras mueven la operatividad de las empresas. Las decisiones financieras mueven los recursos humanos, materiales y financieros; están en todo el acontecer empresarial. Todo lo que hace o deja de hacer la empresa se debe las decisiones financieras.

Dichas decisiones ayudan en las inversiones; en las ventas, en los costos y gastos; en la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad. Las decisiones financieras son lo que es la sangre al cuerpo humano; le dan vida a todo.

Algunas conclusiones del trabajo son las siguientes: Las decisiones de financiamiento facilitan las decisiones de inversión. Las decisiones de inversión facilitan las decisiones de dividendos o rentabilidad. Las decisiones sobre riesgos facilitan las decisiones de dividendos o rentabilidad. Las decisiones financieras facilitan la optimización de las empresas.

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1.1. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Frente al problema del desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana; en este trabajo se presenta al capital de trabajo razonable como la alternativa de solución para dicho problema.

Sobre estos elementos se formulan los objetivos; y especialmente las alternativas de solución a través de las hipótesis. El capital de trabajo en la medida que sea razonable tendrá un gran impacto en el desarrollo de las empresas.

1.5.1.2., JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Este trabajo trata de dos importantes teorías del conocimiento como son el capital de trabajo razonable y el desarrollo empresarial competitivo.

Dicho tratamiento será de mucha ayuda para entender la problemática como la solución de la misma.

Por lo demás dichas teorías serán la base para determinar las dimensiones e indicadores de la investigación. Luego con las variables y los indicadores se construye el marco metodológico como teórico.

1.5.1.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

Este trabajo es una herramienta para el desarrollo empresarial competitivo mediante el capital de trabajo en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

Este trabajo de investigación se justifica por las siguientes razones:

- 1) La investigación es viable porque el problema del desarrollo empresarial competitivo es evidente en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana y el mismo es totalmente solucionable mediante el capital de trabajo razonable, es decir el capital de trabajo que les permita funcionar sin contratiempos.
- 2) La investigación es viable porque la propuesta del capital de trabajo razonable es muy importante para disponer de las inversiones que permiten operar las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana, dicho capital de trabajo les dará operatividad a dichas empresas.
- 3) La investigación es viable porque se dispone de información necesaria sobre las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana sobre el capital de trabajo y el desarrollo competitivo de las empresas.
- 4) La investigación es viable porque se cuenta con el financiamiento necesario para llevar a cabo dicho trabajo.

1.5.2. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

La importancia está dada porque el hecho de presentar una alternativa de solución frente a un problema empresarial, esa es la razón principal de la investigación; el capital de trabajo razonable permitirá lograr el desarrollo empresarial competitivo en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo está limitado por las siguientes situaciones:

- 1) El tratamiento del problema del desarrollo empresarial competitivo
- 2) La propuesta de solución para la problemática a través del capital de trabajo razonable.
- 3) La dimensión espacial expresada en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 4) La dimensión temporal, por cuanto solo tratará el periodo que se inicial el 2016 hasta la actualidad.

1.7. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.7.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la incidencia de la reorganización del capital de trabajo en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

1.7.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) Establecer la incidencia de la reorganización del efectivo y equivalentes de efectivo en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

- 2) Determinar la incidencia de la reorganización de las cuentas por cobrar comerciales en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

- 3) Establecer la incidencia de la reorganización de las existencias en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

1.8. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

1.8.1. HIPÓTESIS GENERAL

La reorganización del capital de trabajo permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

1.8.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- 1) La reorganización del efectivo y equivalentes de efectivo permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

- 2) La reorganización de las cuentas por cobrar comerciales permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

- 3) La reorganización de las existencias permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE

Según Weston (2013, pp. pássim):

La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar.

En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente, es decir el conjunto de activos de corto plazo, para uso durante el período de 12 meses.

Matemáticamente el capital de trabajo (CT) se expresa del siguiente modo:

$$CT=EEE+VN+CCC+OCC+INV+GPA+OAC$$

Donde:

CT: Capital de trabajo.

EEE: Efectivo y equivalentes de efectivo (dinero en todas sus formas)

VN: Valores negociables o instrumentos financieros adquiridos para venderlos.

CCC: Cuentas por cobrar comerciales, es decir del giro o actividad principal

OCC: Otras cuentas por cobrar.

INV: Inventarios, para el caso mercaderías de las empresas

GPA: Gastos pagados por anticipado.

OAC: Otros activos corrientes, como saldos a favor de tributos.

Gráficamente sería del siguiente modo:

ABC SAC

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CAPITAL DE TRABAJO O ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	
	PASIVO	NO
	CORRIENTE	
PATRIMONIO NETO		
BIENES DE CAPITAL O		
ACTIVO	NO	
CORRIENTE		

Ejemplo:

Una empresa FFF SAC dispone de lo siguiente:

Dinero en caja: 5,000, Dinero en cta de ahorros: 10,000, dinero en cuenta corriente: 20,000. También dispone de acciones de la empresa Yanacocha sac por 30,000. Asimismo, tiene pendientes de cobro a sus clientes el importe de 80,000. También prestó a sus directivos el importe de 10,000. También reporta mercaderías en almacén por 30,000. Tiene crédito fiscal del IGV 1,000 y Saldo a favor del impuesto a la renta de tercera categoría por 3,000. Asimismo, se reporta Bienes de capital por 111,000, pasivo corriente de 40,000, pasivo no corriente de 160,000 y patrimonio neto de 100,000

Se pide lo siguiente:

Identificar cada concepto del activo corriente

Determinar el capital de trabajo.

Solución:

Formula del capital de trabajo:

$$CT=EEE+VN+CCC+OCC+INV+GPA+OAC$$

EEE: 35,000

VN: 30,000

CCC: 80,000

OCC: 10,000

INV: 30,000

GPA: 000

OAC:4,000

Reemplazando:

$$CT=35,000+30,000+80,000+10,000+30,000+000+4,000$$

$$CT= 189,000$$

FFF SAC

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CT: 189,000 63%	PC: 40,000 13%
	PNC: 160,000 53%
	PN: 100,000 34%
BC: 111,000	

37%	
TA: 300,000: 100%	TPyPN: 300,000: 100%

Según Weston (2013, pp. pássim):

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo. Para determinar el capital de trabajo de una forma más objetiva, se debe restar de los Activos corrientes, los pasivos corrientes. De esta forma obtenemos lo que se llama el capital de trabajo neto contable. Esto supone determinar con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo. La fórmula para determinar el capital de trabajo neto contable, tiene gran relación con una de las razones de liquidez llamada razón corriente, la cual se determina dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente, y se busca que la relación como mínimo sea de 1:1, puesto que significa que por cada peso que tiene la empresa debe un peso.

Una razón corriente de 1:1 significa un capital de trabajo = 0, lo que nos indica que la razón corriente siempre debe ser superior a 1. Claro está que si es igual a 1 o inferior a 1 no significa que la empresa no pueda operar, de hecho, hay muchas empresas que operan con un capital de trabajo de 0 e inclusive inferior. El hecho de tener un capital de trabajo 0 no significa que no tenga recursos, solo significa que sus pasivos corrientes son superiores a sus activos corrientes, y es posible que sus activos corrientes sean suficientes para operar, lo que sucede es que, al ser los pasivos corrientes iguales o superiores a los activos corrientes, se corre un alto riesgo de sufrir de iliquidez, en la medida en que las exigencias de los pasivos corrientes no alcancen a

ser cubiertas por los activos corrientes, o por el flujo de caja generado por los activos corrientes.

Ante tal situación, en la que el flujo de caja generado por los activos corrientes no pueda cubrir las obligaciones a corto plazo y para cubrir las necesidades de capital de trabajo, se requiere financiar esta iliquidez, lo que se puede hacer mediante capitalización por los socios o mediante adquisición de nuevos pasivos, solución no muy adecuada puesto que acentuaría la causa del problema y se convertiría en una especie de círculo vicioso.

El capital de trabajo tiene relación directa con la capacidad de la empresa de generar flujo de caja. El flujo de caja o efectivo, que la empresa genere será el que se encargue de mantener o de incrementar el capital de trabajo. La capacidad que tenga la empresa de generar efectivo con una menor inversión o una menor utilización de activos, tiene gran efecto en el capital de trabajo. Es el flujo de caja generado por la empresa el que genera los recursos para operar la empresa, para reponer los activos, para pagar la deuda y para distribuir utilidades a los socios.

Una eficiente generación de recursos garantiza la solvencia de la empresa para poder asumir los compromisos actuales y proyectar futuras inversiones sin necesidad de recurrir a financiamiento de los socios o de terceros. El flujo de caja de la empresa debe ser suficiente para mantener el capital de trabajo, para reponer activos, para atender los costos de los pasivos, y lo más importante; para distribuir utilidades a los socios de la empresa.

Según Weston (2013, pp. pássim):

El capital de trabajo neto operativo comprende un concepto mucho más profundo que el concepto contable de capital de trabajo, y en este se considera única y

exclusivamente los activos que directamente intervienen en la generación de recursos, menos las cuentas por pagar.

Matemáticamente el Capital de Trabajo neto (CTN) se determina del siguiente modo:

$$\text{CTN} = \text{AC} - \text{PC}$$

Donde:

AC: Activo corriente, es decir activos de corto plazo.

PC: Pasivo corriente, es decir deudas de corto plazo

ABC SAC

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CAPITAL DE TRABAJO O ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	
	PASIVO CORRIENTE	NO CORRIENTE
BIENES DE CAPITAL O ACTIVO CORRIENTE	PATRIMONIO NETO	
	NO	

Ejemplo:

Sobre el caso anterior se pide determinar el capital de trabajo neto.

Al respecto se tienen los siguientes datos:

FFF SAC

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CT: 189,000 63%	PC: 40,000 13%
	PNC: 160,000 53%
BC: 111,000 37%	PN: 100,000 34%
TA: 300,000: 100%	TPyPN: 300,000: 100%

Por tanto:

$$CTN = AC - PC$$

Reemplazando datos:

$$CTN = 189,000 - 40,000$$

$$CTN = 149,000$$

Porcentualmente:

$$CTN: 63\% - 13\%$$

$$CTN = 50\%$$

Según Weston (2013, pp. pássim):

Se supone que el efectivo en una empresa debe ser lo menos posible, debe aproximarse a cero, ya que el efectivo no genera rentabilidad alguna. Tener grandes sumas de disponible es un error financiero. Una empresa no se puede dar el lujo de tener una cantidad considerable de efectivo ocioso cuando puede invertirlo en un activo que genere alguna rentabilidad como los inventarios, activos fijos, o el pago de los pasivos que por su naturaleza siempre generan altos costos financieros.

El capital de trabajo neto operativo, es la suma de Inventarios y cartera, menos las cuentas por pagar.

Básicamente, la empresa gira en torno a estos tres elementos. La empresa compra a crédito los inventarios, eso genera cuentas por pagar. Luego esos Inventarios los vende a crédito, lo cual genera la cartera.

La administración eficaz y eficiente de estos tres elementos, es lo que asegura un comportamiento seguro del capital de trabajo.

La empresa debe tener políticas claras para cada uno de estos elementos. Respecto a los inventarios, estos deben ser solo los necesarios para asegurar una producción continua, pero no demasiados porque significaría inmovilizar una cantidad de recursos representados en Inventarios almacenados a la espera de ser realizados. (Vea Producción justo a tiempo).

Respecto a la cartera, y entendiendo que esta representa buena parte de los recursos de la empresa en manos de clientes, debe tener políticas optimas de gestión y cobro, y en cuanto al plazo que se da a los clientes, este debe estar acorde con las necesidades financieras y los costos financieros que pueda tener la empresa por tener recursos sobre los cuales no puede disponer y que no están generando rentabilidad alguna, a no

ser que se adopte una política de financiación que ofrezca un rendimiento superior al costo financiero que generarían esos mismos recursos.

En cuanto a la política de cuentas por pagar, por su costo financiero, debe ser muy sana. Caso contrario que se debe dar en la cartera, en las cuentas por pagar, entre más plazo se consiga para pagar las obligaciones, mucho mejor. Igual con los costos financieros, entre menor sea la financiación más positiva para las finanzas de la empresa. La financiación y los plazos son básicamente los principales elementos que se deben tener en cuenta en el manejo de las cuentas por pagar.

Debe haber concordancia entre las políticas de cartera y cuentas por pagar. No es recomendable, por ejemplo, que las cuentas por pagar se pacten a 60 días y la cartera a 90 días. Esto generaría un desequilibrio en el capital de trabajo de 30 días. La empresa tendría que financiar con capital de trabajo extra esos 30 días. Igual sucede con la financiación. Si el proveedor cobra un 1% de financiación y al cliente solo se le cobra un 0.5% o no se le cobra, se presenta un desfase entre lo pagado con lo ganado, lo cual tendría que ser compensado con recursos extras de la empresa.

Cualquier política que afecte el capital de trabajo, conlleva a que ese capital afectado debe financiarse o reponerse, lo que solo se posible hacerlo de tres formas; ser generado por la misma empresa; financiado por los socios o financiado por terceros.

Lo ideal es que la empresa esté en condiciones de generar los suficientes recursos para cubrir todos estos eventos relacionados con el mantenimiento y crecimiento del trabajo. Pero se debe tener presente que muchas veces, con solo administrar eficazmente los elementos que intervienen en el capital de trabajo es suficiente.

A manera de ejemplo, una forma de aumentar el Flujo de caja libre puede ser simplemente administrando mejor los costos de producción, o implementando una política de gestión de cartera más eficiente. Esto puede ser suficiente para conservar el

capital de trabajo sin necesidad de recurrir a mayores inversiones las que requieren financiación de terceros o mayores aportes de los socios. Como se puede observar, el concepto de capital de trabajo es mucho más que un conjunto de recursos a disposición de la empresa; es, además, la manera como se debe administrar ese conjunto de recursos y elementos participantes en la generación del capital de trabajo.

Según Van Horne (2013, pp. 75-82):

La administración del capital de trabajo se refiere a la forma como se planifica, organiza, toma decisiones y controlan los activos corrientes, de tal modo que permitan el funcionamiento normal de la empresa. Asimismo, el capital de trabajo es la capacidad de una empresa para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. A nivel neto puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo. El capital de trabajo resulta útil para establecer el equilibrio patrimonial de cada organización empresarial. Se trata de una herramienta fundamental a la hora de realizar un análisis interno de la firma, ya que evidencia un vínculo muy estrecho con las operaciones diarias que se concretan en ella. En concreto, podemos establecer que todo capital de trabajo se sustenta o conforma a partir de la unión de varios elementos fundamentales. Entre los mismos, los que le otorgan sentido y forma, se encuentran los valores negociables, el inventario, el efectivo y finalmente lo que se da en llamar cuentas por cobrar.

Asimismo, es importante resaltar el hecho de que la principal fuente del capital del trabajo son las ventas que se realizan a los clientes. Mientras, podemos determinar que el uso fundamental que se le da a ese mencionado capital es el de acometer los desembolsos de lo que es el costo de las mercancías que se han vendido y también el

hacer frente a los distintos gastos que trae consigo las operaciones que se hayan acometido.

No obstante, entre otros usos están también la reducción de deuda, la compra de activos no corrientes o la recompra de acciones de capital en circulación. Cuando el activo corriente supera al pasivo corriente, se está frente a un capital de trabajo positivo. Esto quiere decir que la empresa posee más activos líquidos que deudas con vencimiento en el tiempo inmediato. En el otro sentido, el capital de trabajo negativo refleja un desequilibrio patrimonial, lo que no representa necesariamente que la empresa esté en quiebra o que haya suspendido sus pagos.

El capital de trabajo negativo implica una necesidad de aumentar el activo corriente. Esto puede realizarse a través de la venta de parte del activo inmovilizado o no corriente, para obtener el activo disponible. Otras posibilidades son realizar ampliaciones de capital o contraer deuda a largo plazo.

Además de todo lo expuesto es importante recalcar también que existen otros dos tipos de capital de trabajo que se delimitan en base al tiempo. Así, en primer lugar, tendríamos que hacer referencia al conocido como capital de trabajo permanente. Este se define como el conjunto o cantidad de activos circulantes que se necesitan para cubrir a largo plazo lo que son las necesidades mínimas.

Y, luego, en segundo lugar, tenemos el capital de trabajo temporal. En este caso, este se puede determinar que es la cantidad de esos activos circulantes que va variando y modificándose en base a los requerimientos o necesidades de tipo estacional que vayan teniendo lugar. Entre las fuentes del capital de trabajo, se pueden mencionar a las operaciones normales, la venta de instrumentos financieros, la utilidad sobre la venta de valores negociables, las aportaciones de fondos de los dueños, la venta de activos fijos, el reembolso del impuesto sobre la renta y los préstamos bancarios. Cabe

destacar que el capital de trabajo debería permitir a la firma enfrentar cualquier tipo de emergencia o pérdidas sin caer en la bancarrota.

Según Gitman (2013, pp. pássim):

En gestión financiera, se entiende como capital de trabajo o fondo de maniobra (también denominado capital circulante, capital corriente, fondo de rotación o capital de rotación), a la parte del activo circulante que es financiada con recursos de carácter permanente. Es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

El fondo de maniobra puede ser definido a partir de dos puntos de vista básicos, un primer punto es el activo, como una parte del activo circulante y una segunda visión que procede del pasivo o recursos financieros como recurso permanente.

En el enfoque activo circulante; el fondo de maniobra representa la parte del activo corriente que está financiada por fuentes de financiación permanente. Es decir, que el capital con el que se ha obtenido la parte del activo circulante que representa el fondo de maniobra se ha de devolver a largo plazo o en algunos casos ni siquiera hace falta devolverlo ya que no es exigible al formar parte de los recursos propios. En este enfoque, el fondo de maniobra es una consecuencia de la operativa diaria de la compañía. Los recursos de largo plazo que una empresa tiene para financiar las necesidades operativas de corto plazo, una vez que ha financiado sus activos fijos. Matemáticamente su resultado es igual al enfoque de los recursos permanentes, pero desde el punto de vista financiero tiene un enfoque diferente.

Según Gitman (2013, pp. pássim):

El capital de trabajo o fondo de maniobra expresa la parte del activo corriente que se comporta como activo no corriente, es decir, que a pesar de que su contenido va rotando, representa un margen de error en cuanto a solvencia constante en la empresa. Si en un momento determinado se tuviesen que devolver todas las deudas a corto plazo (Pasivo corriente) que ha acumulado la empresa, el fondo de maniobra es lo que quedaría del activo corriente. Por lo tanto, según este punto de vista, cuanto mayor sea el fondo de maniobra de una empresa menos riesgo habrá de que caiga en insolvencia.

En el enfoque de capitales permanentes, es una visión financiera, que, siendo matemáticamente igual al resultado anterior, tiene un concepto y análisis diferentes.

En éste enfoque, el fondo de maniobra es el sobrante de los recursos permanentes (deuda de largo plazo más los recursos propios de la empresa), después de cubrir el activo fijo, recursos que sirven para financiar las operaciones de corto plazo de una empresa. En este enfoque, el FM es una parte de los recursos financieros, son los recursos que tiene la empresa para operar, es decir para financiar su caja, cuentas por cobrar, inventario y otros activos corrientes Un Fondo de Maniobra alto equivale a un excedente no de activo corriente, sino de recursos permanentes disponibles.

Esta diferencia de enfoque es importante para compañías que operan en entornos de difícil financiamiento, donde es necesario que se conozca los recursos que la compañía tiene para operar en el corto plazo.

Debe existir un equilibrio las inversiones de una empresa y su financiación, entre el plazo de permanencia de los activos y el plazo en que deber ser devueltos los fondos utilizados para su adquisición. En consecuencia y para conseguir este equilibrio un principio de prudencia financiera exige que las inversiones a largo plazo que

constituyen el contenido del activo fijo deben financiarse con capitales permanentes (recursos propios más exigibles a largo plazo).

De acuerdo con estos principios, la financiación del activo circulante al tratarse de inversiones a corto plazo se financiaría con recursos a corto plazo. Pero un análisis profundo del funcionamiento del ciclo de explotación de una empresa una parte del activo circulante no se recupera a corto plazo porque es reinvertida de forma continua por lo que exige que sea financiada con recursos a largo plazo. Por esto es necesario que existe un fondo de seguridad que cubra los desajustes entre la corriente de cobros y la de pagos. Por lo que es recomendable que los recursos permanentes financien la totalidad del activo no corriente más una parte del activo corriente, que es justamente el fondo de maniobra.

Según Gitman (2013, pp. pássim):

Desde un punto de vista teórico, la utilidad del concepto de fondo de maniobra se centra en su capacidad en medir el equilibrio patrimonial de la entidad, toda vez que la existencia de un fondo de maniobra positivo acredita la existencia de activos líquidos en mayor cuantía que las deudas con vencimiento a corto plazo. En este sentido, puede considerarse que la presencia de un capital de trabajo negativo puede ser indicativo de desequilibrio patrimonial. Todo ello debe ser entendido bajo la consideración de que esta situación no afirma la situación de quiebra o suspensión de pagos de la entidad contable. Un fondo de maniobra negativo significa que una parte del activo fijo está siendo financiada con recursos a corto plazo.

La simplificación aportada por el capital de trabajo motiva su amplia utilización en la práctica del análisis financiero. Las normas que rigen la financiación de la empresa y también el fondo de maniobra únicamente establecen que las empresas deben ser

solventes. No se puede manifestar apriori con carácter unívoco el valor del fondo de maniobra, ni tan siquiera su signo.

Las empresas de carácter industrial que trabajan bajo pedido, como pueden ser las empresas de astilleros, construcción aeronáutica y obra pública, necesitan un fondo de maniobra muy grande por sus propios procesos de producción, mayor que en el resto de industrias. El sector comercial suele requerir menores necesidades de fondo de maniobra, por su alta rotación de productos y elevado grado de liquidez.

El análisis complementario del período medio de maduración, así como del plazo concreto de vencimiento de las deudas a corto plazo y disponibilidades de medios, complementará el adecuado estudio de la situación patrimonial puesta de relieve en el balance de situación.

Si el fondo de maniobra es negativo, habitualmente es un indicador de la necesidad urgente de aumentar el activo circulante para poder devolver las deudas a corto plazo. Esto se puede conseguir con medidas, como vender parte del inmovilizado (activo no corriente) para conseguir disponible (activo corriente), endeudarse a largo plazo o realizar una ampliación de capital.

En algunas actividades empresariales el fondo de maniobra negativo puede considerarse normal, como en algunas empresas de distribución minorista o de servicios, donde el negocio es más financiero que de circulante (los proveedores cobran más tarde que pagan los clientes, éstos normalmente al contado). Por ello, deben considerarse adicionalmente los sectores de actividad, antigüedad y tamaño de la entidad, etc.

Según Gómez (2014, pp. pássim):

La administración del capital de trabajo se refiere al manejo de todas las cuentas corrientes de la empresa que incluyen todos los activos y pasivos corrientes, este es un punto esencial para la dirección y el régimen financiero. La administración de los recursos de la empresa, son fundamentales para su progreso, este escrito centra sus objetivos en mostrar los puntos claves en el manejo del capital de trabajo, porque es este el que nos mide en gran parte el nivel de solvencia y asegura un margen de seguridad razonable para las expectativas de los gerentes y administradores.

El objetivo primordial de la administración del capital de trabajo es manejar cada uno de los activos y pasivos circulantes de la empresa de tal manera que se mantenga un nivel aceptable de este. Los principales activos circulantes a los que se les debe poner atención son la caja, los valores negociables e inversiones, cuentas por cobrar y el inventario, ya que estos son los que pueden mantener un nivel recomendable y eficiente de liquidez sin conservar un alto número de existencias de cada uno, mientras que los pasivos de mayor relevancia son cuentas por pagar, obligaciones financieras y los pasivos acumulados por ser estas las fuentes de financiamiento de corto plazo.

Cuando una empresa tiene entradas de caja inciertas, debe mantener un nivel de activos corrientes suficientes para cubrir sus pasivos circulantes.

El capital de trabajo puede definirse como "la diferencia que se presenta entre los activos y los pasivos corrientes de la empresa". Se puede decir que una empresa tiene un capital neto de trabajo cuando sus activos corrientes sean mayores que sus pasivos a corto plazo, esto conlleva a que si una entidad organizativa desea empezar alguna operación comercial o de producción debe manejar un mínimo de capital de trabajo que dependerá de la actividad de cada una.

Los pilares en que se basa la administración del capital de trabajo se sustentan en la medida en la que se pueda hacer un buen manejo sobre el nivel de liquidez, ya que

mientras más amplio sea el margen entre los activos corrientes que posee la organización y sus pasivos circulantes mayor será la capacidad de cubrir las obligaciones a corto plazo, sin embargo, se presenta un gran inconveniente porque cuando exista un grado diferente de liquidez relacionado con cada recurso y cada obligación, al momento de no poder convertir los activos corrientes más líquidos en dinero, los siguientes activos tendrán que sustituirlos ya que mientras más de estos se tengan mayor será la probabilidad de tomar y convertir cualquiera de ellos para cumplir con los compromisos contraídos.

Según Gómez (2014, pp. pássim):

El origen y la necesidad del capital de trabajo está basado en el entorno de los flujos de caja de la empresa que pueden ser predecibles, (la preparación del flujo de caja se encuentran en escritos de este canal) también se fundamentan en el conocimiento del vencimiento de las obligaciones con terceros y las condiciones de crédito con cada uno, pero en realidad lo que es esencial y complicado es la predicción de las entradas futuras a caja, ya que los activos como las cuentas por cobrar y los inventarios son rubros que en el corto plazo son de difícil convertibilidad en efectivo, esto pone en evidencia que entre más predecibles sean las entradas a caja futuras, menor será el capital de trabajo que necesita la empresa.

El objetivo primordial de la administración del capital de trabajo es manejar cada uno de los activos y pasivos corrientes de la empresa.

Se dice que a mayor riesgo mayor rentabilidad, esto se basa en la administración del capital de trabajo en el punto que la rentabilidad es calculada por utilidades después de gastos frente al riesgo que es determinado por la insolvencia que posiblemente tenga la empresa para pagar sus obligaciones.

Un concepto que toma fuerza en estos momentos es la forma de obtener y aumentar las utilidades, y por fundamentación teórica se sabe que para obtener un aumento de estas hay dos formas esenciales de lograrlo, la primera es aumentar los ingresos por medio de las ventas y en segundo lugar disminuyendo los costos pagando menos por las materias primas, salarios, o servicios que se le presten, este postulado se hace indispensable para comprender como la relación entre la rentabilidad y el riesgo se unen con la de una eficaz dirección y ejecución del capital de trabajo.

"Entre más grande sea el monto del capital de trabajo que tenga una empresa, menos será el riesgo de que esta sea insolvente", esto tiene fundamento en que la relación que se presenta entre la liquidez, el capital de trabajo y riesgo es que si se aumentan el primero o el segundo el tercero disminuye en una proporción equivalente.

Ya considerados los puntos anteriores, es necesario analizar los puntos claves para reflexionar sobre una correcta administración del capital de trabajo frente a la maximización de la utilidad y la minimización del riesgo.

Naturaleza de la empresa: Es necesario ubicar la empresa en un contexto de desarrollo social y productivo, ya que el desarrollo de la administración financiera en cada una es de diferente tratamiento.

Las empresas siempre buscan por naturaleza depender de sus activos fijos en mayor proporción que de los corrientes para generar sus utilidades, ya que los primeros son los que en realidad generan ganancias operativas.

Las empresas obtienen recursos por medio de los pasivos corrientes y los fondos de largo plazo, en donde los primeros son más económicos que los segundos.

En consecuencia la administración del capital de trabajo tiene variables de gran importancia que han sido analizadas anteriormente de forma rápida pero concisa , cada una de ellas son un punto clave para la administración que realizan los gerentes ,

directores y encargados de la gestión financiera, es recurrente entonces tomar todas las medidas necesarias para determinar una estructura financiera de capital donde todos los pasivos corrientes financien de forma eficaz y eficiente los activos corrientes y la determinación de un financiamiento óptimo para la generación de utilidad y bienestar social.

Según Heredia (2014, pp. 14-18):

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo. Dichos recursos constituyen el capital de trabajo de la empresa. El estudio, análisis y administración del Capital de Trabajo son de gran importancia para la empresa por cuanto permite dirigir las actividades operativas de la misma, sin restricciones financieras permitiéndole a la empresa poder hacer frente a situaciones emergentes sin riesgo de un desastre financiero. Además, el buen manejo del Capital de Trabajo posibilita el oportuno pago de las deudas u obligaciones asegurando el crédito de las deudas. Para determinar el Capital de Trabajo de una forma más objetiva, se debe restar de los Activos Corrientes, los Pasivos Corrientes. De esta forma obtenemos lo que se llama el Capital de Trabajo Neto Contable. Esto supone determinar con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

La fórmula para determinar el Capital de Trabajo neto contable, tiene gran relación con una de las razones de liquidez llamada Liquidez Corriente, la misma que se determina dividiendo el Activo Corriente entre el Pasivo Corriente, y se busca que la

relación como mínimo sea de 1:1, puesto que significa que por cada nuevo sol que tiene la empresa, debe un nuevo sol.

Una razón corriente de 1:1 significa un Capital de Trabajo = 0, lo que nos indica que la razón corriente siempre debe ser superior a 1.

Claro está que si es igual a 1 o inferior a 1 no significa que la empresa no pueda operar. De hecho, hay muchas empresas que operan con un Capital de Trabajo de 0 e inclusive inferior.

El hecho de tener un Capital de Trabajo 0 ni significa que no tenga recursos, solo significa que sus pasivos corrientes son superiores a sus activos corrientes, y es posible que sus corrientes sean los suficientes para operar. Lo que sucede es que, al ser los pasivos corrientes iguales o superiores a los activos corrientes, se corre el alto riesgo de sufrir de iliquidez, en la medida en que las exigencias de los pasivos corrientes no alcancen a ser cubiertas por los activos corrientes, o por el flujo de caja generado por los activos corrientes. Ante tal situación, es decir, cuando el flujo de caja generado por los activos corrientes no pueda cubrir las obligaciones a corto plazo y para cubrir necesidades de Capital de Trabajo, es necesario financiar esta iliquidez, lo que se puede hacer mediante capitalización por los socios o mediante adquisición de nuevos pasivos, solución no muy adecuada puesto que acentuaría la causa del problema y se convertiría en una especie de círculo vicioso.

Según Heredia (2014, pp. 35-38):

El Capital de Trabajo tiene relación directa con la capacidad de la empresa de generar flujo de caja. El flujo de caja o efectivo, que la empresa genere será el que se encargue de mantener o de incrementar dicho capital.

La capacidad que tenga la empresa de generar efectivo con una menor inversión o una menor utilización de activos de activos, tiene gran efecto en el Capital de Trabajo, es el flujo de caja generado por la empresa el que genera los recursos para operar la empresa, para reponer los activos, para pagar la deuda y para distribuir utilidades a los socios.

Una eficiente generación de recursos garantiza la solvencia de la empresa para poder asumir los compromisos actuales y proyectar futuras inversiones sin necesidad de recurrir a financiamiento de los socios o terceros.

El capital de trabajo está constituido por aquellos recursos que requiere la empresa para desarrollar sus operaciones económicas. En ese sentido, el Capital de Trabajo viene a ser la diferencia existente entre los activos corrientes (importe suministrado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas) totales y los pasivos corrientes totales de la empresa. Matemáticamente el capital de trabajo se obtiene mediante la siguiente ecuación: $CT = AC - PC$. Donde: CT: El capital de trabajo; AC: El activo corriente; PC: Pasivo corriente

Los conceptos principales del Capital de Trabajo son dos: El Capital de Trabajo neto y el Capital de Trabajo bruto. Cuando los contadores usan el término Capital de Trabajo, por lo general se refieren al Capital de Trabajo neto, que es la diferencia en soles entre el activo y el pasivo circulantes. Es una medida del grado en que las empresas están protegidas contra problemas de liquidez.

2.1.2. DESARROLLO EMPRESARIAL COMPETITIVO

Según Koontz & O'Donnell (2014, p. 147):

El desarrollo empresarial, está relacionado con varios factores, como crecer sobre la base de una unidad económica, crecer generando otras unidades económicas; mejorar la economía, eficiencia, efectividad, productividad, mejora continua y competitividad; también con la obtención de mejores niveles de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad.

El desarrollo tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente dicho, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria. Para alcanzar desarrollo empresarial, es básico tener una adecuada gestión y que tiene considere al control como parte del proceso de gestión efectiva, al respecto indica que el control, es la evaluación y corrección de las actividades de los subordinados para asegurarse de que lo que se realiza se ajusta a los planes.

De ese modo mide el desempeño en relación con las metas y proyectos, muestra donde existen desviaciones negativas y al poner en movimiento las acciones necesarias para corregir tales desviaciones, contribuye a asegurar el cumplimiento de los planes.

Aunque la planeación debe preceder al control, los planes no se logran por sí mismos.

El plan guía al jefe para que en el momento oportuno aplique los recursos que serán necesarios para lograr metas específicas. Entonces las actividades son medidas para determinar si se ajustan a la acción planeada

Según Díaz (2013, p. 76):

El desarrollo empresarial, es el grado de progreso, optimización o perfeccionamiento de la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad que deben tener las empresas. Cuando las empresas dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre este tipo de empresas; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

Flores (2013, p. 79); señala que:

El desarrollo empresarial es un proceso y que el mismo se inicia con la planeación que incluye la selección de objetivos, estrategias, políticas, programas y procedimientos. La planeación, es por tanto, toma de decisiones, porque incluye la elección de una entre varias alternativas.

La organización incluye el establecimiento de una estructura organizacional y funcional, a través de la determinación de las actividades requeridas para alcanzar las metas de la empresa y de cada una de sus partes, el agrupamiento de estas actividades, la asignación de tales grupos de actividades a un jefe, la delegación de autoridad para llevarlas a cabo y la provisión de los medios para la coordinación horizontal y vertical de las relaciones de información y de autoridad dentro de la estructura de la

organización. Algunas veces todos estos factores son incluidos en el término estructura organizacional, otras veces se le denomina relaciones de autoridad administrativa.

En cualquier caso, la totalidad de tales actividades y las relaciones de autoridad son lo que constituyen la función de organización. La integración es la provisión de personal a los puestos proporcionados por la estructura organizacional. Por tanto, requiere de la definición de la fuerza de trabajo que será necesaria para alcanzar los objetivos, e incluye el inventariar, evaluar y seleccionar a los candidatos adecuados para tales puestos; el compensar y el entrenar o de otra forma el desarrollar tanto a los candidatos como a las personas que ya ocupan sus puestos en la organización para que alcancen los objetivos y tareas de una forma efectiva.

Según Johnson & Scholes (2013, p. 208):

El desarrollo empresarial solo es posible cuando el estado promueva el acceso de las empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado, a través de entidades especiales debe promover y articular íntegramente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios del mercado financiero y de capitales en beneficios de estas empresas.

Para Pérez (2013, pp. 133-138):

El desarrollo empresarial se inicia llevando a cabo una serie de relaciones entre la empresa y sus trabajadores, proveedores, bancos y clientes. El primer paso para la creación de las relaciones deseadas consiste en establecer objetivos, tratando esos objetivos que desea establecer con aquellas personas que deberán alcanzarlos.

Al fijarse estos objetivos debe ser de tal forma que pueda enfocarse el resultado en términos mensurables. Cualquier modificación en ellos debe contar con los medios apropiados. Finalmente es necesario ponerlos a prueba continuamente ya que su intención en determinado momento, puede no ser factible de alcanzarlo.

El desarrollo empresarial es una estrategia o proceso por medio del cual los empresarios trabajan el fortalecimiento de habilidades, destrezas y capacitaciones. Es un concepto amplio que abarca desde la incubación de la idea, el desarrollo de la misma y su "final nacimiento" convirtiendo a la idea en una empresa de éxito. Pero es un concepto en continua evolución y desarrollo. Podemos describirlo como el proceso mediante el cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el mejor manejo de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que ayude al crecimiento de la misma.

De suma importancia es el destacar que el desarrollo empresarial es, a su vez, un proceso integral de instrucción donde se pretenden abarcar los conceptos necesarios que se comprenden en el proceso de convertirse en empresario y de lograrlo de forma profesional y exitosa.

El desarrollo empresarial consta de tres etapas. Estas son: 1. Primera etapa: Desarrollo orientado al producto: En los primeros momentos de una empresa familiar (pequeña empresa), la estructura de organización era simple. Esta etapa, habitualmente, se caracteriza por una "atractiva" mezcla de confusión y alborozo. Los sistemas y la planificación no existen; no hay especialización. Todas las decisiones claves corren por cuenta de un único individuo. Durante esta fase, también se sienten culpable de poner en riesgo la seguridad de su familia. La mayoría de los empleados disfrutaban con la excitación y el desafío de esta primera fase. 2. Segunda etapa: Desarrollo orientado al proceso: Cuando se inicia la segunda etapa del crecimiento, por lo general la

empresa ya ha logrado estabilidad comercial y equilibrio financiero. Las relaciones con los proveedores están firmemente consolidadas, el crecimiento de las ventas y ganancias se habrá estabilizado.

El propósito sigue firmemente aferrado a la iniciativa en la toma de decisiones, sin ceder ningún control efectivo. También puede haberse introducido algunos controles y métodos de organización a fin de mejorar la eficiencia de la compañía para llevar a cabo procesos básicos. A medida que la empresa continúa creciendo se vuelve más compleja. Este es el momento crucial en el cual la empresa familiar a menudo tiende a meterse en problemas.

Es necesario decir que la empresa se organizará con vistas al desarrollo y formular las bases para entrar en la tercera fase de la planificación. 3. Tercera etapa: Desarrollo orientado a la planificación: Este es un periodo de integración: el personal, los sistemas y los procesos operan juntos y ya no enfrentados entre sí; los gerentes se apoyan mutuamente; se crea un equipo de gerencia; y se comienza a tomar forma una cultura empresarial sobre bases sólidas y duraderas. Una vez que el propietario descubra que el manejo de la empresa llega naturalmente, ya no será manejado por los acontecimientos. Otras características son: a. El propietario está más libre para concentrarse en el liderazgo y la visión empresarial; b. El control del propietario estriba en su confianza en los otros para manejar sus responsabilidades; c. Comienza a desarrollar una cultura definida sobre la base de la toma de decisiones; d. El crecimiento se controla a través de la planificación estratégica; e. Los gerentes se comprometen en el proceso de la toma de decisiones; f. La comunicación es abierta y clara; g. Los asesores externos juegan un papel más activo; h. Las funciones que desempeñan los miembros de la familia han sido definidas.

El mundo de hoy no es tan estable como lo era ayer y lo será menos mañana. Operar un negocio va a ser más difícil en lo futuro, a menos que se tomen los recaudos, planificando, organizando, dirigiendo, controlando de manera eficaz. Para aquellos que pretenden sobrevivir en un negocio pequeño, no solo es necesario el trabajo duro, sino también el hacerlo de manera inteligente. Para lograr triunfar deberán continuamente revisar la validez de los objetivos del negocio, sus estrategias y su modo de operación, tratando siempre de anticiparse a los cambios y adaptando los planes de acuerdo a dichos cambios. Quienes crean empresas pequeñas, lo hacen desconociendo las escasas probabilidades de supervivencia o a pesar de ellas.

La experiencia demuestra que el 50% de dichas empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años. Según revelan los análisis estadísticos, el 95% de estos fracasos son atribuibles a la falta de competencia y de experiencia en la dirección de empresas dedicadas a la actividad concreta de que se trate. Añade en su artículo Mauricio Lefcovich que, en los últimos años, incluso a las empresas mejor dirigidas les ha costado trabajo mantener, ya no elevar, su nivel de beneficios. También han tropezado cada vez con mayores dificultades a la hora de trasladar los aumentos de coste a sus clientes subiendo el precio de sus productos o servicios. La mejor forma de prevenir el descalabro y apuntalar sobre bases sólidas la continuidad y crecimiento de la empresa es reconociendo todos aquellos factores posibles de comprometerla. A tales efectos, Mauricio Lefcovich da una larga lista de factores a los cuales el o los propietarios deberán regularmente acudir para evitar los dañinos efectos causados por ellos.

Para Robbins & Coulter (2015, pp. 76-78):

La buena administración es la plataforma básica para concretar el desarrollo empresarial; el mismo que es un proceso que va de la mano con el proceso administrativo. La administración es la coordinación de recursos humanos, materiales, tecnológicos y económicos con la finalidad de maximizar la productividad de una entidad.

La administración se lleva a cabo en el marco del proceso administrativo que comprende la planeación; organización; ejecución; control. Al respecto los partidarios de la escuela del proceso administrativo consideran la administración como una actividad compuesta de ciertas sub-actividades que constituyen el proceso administrativo único. Este proceso administrativo formado por 4 funciones fundamentales, planeación, organización, ejecución y control.

Constituyen el proceso de la administración. Una expresión sumaria de estas funciones fundamentales de la administración es: i) La planeación para determinar los objetivos en los cursos de acción que van a seguirse; ii) La organización para distribuir el trabajo entre los miembros del grupo y para establecer y reconocer las relaciones necesarias; iii) La ejecución por los miembros del grupo para que lleven a cabo las tareas prescritas con voluntad y entusiasmo; iv) El control de las actividades para que se conformen con los planes. A continuación se dan mayores detalles de cómo se configura la administración para concretar el desarrollo organizacional:

PLANEACIÓN:

Para Robbins & Coulter (2015, pp. 89-92):

Para un gerente y para un grupo de empleados es importante decidir o estar identificado con los objetivos que se van a alcanzar. El siguiente paso es alcanzarlos. ¿Esto origina las preguntas de que trabajo necesita hacerse? ¿Cuándo y cómo se hará?

Cuáles serán los necesarios componentes del trabajo, las contribuciones y cómo lograrlos.

En esencia, se formula un plan o un patrón integrando predeterminando de las futuras actividades, esto requiere la facultad de prever, de visualizar, del propósito de ver hacia delante. Las actividades importantes de planeación son las siguientes: a) Aclarar, amplificar y determinar los objetivos; b) Pronosticar; c) Establecer las condiciones y suposiciones bajo las cuales se hará el trabajo; d) Seleccionar y declarar las tareas para lograr los objetivos; e) Establecer un plan general de logros enfatizando la creatividad para encontrar medios nuevos y mejores de desempeñar el trabajo; f) Establecer políticas, procedimientos y métodos de desempeño; g) Anticipar los posibles problemas futuros; h) Modificar los planes a la luz de los resultados del control.

ORGANIZACIÓN.

Para Robbins & Coulter (2015, pp. 111-113):

Después que la dirección de las acciones futuras haya sido determinada, el paso siguiente para cumplir con el trabajo, será distribuir o señalar las necesarias actividades de trabajo entre los miembros del grupo e indicar la participación de cada miembro del grupo. Esta distribución del trabajo está guiada por la consideración de cosas tales como la naturaleza de las actividades componentes, las personas del grupo y las instalaciones físicas disponibles.

Estas actividades componentes están agrupadas y asignadas de manera que un mínimo de gastos o un máximo de satisfacción de los empleados se logre o que se alcance algún objetivo similar, si el grupo es deficiente ya sea en él número o en la calidad de los miembros administrativos se procuraran tales miembros. Cada uno de los miembros asignados a una actividad componente se enfrenta a su propia relación con

el grupo y la del grupo con otros grupos de la empresa. Las actividades importantes de organización son las siguientes: a) Subdividir el trabajo en unidades operativas; b) Agrupar las obligaciones operativas en puestos; c) Reunir los puestos operativos en unidades manejables y relacionadas; d) Aclarar los requisitos del puesto; e) Seleccionar y colocar a los individuos en el puesto adecuado; f) Utilizar y acordar la autoridad adecuada para cada miembro de la administración; g) Proporcionar facilidades personales y otros recursos; h) Ajustar la organización a la luz de los resultados del control.

EJECUCIÓN:

Para Robbins & Coulter (2015, pp. 158-159):

Para llevar a cabo físicamente las actividades que resulten de los pasos de planeación y organización, es necesario que el gerente tome medidas que inicien y continúen las acciones requeridas para que los miembros del grupo ejecuten la tarea.

Entre las medidas comunes utilizadas por el gerente para poner el grupo en acción está dirigir, desarrollar a los gerentes, instruir, ayudar a los miembros a mejorarse lo mismo que su trabajo mediante su propia creatividad y la compensación a esto se le llama ejecución. Las actividades importantes de la ejecución son las siguientes: a) Poner en practica la filosofía de participación por todos los afectados por la decisión; b) Conducir y retar a otros para que hagan su mejor esfuerzo; c) Motivar a los miembros; d) Comunicar con efectividad; e) Desarrollar a los miembros para que realicen todo su potencial; f) Recompensar con reconocimiento y buena paga por un trabajo bien hecho; g) Satisfacer las necesidades de los empleados a través de esfuerzos en el trabajo; h) Revisar los esfuerzos de la ejecución a la luz de los resultados del control.

CONTROL:

Para Robbins & Coulter (2015, p. 777):

Los gerentes siempre han encontrado conveniente comprobar o vigilar lo que se está haciendo para asegurar que el trabajo de otros está progresando en forma satisfactoria hacia el objetivo predeterminado. Establecer un buen plan, distribuir las actividades componentes requeridas para ese plan y la ejecución exitosa de cada miembro no asegura que la empresa será un éxito.

Pueden presentarse discrepancias, malas interpretaciones y obstáculos inesperados y habrán de ser comunicados con rapidez al gerente para que se emprenda una acción correctiva. Las actividades importantes de control son las siguientes: a) Comparar los resultados con los planes generales; b) Evaluar los resultados contra los estándares de desempeño; c) Idear los medios efectivos para medir las operaciones; d) Comunicar cuales son los medios de medición; e) Transferir datos detallados de manera que muestren las comparaciones y las variaciones; f) Sugerir las acciones correctivas cuando sean necesarias; g) Informar a los miembros responsables de las interpretaciones; h) Ajustar el control a la luz de los resultados del control.

INTERRELACIÓN ENTRE LAS FUNCIONES:

Para Robbins & Coulter (2015, p. 666):

En la práctica, las cuatro funciones fundamentales de la administración están de modo entrelazadas e interrelacionadas, el desempeño de una función no cesa por completo (termina) antes que se inicie la siguiente. Y por lo general no se ejecuta en una secuencia en particular, sino como parezca exigirlo la situación.

Al establecer una nueva empresa el orden de las funciones será quizás como se indica en el proceso, pero en una empresa en marcha, el gerente puede encargarse del control

en un momento dado y a continuación de esto ejecutar y luego planear. La secuencia deber ser adecuada al objetivo específico. Típicamente el gerente se haya involucrado en muchos objetivos y estará en diferentes etapas en cada uno. Para el no gerente esto puede dar la impresión de deficiencia o falta de orden. En tanto que en realidad el gerente tal vez está actuando con todo propósito y fuerza.

A la larga por lo general se coloca mayor énfasis en ciertas funciones más que en otras, dependiendo de la situación individual. Así como algunas funciones necesitan apoyo y ejecutarse antes que otras puedan ponerse en acción. La ejecución efectiva requiere que se hayan asignado actividades a las personas o hayan realizado las suyas de acuerdo con los planes y objetivos generales, de igual manera el control no puede ejercerse en el vacío debe haber algo que controlar. En realidad, la planeación está involucrada en el trabajo de organizar, ejecutar y controlar. De igual manera los elementos de organizar se utilizan en planear, ejecutar y controlar con efectividad. Cada función fundamental de la administración afecta a las otras y todas están relacionadas para formar el proceso administrativo.

2.2. EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE LIMA METROPOLITANA

Según Wikipedia (04 de octubre del 2018, pp. pássim):

Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los solicitantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial, así como sus necesarias inversiones.

Se puede considerar que una definición de uso común en círculos comerciales es la siguiente: “Una empresa es un sistema con su entorno definido como la industria en la cual se materializa una idea, de forma planificada, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes, a través de una actividad comercial”. Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, un plan de negocio, 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, y la planificación posterior está condicionada por dicha definición. La Comisión de la Unión Europea sugiere la siguiente definición: «Se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas, y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular».

De acuerdo al Derecho internacional, la empresa es el conjunto de capital, administración y trabajo dedicados a satisfacer una necesidad en el mercado.

Un diccionario legal de EE. UU. las define como: “an economic organization or activity; especially: a business organization” (una organización o actividad económica; especialmente una organización de negocios).

Otra definición -con un sentido más académico y de uso general entre sociólogos- es: “Grupo social en el que, a través de la administración de sus recursos, del capital y del trabajo, se producen bienes o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de una comunidad. Conjunto de actividades humanas organizadas con el fin de producir bienes o servicios”.

Percepciones de la función social de las empresas: Adam Smith se encuentra entre los primeros en teorizar al respecto. Para él una empresa es la organización que permite la «internacionalización» de las formas de producción: por un lado, permite que los factores de producción (capital, trabajo, recursos) se encuentren y por el otro permite la división del trabajo. Aun cuando para Smith la forma «natural» y eficiente de tal organización era aquella motivada por el interés privado —por ejemplo: «Es así que el interés privado y las pasiones de los individuos los disponen naturalmente a volver sus posesiones (stock en el original) hacia el empleo que en el caso ordinario son más ventajosos para la comunidad»⁶— Smith propone que hay también una necesidad o área que demanda acción pública: «De acuerdo al sistema de Libertad Natural, el Soberano sólo tiene tres deberes que atender, tercero, la obligación de realizar y conservar determinadas obras públicas y determinadas instituciones públicas, cuya realización y mantenimiento no pueden ser nunca de interés para un individuo particular o para un pequeño número de individuos, porque el beneficio de las mismas no podría nunca reembolsar de su gasto a ningún individuo particular o a ningún pequeño grupo de individuos, aunque con frecuencia reembolsan con mucho exceso a una gran sociedad» (op. cit p 490 (en inglés) —estableciendo así las bases de lo que algunos han llamado la Teoría de las empresas públicas.

El razonamiento de Smith es que es el caso que hay ciertos bienes y servicios cuya existencia o provisión implica beneficios que se extienden a la comunidad entera,

incluso a quienes no pagan por ellos. Esto da origen —en la percepción de Smith— al problema del polizón, es decir, al problema de que los individuos de esa sociedad están en la posición de beneficiarse, contribuyan o no a los costos. Consecuentemente Smith propone que la manera apropiada y justa de proveer y financiar esos bienes y servicios es a través de impuestos y empresas públicas.

Bienes y servicios que han sido generalmente considerados como incluibles en la producción pública, en adición a los sugeridos por Smith, como la «defensa» de la sociedad de otras sociedades, la “protección de los ciudadanos de injusticia u opresión por otros”, la educación, algunos caminos y obras públicas (especialmente faros, y algunas obras de defensa fluvial o marinas como espigones; rompeolas, etc), obras de salud pública (incluyendo alcantarillas, etc), incluyen: redes o sistemas postales; ferroviarias y eléctricas, etc, y, en general, las que constituyen ya sea un monopolio natural o requieren grandes inversiones (que exceden la capacidad de cualquier inversionista real) o las que solo generan ganancia después de un largo periodo, que excede las expectativas -o incluso la vida- de inversionistas potenciales.

Posteriormente, Paul Samuelson retoma esa percepción de Smith para sugerir que la maximización del beneficio o utilidad social se puede lograr satisfaciendo la famosa Condición de Samuelson, lo que ha llevado a algunos a sugerir una economía mixta. En las palabras de Joseph E. Stiglitz: «El verdadero debate hoy en día gira en torno a encontrar el balance correcto entre el mercado y el gobierno. Ambos son necesarios. Cada uno puede complementar al otro. Este balance será diferente dependiendo de la época y el lugar».

Desde otra perspectiva Max Weber llama nuestra atención a los aspectos organizacionales de las empresas. Se ha aducido que Weber sugiere una similitud entre las empresas modernas y los sistemas burocráticos: en ambos el ideal es la racionalización de actividades en aras del resultado, con atención centrada en la eficiencia y productividad. En ambas los “productores” no poseen los medios de producción, medios cuya propiedad ha sido incrementalmente concentrada en las manos de una élite directora, etc.¹¹ Esto se da contra un telón de fondo en el cual la consecución de ganancia parece ser el valor supremo, un fin en sí mismo y no el medio para el mejoramiento de la vida (ver *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*). Sin embargo para Thorstein Veblen -para quien “el ‘sistema industrial moderno’ es una concatenación de procesos que tienen mucho del carácter de un proceso mecánico único, comprensivo, balanceado”. - las grandes corporaciones no están primariamente interesadas en maximar las ganancias a través de la producción y venta de productos o servicios. El objetivo principal de los gerentes corporativos es maximar el valor de sus inversiones. Para Veblen el capital de una empresa incluye no solo elementos materiales sino también aspectos intangibles -medido en el buen nombre o reputación de la empresa.

Ese análisis parece relevante para explicar la práctica de muchas grandes empresas modernas -por ejemplo: Goldman Sachs, Apple, Google etc- que no ofrecen o ofrecen solo sumas menores como dividendos a sus accionistas, descansando primariamente en el aumento del valor de las acciones para atraer y mantener inversionistas: «Sin embargo, al final de la década de los noventa se promovió desde EEUU que, para las empresas en bolsa, el criterio primordial para establecer el bonus debería ser el llamado ‘valor para el accionista’, es decir el incremento del valor de la acción durante

el período en cuestión. Eso implicaba que la mejora de la acción estaba directamente relacionada con la gestión de la compañía de manera que si subía el valor de la acción era debido a una buena gestión.».

Wilhelm Röpke -junto a otros miembros del llamado "neoliberalismo alemán" (ver Ordoliberalismo) quienes denunciaron lo que percibieron como excesiva matematización de la economía, que llevaría a -en las palabras de Röpke- «la expulsión del hombre de la economía»- parece extender esa sugerencia de Veblen. Para Röpke el objetivo principal de las empresas es producir valor en su sentido moral: «Es evidente que la satisfacción -de las necesidades del hombre- no puede resultar ajena o indiferente al éxito o fracaso de la productividad técnica. Sin embargo, hacer de la "producción de cosas" el fin último de la economía desmerece de la condición humana de lo económico. Para Röpke, el problema de fondo ha sido el encumbramiento de una concepción materialista o utilitaria de la vida, a lo que no fue ajeno el viejo liberalismo.».¹⁶ Para Röpke el desarrollo de las empresas (y el desarrollo que las empresas producen) depende de un telón de fondo valórico y el Estado debe producir un marco legal que lo promueva, interviniendo si es necesario a fin de preservar esos valores.

Esta posición de Röpke dio origen a un fuerte debate interno en la Sociedad Mont Pelerin con los partidarios de la visión de Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek, lo que terminó con la renuncia de Röpke y algunos otros de los “neoliberales alemanes”. R. Hartwell, único historiador de la Sociedad hasta el momento, en el capítulo denominado “The Hunold Affair” de su obra, describe así la situación: «Existían tres posibles conflictos en estas aspiraciones: seguridad versus progreso, igualdad versus

eficiencia, y solidaridad versus individualismo. Había algunos en la conferencia, como L. Von Mises, que tomaron una posición libertaria en todos estos temas... otros como Röpke, creían que el sistema competitivo sin controles podía destruir valiosas instituciones humanas. Röpke defendió fuertemente la intervención agrícola, por ejemplo, porque quería preservar las pequeñas granjas familiares como una forma valiosa de vida. El deseo por seguridad que muchos de los participantes aceptaban condujeron en algunos casos a propuestas intervencionistas –sugerencias de controles agregados, salarios controlados por el gobierno, y programas de apoyo a la agricultura, por ejemplo. Estas propuestas, sin embargo, eran formuladas sin una justificación analítica adecuada y fueron rechazadas vigorosamente por otros participantes, que enfatizaban tanto su ineffectividad como su carácter no-liberal.»

Se puede agregar que, como es generalmente reconocido, la posición de Röpke tuvo mucha influencia en la concretización de la llamada economía social de mercado, posición que se benefició mayormente -Alemania fue el mayor exportador a nivel mundial hasta el 2009- de la implementación de las posiciones de von Mises y von Hayek en EUA, países en el cual esas ideas contribuyeron mayormente a la adopción de políticas de desregulación que condujeron directamente al proceso de expansión económica de la segunda mitad del siglo XX conocido como globalización. Sin embargo se ha alegado que esa misma desregulación condujo también a un sistema de corrupción empresarial que terminó con casos tales como los de Enron, Bernard Madoff, etc, que a su vez llevaron a la crisis financiera de 2008.

Finalidades económicas y sociales de las empresas:

- ✚ Finalidad económica externa, es la producción de bienes o servicios para satisfacer necesidades de la sociedad.
- ✚ Finalidad económica interna, que es la obtención de un valor agregado para remunerar a los integrantes de la empresa. A unos en forma de utilidades o dividendos y a otros en forma de sueldos, salarios y prestaciones. Esta finalidad incluye la de abrir oportunidades de inversión para inversionistas y de empleo para trabajadores. Se ha discutido mucho si una de estas dos finalidades está por encima de la otra. Ambas son fundamentales, están estrechamente vinculadas y se debe tratar de alcanzarlas simultáneamente. La empresa está para servir a los hombres de afuera (la sociedad) y a los hombres de adentro (sus integrantes).
- ✚ Finalidad social externa, que es contribuir al pleno desarrollo de la sociedad, tratando que en su desempeño económico no solamente no se vulneren los valores sociales y personales fundamentales, sino que en lo posible se promuevan.
- ✚ Finalidad social interna, que es contribuir, en el seno de la empresa, al pleno desarrollo de sus integrantes, tratando de no vulnerar valores humanos fundamentales, sino también promoviéndolos.
- ✚ La empresa, además de ser una célula económica, es una célula social. Está formada por personas y para personas. Está insertada en la sociedad a la que sirve y no puede permanecer ajena a ella. La sociedad le proporciona la paz y el orden garantizados por la ley y el poder público; la fuerza de trabajo y el mercado de consumidores; la educación de sus obreros, técnicos y directivos; los medios de

comunicación y la llamada infraestructura económica. La empresa recibe mucho de la sociedad y existe entre ambas una interdependencia inevitable. Por eso no puede decirse que las finalidades económicas de la empresa estén por encima de sus finalidades sociales. Ambas están también indisolublemente ligadas entre sí y se debe tratar de alcanzar unas, sin detrimento o aplazamiento de las otras. Esto es lo que conocemos como responsabilidad social empresarial, el rol que la empresa tiene para con la sociedad que va más allá de la mera producción y comercialización de bienes y servicios, sino que también implica el asumir compromisos con los grupos de interés para solucionar problemas de la sociedad.

Una enumeración de los beneficios concretos y tangibles que significa para la empresa:

- ✚ Un incremento de la productividad, ya que el trabajador está a gusto en la empresa y se le capacita para que lo haga cada vez mejor;
- ✚ Mejoramiento de las relaciones con los trabajadores, el gobierno y con las comunidades a nivel regional y nacional;
- ✚ Un mejor manejo en situaciones de riesgo o de crisis, ya que se cuenta con el apoyo social necesario;
- ✚ Sustentabilidad en el tiempo para la empresa y para la sociedad, dado que RS fortalece el compromiso de los trabajadores, mejora su imagen corporativa y la reputación de la empresa, entre otros.

- ✚ Imagen corporativa y reputación: frecuentemente los consumidores son llevados hacia marcas y compañías consideradas por tener una buena reputación en áreas relacionadas con la responsabilidad social empresarial. También importa en su reputación entre la comunidad empresarial, incrementando así la habilidad de la empresa para atraer capital y asociados, y también con los empleados dentro de la empresa.
- ✚ Rentabilidad de sus negocios o rendimiento financiero: se refiere a la relación entre prácticas de negocio socialmente responsables y la actuación financiera positiva. Se ha demostrado que las empresas fieles a sus códigos de ética resultan de un rendimiento de dos a tres veces superior respecto a aquellas que no los consideran, de esta forma las compañías con prácticas socialmente tipos de empresas según sus ámbitos y su producción.

Clasificación de las empresas:

Existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras. Sin embargo, según en qué aspecto nos fijemos, podemos clasificarlas de varias formas. Dichas empresas, además cuentan con funciones, funcionarios y aspectos diferentes, a continuación, se presentan los tipos de empresas según sus ámbitos y su producción.

Según las relaciones que mantengan con otras empresas y con los clientes:

- ✚ Empresas aisladas o de lazo cerrado: se trata de un conjunto de empresas que son independientes del resto del mercado, por lo que solo dependen de sí mismas (Este hecho implica que todo el producto ha sido realizado por ellas mismas, desde la materia prima hasta el

producto elaborado, sin utilizar ningún producto semielaborado). En la actualidad este modelo de empresa es prácticamente inexistente.

- ✚ Redes de empresas o empresas de lazo abierto: Unión temporal de empresas con unos objetivos comunes, en la que cada una aporta sus competencias principales para ayudar a las necesidades del mercado y mejorar la situación de competencia. En la actualidad, debido a la globalización es muy común encontrar empresas especializadas en un subproducto concreto que forma parte de un producto elaborado. De esta forma también existen empresas especializadas en comprar y ensamblar las distintas piezas del producto acabado.

Según el sector de la actividad:

Las empresas pueden clasificarse, de acuerdo con la actividad que desarrollen, en:

- ✚ Empresas del sector primario.
- ✚ Empresas del sector secundario.
- ✚ Empresas del sector terciario.
- ✚ Empresas del sector cuaternario.

Una clasificación alternativa es:

- ✚ Industriales. La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de la materia o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, se clasifican en:

- ✚ Extractivas: Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables. Ejemplos de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.
- ✚ Manufactureras: Son empresas que transforman la materia prima en productos terminados, y pueden ser:
 - ✓ De consumo final. Producen bienes que satisfacen de manera directa las necesidades del consumidor. Por ejemplo: prendas de vestir, muebles, alimentos, aparatos eléctricos, etc.
 - ✓ De producción. Estas satisfacen a las personas de uso de consumo final. Ejemplo: maquinaria ligera, productos químicos, etc.
- ✚ Comerciales. Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados. Pueden clasificarse en:
 - ✚ Mayoristas: Venden a gran escala o a grandes rasgos.
 - ✚ Minoristas (detallistas): Venden al por menor.
 - ✚ Comisionistas: Venden de lo que no es suyo, dan a consignación.
 - ✚ Servicio. Son aquellas que brindan servicio a la comunidad que a su vez se clasifican en:
 - ✓ Transporte
 - ✓ Turismo
 - ✓ Instituciones financieras
 - ✓ Servicios públicos (energía, agua, comunicaciones)
 - ✓ Servicios privados (asesoría, ventas, publicidad, contable, administrativo)

- ✓ Educación
- ✓ Finanzas
- ✓ Salud

Según la forma jurídica

Atendiendo a la titularidad de la empresa y la responsabilidad legal de sus propietarios. Podemos distinguir:

- ✚ Empresas individuales: si sólo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad ilimitada, o sólo hasta el monto del aporte para su constitución, en el caso de las empresas individuales de responsabilidad limitada o EIRL. Es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar.
- ✚ Empresas societarias o sociedades: constituidas por varias personas. Dentro de esta clasificación están: la sociedad anónima, la sociedad colectiva, la sociedad comanditaria, la sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad por acciones simplificada SAS.
- ✚ Las cooperativas u otras organizaciones de economía social.

Según su tamaño:

No hay unanimidad entre los economistas a la hora de establecer qué es una empresa grande o pequeña, puesto que no existe un criterio único para medir el tamaño de la empresa. Los principales indicadores son: el volumen de ventas, el capital propio, número de trabajadores, beneficios, etc. El más utilizado suele ser según el número de

trabajadores (siempre dependiendo del tipo de empresa, sea construcción, servicios, agropecuario, etc). Este criterio delimita la magnitud de las empresas de la forma mostrada a continuación:

- ✚ Microempresa: si posee menos de 10 empleados.
- ✚ Pequeña empresa: si tiene un número entre 10 y 49 empleados.
- ✚ Mediana empresa: si tiene un número entre 50 y 249 empleados.
- ✚ Gran empresa: si posee 250 o más empleados.

Según su ámbito de actuación

En función del ámbito geográfico en el que las empresas realizan su actividad, se pueden distinguir:

- ✚ Empresas locales: son aquellas empresas que venden sus productos o servicios dentro de una localidad determinada.
- ✚ Empresas nacionales: son aquellas empresas que actúan dentro de un solo país.
- ✚ Empresas multinacionales o empresas internacionales: son aquellas que actúan en varios países.
- ✚ Empresas Transnacionales: las empresas transnacionales son las que no solo están establecidas en su país de origen, sino que también se constituyen en otros países, para realizar sus actividades mercantiles no sólo de venta y compra, sino de producción en los países donde se han establecido.

Según la cuota de mercado que poseen las empresas

- ✚ Empresa aspirante: aquella cuya estrategia va dirigida a ampliar su cuota frente al líder y demás empresas competidoras, y dependiendo de los objetivos que se plantee, actuará de una forma u otra en su planificación estratégica.
- ✚ Empresa especialista: aquella que responde a necesidades muy concretas, dentro de un segmento de mercado, fácilmente defendible frente a los competidores y en el que pueda actuar casi en condiciones de monopolio. Este segmento debe tener un tamaño lo suficientemente grande como para que sea rentable, pero no tanto como para atraer a las empresas líderes.
- ✚ Empresa líder: aquella que marca la pauta en cuanto a precio, innovaciones, publicidad, etc., siendo normalmente imitada por el resto de los actuantes en el mercado.
- ✚ Empresa seguidora: aquella que no dispone de una cuota suficientemente grande como para inquietar a la empresa líder.

Recursos y transacciones contables de la empresa:

Toda empresa requiere una serie de recursos para su existencia y consecución de sus fines, estos recursos pueden ser: Humanos y Materiales. Los recursos humanos, la empresa los obtiene a través del proceso de reclutamiento y selección de personal y los recursos materiales, se obtienen mediante la aportación del dueño y además recurriendo a préstamos y créditos que le conceden otras personas ó entidades comerciales. Podemos concluir entonces, que los recursos materiales de la empresa los obtiene a través de dos fuentes: 1. Fuentes propias-Propietarios: aportaciones, utilidades 2. Fuentes ajenas- Acreedores: préstamos, créditos.

Transacciones contables (operaciones contables)

Todas las empresas de cualquier tipo que sea, realizan una serie de transacciones u operaciones que requieren registrarse contablemente.

Una transacción contable puede definirse como un acontecimiento comercial que produce efectos financieros sobre los recursos y fuentes de donde proceden esos recursos y que por lo tanto deben registrarse en los libros contables como Libro diario, mayor, balance que reflejen el resultado del ejercicio. Ejemplo: Compra de un escritorio, pago de servicios públicos, etc. Las transacciones u operaciones comerciales. Generalmente deben de estar fundamentadas o apoyadas en documentos comerciales. Estos documentos constituyen la fuente de datos para los procesos contables. Pueden ser recibos, letras de cambio, pagarés, facturas, notas de crédito, etc. Depende de la ley comercial de cada país va a variar los libros contables obligatorios que son exigidos legalmente para cada tipo de empresa.

2.3 MARCO CONCEPTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

2.3.1. CONCEPTOS DE CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE

PLANEACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE:

Según Heredia (2014, p. 228):

La cantidad de capital de trabajo de las empresas tiene que planearse oportunamente en base a las operaciones de dichas empresas. Son las operaciones de dichas empresas que marcan el circuito operativo de las empresas y es base a dicho circuito que se considera el capital de trabajo correspondiente.

Dentro de dicha planeación se tendrán cuenta los saldos iniciales provenientes del ejercicio anterior, los préstamos que eventualmente podrían hacerse, venta de activos fijos, si fuera el caso, como aportes patrimoniales y otros conceptos que permiten aumentar el capital de trabajo, al respecto no existe una receta para todas las empresas, pero las indicadas son las más comunes.

ORGANIZACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE:

Según Heredia (2014, p. 235):

La organización del capital de trabajo se refiere a como va a estar estructurada en una empresa, es decir cuáles son sus componentes.

Si se trata del capital de trabajo bruto que es igual al activo corriente se deberá ponderar la cantidad de efectivo y equivalentes de efectivo, como valores negociables, cuentas por cobrar tanto comerciales como otras cuentas por cobrar, las existencias, los gastos pagados por anticipado y los otros activos corrientes.

Tratándose de empresas comerciales el rubro de mayor peso generalmente es existencias, porque constituye el stock de bienes que vende la empresa.

TOMA DE DECISIONES SOBRE EL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE:

Según Heredia (2014, p. 245):

Son varias las decisiones que se pueden tomar en relación con el capital de trabajo, en general pueden ser sobre aumentos de capital de trabajo, otras veces, aunque menos, disminución del capital de trabajo y también mantener el capital de trabajo.

También podrían ser sobre aumentos o disminuciones del pasivo corriente, quizás capitalización del pasivo corriente o conversión del pasivo corriente en pasivo no corriente.

Dicha toma de decisiones se hará teniendo en cuenta el plan de inversiones de la empresa, como el plan de deudas, por cuanto el capital de trabajo se relaciona con dichos elementos.

CONTROL DEL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE:

Según Heredia (2014, p. 252):

El control del capital de trabajo es permanente a nivel de ingresos y a nivel de egresos como de saldos iniciales y saldos finales.

Aun cuando capital de trabajo no solo es el dinero, también se tendrá en cuenta el control de los valores negociables, las cuentas por cobrar, las existencias, los pagos realizados por adelantado como los otros activos no corrientes. En buena cuenta se controla todo lo que corresponde a dicho capital de trabajo tanto bruto como neto.

El control puede llevarse a cabo en forma previa, como simultánea y también en forma posterior; incluso de forma interna como externa.

Pueden utilizarse para el control del capital de trabajo desde cuestionario de control hasta programa de auditoria y desde luego acciones concretas de control.

AUDITORÍA DEL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE:

Según Heredia (2014, p. 320):

La auditoria del capital de trabajo es el examen que se realiza al capital de trabajo bruto como capital de trabajo neto.

Dicho examen se realiza mediante cuestionario de evaluación del control interno del capital de trabajo como utilizando programa de auditoria para el capital de trabajo.

Las evidencias de auditoria del capital de trabajo se pueden tener en cédulas analíticas relacionadas con cada uno de los rubros que componen dicho capital de trabajo.

La auditoría del capital de trabajo podría dar origen a hallazgos de auditoria son anomalías en cuanto a las normas, políticas, procesos, procedimientos, controles y otros eventos relacionados con el capital de trabajo. Dichos hallazgos se comunican a los responsables de dicho capital para la toma de decisiones respectiva.

La auditoria del capital de trabajo también verifica la planeación, organización, decisiones y control del capital de trabajo y sobre eso facilita una serie de recomendaciones para mejorar y hacer mas eficiente y efectivo el capital de trabajo de las empresas.

CAPITAL DE TRABAJO BRUTO:

Según Heredia (2014, p. 87):

El Capital de Trabajo es igual al importe del Activo Corriente, este punto de vista nos hace apreciar al Capital de Trabajo con carácter cualitativo. Desde este punto de vista se consideraría a la suma de todo el activo corriente considerando en esta a todos aquellos conceptos que son utilizados a corto plazo por la empresa para el desarrollo de sus operaciones representados por los rubros: disponibles (Caja y Bancos), exigible (Valores Negociables, Ctas. por Cobrar) y realizables (Inventarios).

CAPITAL DE TRABAJO NETO:

Según Heredia (2014, p.92):

El Capital de Trabajo neto es igual a activo corriente (plazo de conversión máximo de un año) menos el pasivo corriente a corto plazo (plazo de pago máximo de un año) con que cuenta la empresa. Esta forma de apreciar el Capital de Trabajo es de carácter cualitativo, porque visualiza la participación de los capitales permanentes (pasivo largo plazo y patrimonio neto), como una parte de financiamiento del activo corriente a efecto de cumplir con las obligaciones de la empresa, cuando puedan convertirse rápidamente en efectivo. Para que exista un Capital de Trabajo neto los activos deben exceder a los pasivos, su fórmula contable es la siguiente: $ACT.CTE - PAS.CTE = CTN$

Según esta fórmula al restar el pasivo corriente del activo corriente se pueden presentar tres tipos de situaciones: i) $AC > PC =$ Capital de Trabajo Positivo; ii) $AC = PC =$ Capital de Trabajo Nulo; iii) $AC < PC =$ Capital de Trabajo Negativo

Al presentarse los dos últimos casos en el que el Capital de Trabajo es nulo o negativo respectivamente, como es de comprenderse la situación de la empresa sería alarmante puesto que se encontraría en una situación de insolvencia lo cual dificultaría a la empresa la capacidad de la empresa de cumplir con el pago de sus obligaciones a medida que van venciendo esto podría conllevar a que el negocio pudiera pasar a mano de terceros, aquí radica la importancia del Capital de Trabajo puesto que en estos casos se puede utilizar como medida de riesgo a la insolvencia técnica de la empresa

COMPONENTES DEL CAPITAL DE TRABAJO:

ACTIVO CORRIENTE:

Según Heredia (2014, p. 111-120):

El activo corriente o también conocido como activo circulante forma parte del activo total de una empresa y está compuesto por los activos más líquidos de la empresa, incluyendo a aquellas cuentas que representan los bienes y derechos que se convertirán en dinero en un período de tiempo no mayor de un año; es decir son aquellos activos que se espera ser convertirán en efectivo, vender o consumir ya sea en el transcurso del año o durante un ciclo de operación. Comprende tres tipos de partidas ordenadas de acuerdo a los distintos grados de fluidez cuya clasificación es la siguiente:

Disponible; Exigible; Realizable, Otros conceptos

Activo disponible: Está constituido por aquellas cuentas que representan a aquellos bienes que pueden ser utilizados para pagar las deudas a su vencimiento. Las cuentas que lo representan son el efectivo en caja, efectivo en cuentas bancarias e inversiones a corto plazo. La cuenta Caja y Bancos representan el dinero líquido, integrado por el efectivo, cheques, depósitos en cuentas bancarias, giros, transferencias, órdenes de pago y otros valores aceptados como medio de pago; permite cancelar deudas, realizar transacciones, intercambios comerciales. Una empresa puede tener dinero disponible en caja y otra depositado en bancos.

Activo exigible: Se consideran dentro de esta clasificación a todos aquellos derechos o títulos que posee la empresa, representado por los valores por cobrar a terceros en el corto plazo; es decir, aquí se agrupan las cuentas divisionarias que son generadas por las ventas de bienes y servicios realizados por la empresa en el desarrollo normal de su actividad económica y por préstamos al personal y accionistas.

Dentro de clasificación se ubican las siguientes cuentas:

Cientes: Se agrupan las cuentas que representan acreencias que son originadas por la realización de las operaciones comerciales de la empresa; es decir, por la venta de bienes o la prestación de servicios que realiza la empresa en razón de su actividad. A este tipo de cuentas se le denomina también Cuentas por Cobrar Comerciales.

Cuentas por cobrar a accionistas y personal: Representan aquellas sumas adeudadas por los propietarios y personas que pertenecen a la empresa.

Los socios tienen compromisos pendientes con la empresa generadas por los aportes y suscripciones de capital pendientes de cancelación. También se consideran en este rubro los adelantos, anticipos recibidos de parte del negocio, bajo la forma de participaciones, comisiones, remuneraciones. En cuanto a los préstamos de los trabajadores, se tiene aquellos importes que en calidad de adelantos de remuneraciones se ha otorgado tanto al personal obrero como empleado y que han de ser descontados por medio de la planilla de pago.

Cuentas por cobrar diversas: Agrupan aquellas cuentas que representan acreencias a favor de la empresa, que se originan por la realización de operaciones conexas distintas a las operaciones distintas del giro principal de su actividad. Son compromisos de cobranza, como prestamos de dinero, pagaré de clientes, etc.

Activo realizable: Conformado por los inventarios de las mercaderías en las empresas comerciales destinados a las ventas, de inventarios o existencias de materias primas, de artículos terminados y productos en proceso en el caso de las empresas industriales.

La cuenta existencias, comprende las partidas que se tienen como disponibles por la empresa para realizar sus operaciones de explotación, producción y la mercancía o producción terminada que tiene lista para la venta, lo que se entiende como inventario de existencias. A esta cuenta se le debe realizar inventarios físicos periódicos y permanentes para poder lograrla composición e integración de las mismas.

Los Valores Negociables de la empresa, están enmarcados como convertibles, ya que es necesario venderlos en el mercado bursátil, según los valores cotizados en bolsa y que su precio nominal o valor deberá ser negociado. Son instrumentos del mercado a corto plazo que pueden convertirse fácilmente en efectivo, tales valores suelen incluirse entre los activos líquidos de la empresa. Entre estos valores tenemos: Bonos Corporativos; Certificados Bancarios y Gastos Pagados por Anticipado. Como su mismo nombre indica, son gastos que se han cancelado pero el servicio todavía no ha sido recibido, es decir que serán considerados activos solo hasta el momento en que el servicio sea recibido.

Dentro del activo corriente, la normatividad contable las refiere como cargas diferidas que van a ser absorbidas en el ejercicio o los ejercicios siguientes por los conceptos de: Intereses por devengar; Seguros Pagados por Adelantado; Alquileres Pagados por Adelantado; Entregas a Rendir Cuenta y Adelanto de Remuneraciones. Los gastos pagados por anticipado, se espera devenguen dentro del plazo de un año a partir de la fecha del balance.

PASIVO CORRIENTE:

Según Heredia (2014, pp. 125-127):

Se incluyen dentro de esta clasificación todas aquellas partidas que representen obligaciones de la empresa cuyo pago debe efectuarse durante su ciclo operacional (corto plazo). Las empresas desde el momento en que hacen uso del crédito crean una obligación por tal razón cuando las mercaderías, materiales, insumos y servicios se adquieren al crédito el pasivo se incrementa y permanece mientras no se pague o amortice la obligación. Constituyen una de las fuentes de financiamiento. La clasificación del pasivo corriente se realiza atendiendo al mayor y menor grado de

exigibilidad que muestran los adeudos y obligaciones de la empresa. El pasivo corriente admite una sola sub-clasificación: Pasivo Exigible: Agrupa las cuentas de acreedores, facturas por pagar, obligaciones por pagar, las cuentas de las instituciones bancarias cuyos saldos acreedores corresponden a contratos de avance en cuenta corriente, o sobregiros ocasionales, proveedores y cualquier otra cuenta que no exceda el límite del corto plazo (un año). Entre las cuentas conformantes tenemos:

- 1) Sobregiros bancarios: Son los compromisos originados por la prestación de dinero concedidos por las Instituciones Bancarias. El banco, previa autorización mediante un sobregiro faculta al empresario a girar cheques hasta un monto autorizado que pertenece al banco y por el cual se conviene el pago de un interés. Los préstamos otorgados por las instituciones bancarias, serán presentados de acuerdo, a la fecha de su vencimiento, en cuentas por pagar diversas;
- 2) Tributos por pagar: Representa las obligaciones a corto plazo de la empresa con el Estado o instituciones encargadas de su regulación y administración, por concepto de impuestos, tributos, contribuciones o aportaciones como sujeto de hecho y de derecho;
- 3) Remuneraciones y participaciones por pagar: Son todos aquellos pagos pendientes que por concepto de sueldos, salarios, vacaciones, gratificaciones y participaciones tiene la empresa con el personal que labora en ella, así como con las remuneraciones y dietas al directorio y su participación en las utilidades;
- 4) Proveedores: Son las obligaciones contraídas con los proveedores y que son el fruto de las operaciones normales del negocio (deudas a corto

plazo), originadas de la compra de bienes y servicios y aquellos gastos que se realizan en función de la actividad principal del negocio;

- 5) Dividendos por pagar: Esta cuenta consolida las utilidades generadas por la empresa que, habiéndose acordado distribuir entre sus socios o accionistas, se encuentran a la fecha del Balance aún pendientes de pago;
- 6) Cuentas por pagar diversas: Una cuenta por pagar diversa es una obligación generada de transacciones no comerciales. Estas deudas pueden ser contraídas con terceros o con los socios por préstamos otorgados;
- 7) Provisiones diversas: Agrupa las cuentas divisionarias que representan las obligaciones que, razonablemente puedan comprometer en el próximo ejercicio recursos del Capital de Trabajo de la empresa.

RELEVANCIA DEL CAPITAL DE TRABAJO:

Según Heredia (2014, pp. 155-156):

El Capital de Trabajo es importante porque le permite al gerente financiero y la empresa en general dirigir las actividades operativas, sin limitaciones financieras significativas, posibilitando a la empresa hacer frente a situaciones emergentes sin peligro de un desequilibrio financiero. Además, le permite a la empresa cumplir con el pago oportuno de las deudas u obligaciones contraídas, asegurando de esta manera el crédito de la empresa. Un Capital de Trabajo excesivo, especialmente si se encuentra en efectivo y valores negociables, puede ser tan desfavorable como un Capital de Trabajo insuficiente, ya que no han sido utilizados productivamente. Específicamente un Capital de Trabajo adecuado permite:

- a) Proteger el negocio del efecto de los factores macroeconómicos como la inflación y devaluación de la moneda que puede traer como consecuencia una disminución de los valores del Activo Corriente, ya que la moneda pierde valor adquisitivo.
- b) Mantener una relación sólida con sus proveedores, permitiéndole el mantenimiento del crédito, que en situaciones emergentes podrán ayudar a la empresa a sobrellevar este tipo de desastres.
- c) Tener un stock suficiente de inventarios lo cual le va permitir al negocio poder cumplir con los requerimientos y necesidades de sus clientes oportunamente.
- d) Ofrecer a sus clientes condiciones de crédito favorables, de acuerdo a la política que haya adoptado la empresa.

Según Heredia (2014, pp. 160-162):

El monto o nivel de Capital de Trabajo está determinado por la inversión de la empresa en activo corriente y en pasivo corriente, para lo cual se ha debido tomar decisiones en torno a los requerimientos de liquidez de la empresa y a los plazos de vencimiento o pago de las deudas a corto plazo. Entonces un Capital de Trabajo excesivo puede llevar a lo siguiente: Los fondos no se emplean provechosamente y se puede caer en el descuido; Incentivar a inversiones innecesarias o que son poco rentables; Dificultar el control administrativo en la adquisición de suministros, activos fijos, etc.

Se consideran fuentes del Capital de Trabajo a los siguientes conceptos:

- a) Operaciones normales, mediante la depreciación, el agotamiento y la amortización.
- b) Utilidad sobre la venta de valores negociables u otras inversiones temporales.

- c) Ventas del activo fijo, inversiones a largo plazo u otros activos no circulantes.
- d) Reembolso del impuesto sobre la renta y otras partidas extraordinarias similares.
- e) Ventas de bonos por pagar y de acciones de capital y aportaciones de fondos por los propietarios.
- f) Préstamos bancarios y otros de corto plazo.
- g) Créditos comerciales (cuentas abiertas, aceptaciones comerciales y documentos por pagar)

Según Heredia (2014, pp. 172-174):

El monto o cantidad adecuada del Capital de Trabajo se determina, luego de estudiar ciertos factores que lo afectan, como son: Necesidad de la Inversión; Capacidad de Endeudamiento y Plazo de los Vencimientos. Un Capital de Trabajo adecuado también capacita a un negocio a soportar periodos de depresión. Aun cuando no existen reglas fijas para conocer las necesidades exactas de Capital de Trabajo; algunos tratadistas han indicado que debe existir una proporción de 2 a 1, o sea S/. 2.00 de activo corriente por cada S/. 1.00 de pasivo corriente. Esta relación no es muy confiable, en primer lugar porque existen diferentes rubros en el activo corriente, cada uno con diferentes grado de liquidez, lo que nos lleva a pensar que la mejor forma de conocer la cantidad adecuada de Capital de Trabajo es analizando la liquidez de la empresa.

Respecto de los factores que inciden en la cantidad del capital de trabajo; las partidas que conforman el Capital de Trabajo tales como: efectivo, inversiones temporales de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, se ven afectados por distintos factores variando en su monto. Las necesidades de Capital de Trabajo de un negocio en particular dependen de lo siguiente:

Actividad del Negocio: El giro del negocio es el que determina la necesidad de Capital de Trabajo, pues no todas las empresas necesitarán la misma proporción de capital de trabajo, por ejemplo una empresa industrial requerirá de mayor cantidad de capital de trabajo que una empresa de servicios puesto que la industrial necesitara una mayor inversión en materias primas, producción en proceso y artículos determinados.

Tiempo requerido para la obtención de la mercadería y su costo unitario: Mientras mayor sea el tiempo requerido para la fabricación de la mercadería o para la obtención de las mismas, mayor cantidad de Capital de Trabajo se requerirá y esta variará dependiendo del costo unitario de la mercadería vendida.

Volumen de Ventas: Existe una relación directa entre el volumen de ventas y las necesidades de Capital de Trabajo, debido a la inversión de éste en costo de operación, inventarios y cuentas por cobrar. Es lógico que a medida que se amplía el volumen de las operaciones, la cantidad de Capital de Trabajo requerido será mayor, aunque no necesariamente en proporción exacta al crecimiento.

Condiciones de Compra: Las condiciones de compra de las mercaderías determinan que los requerimientos de Capital de Trabajo sean mayores o menores. Mientras más favorables sean las condiciones de crédito en que se realizan las compras, menor será la cantidad de efectivo que se invierta en el inventario.

La Rotación de Inventarios y Cuentas por Cobrar: Cuanto mayor sea el número de veces que los inventarios son vendidos y repuestos, menor será la cantidad de Capital de Trabajo que hará falta, la rotación elevada de inventarios debe estar acompañada de una elevada rotación de cuentas por cobrar para que el Capital de Trabajo no esté inmovilizado y de esta manera esté disponible para usarse en el ciclo de las operaciones.

EL CAPITAL DE TRABAJO Y EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS:

Según Flores (2015, pp. 90-93):

Toda empresa necesita de capital de trabajo para continuar su crecimiento por tal razón las dificultades en el manejo de este puede originarse con cualquier cambio principal en el volumen o naturaleza de las operaciones, existen ciertas situaciones en las cuales no se le brinda el uso eficiente, entre las cuales podemos considerar el no otorgar la debida importancia al rubro de cuentas por cobrar que integran el capital de trabajo contribuyendo al quiebre del negocio; el que las empresas crean que su finalidad es vender teniendo en cuenta solo el volumen de las ventas sin considerar el buen manejo de una óptima política de créditos porque creen que vendiendo van a incrementar sus utilidades, pues a mayor venta más utilidad; sin embargo lo que se está haciendo es un círculo vicioso de convertir valores de una cuenta a otra, es decir, de existencias a facturas por cobrar.

Este tipo de empresas, muestran en sus balances muy buenas utilidades, pero si se analiza cual ha sido el uso real que se le ha dado podemos notar que se encuentran acopiados en el rubro de las cuentas por cobrar. Lo que se está consiguiendo con esto es sencillamente mantener en la empresa una necesidad constante de efectivo para poder financiar los inventarios que se transforman en cuenta por cobrar; la mala utilización del capital de trabajo debido a la deficiente dirección, organización y control de la empresa conllevarían a una inadecuada planificación de ventas llevando a la empresa al fracaso, pues la empresa emplearía el disponible en situaciones en las que no amerita una utilización conveniente; si en la distribución de sus productos no existe u adecuado control, la empresa estará empleando mal sus recursos pues muchos de estos canales de distribución están mal orientados y sus políticas de precios mal planeados; que podrían superarse con una adecuada administración basada en la

planeación de compra y venta. Por lo tanto, se debe tener en cuenta que mientras mayor sea la rotación de inventarios vendidos y repuestos menor será el importe del capital de trabajo que hará falta. Una rotación más elevada de inventarios deberá venir acompañada de una cobranza de cuentas por cobrar relativamente rápida.

Según Robles (2013, pp. 45-48):

El capital de trabajo adecuado es esencial porque sin él los problemas son inevitables. Aunque el pasivo circulante se paga con los fondos generados por el activo circulante, el capital de trabajo debe ser suficiente, en relación al pasivo circulante para permitir un margen de seguridad. Cuando una empresa cuenta con un capital de trabajo adecuado no sufrirá problemas de liquidez, es más le permite a la empresa las siguientes ventajas: Hacer frente a los aspectos adversos que le ocasionan a la empresa la inflación y/o devaluación de la moneda tan perjudicial al activo circulante; Proteger la solvencia técnica y aprovechar descuentos por pronto pago; Realizar esfuerzos para mantener siempre la solvencia y prestigio comercial, para acceder a los créditos tanto de proveedores, como bancarios, en épocas de emergencia; Hacer posible que se cuente con un stock necesario que le permita atender satisfactoriamente las demandas de los clientes; Mantiene la eficiencia ya que un capital de trabajo amplio impide la declinación en ella, que se establece cuando las operaciones se entorpecen debido a falta de material y por retardos para obtener los abastecimientos. Una producción constante significa trabajo constante para los empleados, lo que eleva su moral, aumenta su eficiencia, abate los costos.

Por otro lado, las empresas que tienen exceso de Capital de Trabajo, por los rubros de efectivo ya valore negociables son motivo de preocupación por esta situación tan desfavorable como un Capital de Trabajo insuficiente, debido a que no son usados

productivamente. Frente a esta tendencia existen dos criterios de los gerentes o administradores de las empresas en cuanto al manejo de la liquidez, estas son: Los que prefieren no tener problemas con los acreedores dando un margen amplio de seguridad a una empresa, cumpliendo oportunamente con sus obligaciones, es decir utilizan sus recursos en forma limitada, por lo que sus utilidades generadas por su lente rotación son pequeñas; Los gerentes o administradores, que utilizan al máximo el capital de trabajo, dándole a éste mayor rotación, pero están en constante peligro de que sus obligaciones lleguen a su vencimiento y no cuenten con disponible para pagarlas y el resultado sería pérdida del margen de crédito. Esta posición ofrece utilidades más amplias, pero con mayor riesgo.

2.3.2. CONCEPTOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL COMPETITIVO

ECONOMIA EMPRESARIAL:

Para Chiavenato (2014, p. 434):

La economía empresarial en el uso de los recursos, está relacionada con los términos y condiciones bajo los cuales las empresas adquieren recursos, sean éstos financieros, humanos, físicos o tecnológicos, obteniendo la cantidad requerida, al nivel razonable de calidad, en la oportunidad y lugar apropiado y al menor costo posible.

En el marco de la economía, se tiene que analizar los siguientes elementos: costo, beneficio y volumen de las operaciones. Estos elementos representan instrumentos en la planeación, gestión y control de operaciones para el logro del desarrollo integral de las empresas y la toma de decisiones respecto al producto, precios, determinación de los beneficios, distribución, alternativas para fabricar o adquirir insumos, métodos de producción, inversiones de talento, etc. Es la base del establecimiento del presupuesto variable de la empresa.

El tratamiento económico de las operaciones proporciona una guía útil para la planeación de beneficios, control de costos y toma de decisiones administrativos no debe considerarse como un instrumento de precisión ya que los datos están basados en ciertas condiciones supuestas que limitan los resultados. La economicidad de las operaciones, se desarrolla bajo la suposición que el concepto de variabilidad de costos (fijos y variables), es válido pudiendo identificarse dichos componentes, incluyendo los costos semivariabes; éstos últimos a través de procedimientos técnicos que requieren un análisis especial de los datos históricos de ingresos y costos para varios períodos sucesivos, para poder determinar los costos fijos y variables

EFICIENCIA EMPRESARIAL:

Según Chiavenato (2014, p. 545-549):

La eficiencia empresarial, es el resultado positivo luego de la racionalización adecuada de los recursos, acorde con la finalidad buscada por los responsables de la gestión de las empresas.

La eficiencia empresarial está referida a la relación existente entre los bienes o servicios producidos o entregados y los recursos utilizados para ese fin (productividad), en comparación con un estándar de desempeño establecido por las empresas.

Las empresas podrán garantizar la confianza de la comunidad si se esfuerzan por llevar a cabo una gestión empresarial eficiente, orientada hacia su misión y con un nivel sostenido de calidad en el quehacer empresarial.

La eficiencia empresarial puede medirse en términos de los resultados divididos por el total de costos y es posible decir que la eficiencia ha crecido un cierto porcentaje (%) por año. Esta medida de la eficiencia del costo también puede ser invertida (costo total en relación con el número de productos o servicios) para obtener el costo unitario de producción. Esta relación muestra el costo de producción de cada producto. De la misma manera, el tiempo (calculado por ejemplo en término de horas hombre) que toma producir un producto (el inverso de la eficiencia del trabajo) es una medida común de eficiencia.

La eficiencia es la relación entre los resultados en términos de bienes, servicios y otros resultados y los recursos utilizados para producirlos. De modo empírico hay dos importantes medidas: i) Eficiencia de costos, donde los resultados se relacionan con costos, y, ii) eficiencia en el trabajo, donde los logros se refieren a un factor de producción clave: el número de trabajadores.

En el marco de la eficiencia empresarial, entra en juego la función del auditor, quien examina dicho evento. Si un auditor pretende medir la eficiencia, deberá comenzar la auditoría analizando los principales tipos de resultados/salidas de las empresas.

El auditor también podría analizar los resultados averiguando si es razonable la combinación de resultados alcanzados o verificando la calidad de estos. Cuando utilizamos un enfoque de eficiencia para este fin, el auditor deberá valorar, al analizar cómo se ha ejecutado el programa, que tan bien ha manejado la situación las empresas. Ello significa estudiar las empresas para chequear como ha sido organizado el trabajo.

La eficiencia, es la relación entre costos y beneficios enfocada hacia la búsqueda de la mejor manera de hacer o ejecutar las tareas (métodos), con el fin de que los recursos (personas, vehículos, suministros diversos y otros) se utilicen del modo más racional posible.

La racionalidad implica adecuar los medios utilizados a los fines y objetivos que se deseen alcanzar, esto significa eficiencia, lo que lleva a concluir que la empresa va a ser racional si se escogen los medios más eficientes para lograr los objetivos deseados, teniendo en cuenta que los objetivos que se consideran son los organizacionales y no los individuales. La racionalidad se logra mediante, normas y reglamentos que rigen el comportamiento de los componentes en busca de la eficiencia.

La eficiencia busca utilizar los medios, métodos y procedimientos más adecuados y debidamente planeados y organizados para asegurar un óptimo empleo de los recursos disponibles. La eficiencia no se preocupa por los fines, como si lo hace la eficacia, si no por los medios. La eficiencia, se puede medir por la cantidad de recursos utilizados en la prestación de servicios. La eficiencia aumenta a medida que decrecen los costos y los recursos utilizados. Se relaciona con la utilización de los recursos para obtener un bien u objetivo.

EFFECTIVIDAD EMPRESARIAL:

En la óptica de Chiavenato (2014, pp. 678-782):

La efectividad empresarial se refiere al grado en el cual las empresas logran sus metas y objetivos u otros beneficios que pretendían alcanzar, previstos en la legislación o fijados por los directivos de las empresas.

Efectividad es lograr lo que se propuso las empresas. Es hacer las actividades y procesos con calidad. La efectividad es el resultado de un proceso. La efectividad no aparece por sí sola, es consecuencia de haber tenido economía, eficiencia, productividad. El talento humano es fundamental para lograr efectividad.

Según la “ley de la efectividad”, este hábito se adquiere al equilibrar la producción y la capacidad para producir. De esta forma, tanto los gerentes como el personal a su cargo, podrán obtener un mayor beneficio del esfuerzo y de las horas de trabajo que invierten a diario en la empresa. Para ser efectivos en el trabajo, debemos empezar primero por nuestro bienestar personal. Hay que mantenernos en forma, de esta manera nos sentiremos bien físicamente y por tanto tendremos más energía para hacer las cosas y aportar mucho más en las diferentes facetas de nuestra vida. Muchas veces el exceso de responsabilidades nos impulsa a realizar las cosas mal y sin compromiso.

Al aprovechar nuestros tiempos libres, disfrutaremos más de la vida y estaremos dispuestos a trabajar de forma más efectiva. Siempre debemos ser positivos, objetivos y optimistas para obtener los resultados que estamos buscando. Sólo así seremos personas más honestas y auténticas, no sólo en nuestro lugar de trabajo, sino también en nuestra vida personal. Para ser más efectivos, también es necesario que sepamos manejar y distribuir nuestro tiempo. De nada vale dedicarle largas horas al trabajo, cuando en casa el niño espera por un simple abrazo. Si administramos, nos

organizamos y decidimos qué hacer con nuestro tiempo, podremos cumplir de forma eficiente con nuestros compromisos.

Cuando le ponemos corazón a lo que hacemos, y de paso le sumamos a esto un toque de responsabilidad y mística, los resultados obtenidos serán mucho más efectivos. Es necesario que trabajemos en algo que nos guste y que sintamos pasión por ello, sólo de esta forma podremos sentirnos satisfechos y felices de levantarnos todos los días para ir a trabajar.

MEJORA CONTINUA EMPRESARIAL: CREATIVIDAD E INNOVACIÓN EMPRESARIAL:

Para Koontz & O'Donnell (2014, pp. 802-805):

La mejora continua empresarial, es el proceso que tiene su base en la gestión del talento humano y tiene por filosofía defender al Perú de las amenazas externas y proteger los intereses nacionales, mediante el empleo del poder aeroespacial, a fin de contribuir a garantizar su independencia, soberanía e integridad territorial. Pero también la mejora se orienta a lograr economía, eficiencia y efectividad de los recursos, actividades, procesos y procedimientos que lleva a cabo para lograr su misión empresarial.

La mejora continua es un proceso y que el mismo se inicia con la planeación que incluye la selección de objetivos, estrategias, políticas, programas y procedimientos. La planeación, es por tanto, toma de decisiones, porque incluye la elección de una entre varias alternativas.

La organización incluye el establecimiento de una estructura organizacional y funcional, a través de la determinación de las actividades requeridas para alcanzar las metas de las empresas y de cada una de sus partes, el agrupamiento de estas

actividades, la asignación de tales grupos de actividades a un jefe, la delegación de autoridad para llevarlas a cabo y la provisión de los medios para la coordinación horizontal y vertical de las relaciones de información y de autoridad dentro de la estructura de la organización.

Algunas veces todos estos factores son incluidos en el término estructura organizacional, otras veces se le denomina relaciones de autoridad administrativa. En cualquier caso, la totalidad de tales actividades y las relaciones de autoridad son lo que constituyen la función de organización.

La integración es la provisión de personal a los puestos proporcionados por la estructura organizacional. Por tanto, requiere de la definición de la fuerza de trabajo que será necesaria para alcanzar los objetivos, e incluye el inventariar, evaluar y seleccionar a los candidatos adecuados para tales puestos; el compensar y el entrenar o de otra forma el desarrollar tanto a los candidatos como a las personas que ya ocupan sus puestos en la organización para que alcancen los objetivos y tareas de una forma efectiva.

Analizando a Johnson & Scholes (2014, pp. 424-426):

La mejora continua empresarial, es el proceso de que permite tener economía, eficiencia, efectividad, empresarial, mediante la reducción de costos y gastos, racionalización, mejor aprovechamiento de los recursos; logro de metas, objetivos y misión empresarial; mayor cantidad y calidad de servicios en favor de las empresas y la comunidad, etc. La mejora continua incluye cambios y más cambios en busca de hacer mejor las actividades, procesos y procedimientos empresariales. Pero también incluye, además de una adecuada gestión tiene que considerar al control como parte del proceso de gobierno o comando efectivo, al respecto indica que el control, es la

evaluación y corrección de las actividades de los subordinados para asegurarse de que lo que se realiza se ajusta a los planes.

De ese modo mide el desempeño en relación con las metas y proyectos, muestra donde existen desviaciones negativas y al poner en movimiento las acciones necesarias para corregir tales desviaciones, contribuye a asegurar el cumplimiento de los planes. Aunque la planeación debe preceder al control, los planes no se logran por sí mismos. El plan guía al jefe para que en el momento oportuno aplique los recursos que serán necesarios para lograr metas específicas. Entonces las actividades son medidas para determinar si se ajustan a la acción planeada

La mejora continua de las empresas consiste en crear, y luego dirigir, toda una serie de relaciones entre las empresas, y el personal. El primer paso para la creación de las relaciones deseadas consiste en establecer objetivos, tratando esos objetivos que desea establecer con aquellas personas que deberán alcanzarlos. Al fijarse estos objetivos debe ser de tal forma que pueda enfocarse el resultado en términos mensurables. Cualquier modificación en ellos debe contar con los medios apropiados. Finalmente es necesario ponerlos a prueba continuamente ya que su intención en determinado momento, puede no ser factible de alcanzarlo.

La mejor continua es una herramienta de incremento de la productividad que favorece un crecimiento estable y consistente en todos los segmentos de un proceso empresarial. La mejora continua asegura la estabilización del proceso y la posibilidad de mejora. Cuando hay crecimiento y desarrollo en una organización o comunidad, es necesaria la identificación de todos los procesos y el análisis mensurable de cada paso llevado a cabo. Algunas de las herramientas utilizadas incluyen las acciones correctivas, preventivas y el análisis de la satisfacción en los miembros. Se trata de la forma más efectiva de mejora de la calidad y la eficiencia en las organizaciones. En el

caso de instituciones, los sistemas de gestión de calidad, normas ISO y sistemas de evaluación ambiental, se utilizan para conseguir el objetivo de la calidad.

La mejora continua empresarial requiere: Apoyo en la gestión; Feedback (retroalimentación) y revisión de los pasos en cada proceso; Claridad en la responsabilidad de cada acto realizado; Poder para el trabajador; y, Forma tangible de realizar las mediciones de los resultados de cada proceso. La mejora continua empresarial puede llevarse a cabo como resultado de un escalamiento en los servicios o como una actividad proactiva por parte de alguien que lleva a cabo un proceso. Es muy recomendable que la mejora sea vista como una actividad sostenible en el tiempo y regular y no como un arreglo rápido frente a un problema puntual. Para el mejoramiento de cualquier proceso se deben dar varias circunstancias: El proceso original debe estar bien definido y documentado; Debe haber varios ejemplos de procesos parecidos; Los responsables del proceso deben poder participar en cualquier discusión de mejora; Un ambiente de transparencia favorece que fluyan las recomendaciones para la mejora; Cualquier proceso debe ser acordado, documentado, comunicado y medido en un marco temporal que asegure su éxito. Generalmente se puede conseguir la mejora reduciendo la complejidad y los puntos potenciales de fracaso, mejorando la comunicación, la automatización y las herramientas y colocando puntos de control y salvaguardas para proteger la calidad en un proceso.

Según Thompson, Iván (2014, pp. 892-894):

La mejora continua es la relación entre producción final y los factores utilizados en la producción de bienes y servicios. La mejora continua es sinónimo de productividad. De un modo general, el mejoramiento continuo, se refiere a lo que genera el trabajo: la producción por cada trabajador, la producción por cada hora trabajada, o cualquier

otro tipo de indicador de la producción en función del factor trabajo. Lo habitual es que la producción se calcule utilizando números índices (relacionados, por ejemplo, con la producción y las horas trabajadas), y ello permite averiguar la tasa en que varía la productividad.

Un concepto inserto en la mejora continua es la competitividad, entendida como la capacidad de respuesta o de acción de una empresa, para afrontar la competencia abierta entre empresas. En el marco de la mejora continua juega un papel importantísimo la gerencia. La gerencia tiene que ver con la toma de decisiones, con la capacidad de maniobra de un individuo o una organización para tomar las decisiones adecuadas para el buen funcionamiento de sus negocios o actividades, además se puede asociar con el problema del manejo de recursos escasos, los cuales deben ser utilizados eficientemente con el fin de lograr los objetivos propuestos.

La mejora continua empresarial es el reto de lograr satisfacer las necesidades de los usuarios. Para ello, entre otras cosas, es necesario utilizar adecuadamente la información, por ejemplo, la información. Las instituciones tienen deficiencias por una serie de motivos: falta de personal capacitado, problemas financieros, inadecuada utilización de la información de contabilidad y auditoría, estructuras e instalaciones obsoletas, deficiencias en la operación y mantenimiento, aplicación de tecnologías inadecuadas y problemas referidos a la gestión de los recursos. Es aquí, donde es necesario, dotar de mejora a la gestión para aprovechar al máximo los recursos, las funciones y actividades de estas entidades.

Analizando a Steiner (2014, pp. 333-335).

La mejora continua empresarial se refiere al cumplimiento al más alto nivel de las cuatro funciones fundamentales para el desempeño de las instituciones; la primera de

esas funciones es la planificación, que se utiliza para combinar los recursos con el fin de planear nuevos proyectos que puedan resultar redituables para las empresas , en términos más específicos nos referimos a la planificación como la visualización global de toda las empresas y su entorno correspondiente, realizando la toma de decisiones concretas que pueden determinar el camino más directo hacia los objetivos planificados.

La segunda función que le corresponde cumplir al concepto de gestión es la organización en donde se agruparán todos los recursos con los que las empresas cuentan, haciendo que trabajen en conjunto, para así obtener un mayor aprovechamiento de los mismos y tener más posibilidades de obtener resultados positivos. La gestión de las empresas en base al concepto de gestión implica un muy elevado nivel de comunicación por parte de los Comando, directores y jefes para con los empleados, y esto nace a partir de tener el objetivo de crear un ambiente adecuado de trabajo y así aumentar la eficacia del trabajo de los empleados aumentando las rentabilidades de las empresas.

El control es la función final que debe cumplir el concepto de gestión aplicado a la administración, ya que de este modo se podrá cuantificar el progreso que ha demostrado el personal empleado en cuanto a los objetivos que les habían sido marcados desde un principio. Teniendo en cuenta todo esto que ha sido mencionado, podemos notar la eficiencia que posee el hecho de llevar a cabo la administración en base al concepto de gestión óptima.

III. MÉTODO

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2013):

Esta investigación es de tipo aplicada. Por cuanto se propone al capital de trabajo razonable para el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

3.1.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2013):

La investigación es del nivel descriptivo-explicativo, por cuanto se describe el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

Asimismo, se explica la influencia del capital de trabajo razonable en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

3.1.3. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

Interpretando a Hernández, Fernández y Baptista (2013):

En esta investigación se utilizaron los siguientes métodos:

- 1) **Descriptivo.** Para describir todos los aspectos relacionados con el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 2) **Inductivo.** Para inferir el capital de trabajo razonable en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana También se inferirá los resultados de la muestra en la población.

- 3) **Deductivo.** Para sacar las conclusiones del capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

3.1.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño que se aplicó es el no experimental, tal como lo señala Hernández, Fernández y Baptista (2013). Dicho diseño se define como la investigación que se realizó sin manipular deliberadamente el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

En este diseño se observaron el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana; tal y como se dieron en su contexto natural, sobre lo cual se ha analizado.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. POBLACIÓN

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2013):

La población de investigación está conformada por las personas o empresas u otros elementos que el investigador lo toma porque reúnen determinados atributos, como conocimiento del tema, usuarios de las empresas, clientes de las empresas, trabajadores de las empresas, representantes de las empresas.

La población de investigación no necesariamente es igual a la población demográfica o población real de una empresa, de un sector, de una región o del país. Por ejemplo un investigador puede tomar como estudio una empresa que tiene 1,000 trabajadores, pero solo toma a 200 porque reúnen las condiciones para su trabajo.

La población de investigación puede ser igual o menor que la población demográfica o real.

En este caso se ha tomado como población a los gerentes de las empresas del sector comercio de Lima Metropolitana. Si consideramos que cada empresa tiene al menos un gerente y estas son numerosas, algo mas de tres dos millones de empresas comerciales; sin embargo para el estudio, por el procedimiento científico generalmente aceptado se ha tomado como población de la investigación a 135 gerentes de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA DE COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN:

NR	PARTICIPANTES	CANT	%
1	Gerentes de microempresas de prendas de vestir de las Galerías del Emporio Comercial Gamarra del Distrito de La Victoria, Lima.	22	16.42%
2	Gerentes de pequeñas empresas de prendas de vestir de las Galerías del Emporio Comercial Gamarra del Distrito de La Victoria, Lima.	22	16.42%
3	Gerentes de medianas empresas de prendas de vestir de las Galerías del Emporio Comercial Gamarra del Distrito de La Victoria, Lima.	22	16.42%
4	Gerentes de microempresas del Centro Comercial de la Plaza Unión del Cercado de Lima Metropolitana.	22	16.42%
5	Gerentes de pequeñas empresas de calzado del Centro Comercial Polvos Rosados del Distrito de Surco, Lima.	22	16.42%
6	Gerentes de medianas empresas de calzado del Distrito de Jesús María, Lima.	25	17.90%
	TOTAL	135	100.00

Fuente: Diseño propio.

3.2.2. MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

Interpretando a Hernández, Fernández y Baptista (2013):

La muestra estuvo conformada por 100 gerentes de las empresas de comercio de Lima Metropolitana.

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico y aplicado la fórmula generalmente aceptada para poblaciones menores de 100,000.

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

Donde:

N	Fue el tamaño de la muestra que se ha tomado en cuenta para el trabajo de campo. Fue la variable que se deseó determinar.
P y q	Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.
Z	Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, lo que equivale a un intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, por tanto, el valor Z = 1.96
N	El total de la población. Este caso 135 personas, considerando solamente aquellas que pueden facilitar información valiosa para la investigación.
EE	Representa el error estándar de la estimación. En este caso se ha tomado 5.00%.

Sustituyendo:

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 135) / (((0.05)^2 \times 134) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2)) = 100$$

TABLA DE COMPOSICIÓN DE LA MUESTRA:

NR	PARTICIPANTES	CANT	%
1	Gerentes de microempresas de prendas de vestir de las Galerías del Emporio Comercial Gamarra del Distrito de La Victoria, Lima.	16	16.42%
2	Gerentes de pequeñas empresas de prendas de vestir de las Galerías del Emporio Comercial Gamarra del Distrito de La Victoria, Lima.	16	16.42%
3	Gerentes de medianas empresas de prendas de vestir de las Galerías del Emporio Comercial Gamarra del Distrito de La Victoria, Lima.	16	16.42%
4	Gerentes de microempresas del Centro Comercial de la Plaza Unión del Cercado de Lima Metropolitana.	16	16.42%
5	Gerentes de pequeñas empresas de calzado del Centro Comercial Polvos Rosados del Distrito de Surco, Lima.	16	16.42%
6	Gerentes de medianas empresas de calzado del Distrito de Jesús María, Lima.	20	17.90%
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Diseño propio.

3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

3.3.1. VARIABLES Y DIMENSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

TABLA DE VARIABLES Y DIMENSIONES DE LA INVESTIGACIÓN:

VARIABLES	DIMENSIONES
VARIABLE INDEPENDIENTE X. Capital de trabajo razonable	X.1. Efectivo y equivalentes de efectivo
	X.2. Cuentas por cobrar comerciales
	X.3. Existencias
VARIABLE DEPENDIENTE Y. Desarrollo competitivo de las empresas	Y.1. Economía y eficiencia empresarial.
	Y.2. Efectividad empresarial.
	Y.3. Productividad empresarial.
DIMENSIÓN ESPACIAL:	
Z. Empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana	

Fuente: Diseño propio.

TABLA DE RELACIÓN DE LAS VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES

VARIABLES	DIMENSIONES	ÍNDICADORES	NR DE ITEM	RELACIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE X. Capital de trabajo razonable.	X.1. Efectivo y equivalentes de efectivo	Liquidez absoluta	2	X- Y- Z X.1., Y., Z X.2., Y., Z X.3., Y., Z
	X.2. Cuentas por cobrar comerciales	Rotación de cuentas por cobrar	2	
	X.3. Existencias	Rotación de Inventarios	2	
VARIABLE DEPENDIENTE Y. Desarrollo competitivo de las empresas	Y.1. Economía y eficiencia empresarial.	Ingresos Costos	2	
	Y.2. Efectividad empresarial.	Metas Objetivos	2	
	Y.3. Productividad empresarial.	Recursos humanos Recursos materiales	2	
DIMENSIÓN ESPACIAL: Z. Empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana				

Fuente: Diseño propio.

3.3.2. DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES

TABLA DE DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONAL DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL
<p>VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <p>X. Capital de trabajo razonable</p>	<p>Interpretando a Flores (2015), el capital de trabajo razonable desde la óptica financiera es igual al activo corriente que necesita una empresa para operar sin problemas. Está conformado por el efectivo y equivalentes de efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar comerciales, otras cuentas por cobrar, existencias, gastos pagados por anticipado y otros activos corrientes.</p>	<p>El capital de trabajo razonable se concreta mediante la adecuada planeación de los recursos financieros, asimismo con la organización del mismo de acuerdo con el giro o actividad de la empresa. Aumenta con el aporte de los accionistas, también con la venta de bienes, con la compra de inventarios; y disminuye con el pago de obligaciones a los trabajadores, proveedores, acreedores, entidades del estado y otros</p>

**TABLA DE DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONAL DE LA VARIABLE
DEPENDIENTE**

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL
<p align="center">VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p align="center">Y. Desarrollo competitivo de las empresas.</p>	<p>Analizando a Pérez (2013), el desarrollo empresarial es la fase final de un proceso que identifica a las empresas como insertadas en el mercado, atendiendo la demanda, con la oferta de bienes y servicios en la cantidad y calidad necesarias; y, que sobresale frente a otras del sector y de la economía en general. En este contexto las empresas generan nuevos establecimientos tanto a nivel local como regional, nacional e internacionalmente; todo lo cual es producto de un conjunto de estrategias comerciales, operativas, financieras y de otro tipo.</p>	<p>El desarrollo empresarial competitivo se concreta con la puesta en marcha del proceso de gestión empresarial, es decir con la planeación, organización, toma de decisiones, coordinación y control de los recursos, actividades y proceso de la empresa.</p> <p>Sobre esta plataforma la gerencia empresarial tiene que aplicar economía y eficiencia en el uso de los recursos, luego buscar la efectividad, considerando a la par la mayor productividad de la empresa y tendiendo siempre a generar altos índices de creatividad e innovación empresarial.</p>

**TABLA DE DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONAL DE LAS
DIMENSIONES DE LAS VARIABLES:**

DIMENSIONES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL
X.1. Efectivo y equivalentes de efectivo	Constituye el dinero disponible de la empresa	Se plasma sobre la base de los cobros de cuentas, prestamos recibidos, aportes de capital en dinero, etc.
X.2. Cuentas por cobrar comerciales	Corresponde a las cuentas pendientes de cobro de los clientes	Se concreta como consecuencia de las ventas al crédito a los clientes.
X.3. Existencias	Comprende a los bienes de cambio que dispone la empresa a una fecha dada-	Se origina por las compras de existencias no vendidas o no utilizadas.
Y.1. Economía y eficiencia empresarial.	La economía se relaciona con los costos y beneficios de los recursos y la eficiencia se relaciona con el uso racional de dichos recursos.	Se plasma con las decisiones de compras y utilización de los recursos empresariales a menores costos.
Y.2. Efectividad empresarial.	Se refiere al logro de las metas y objetivos empresariales.	Se concreta midiendo los resultados obtenidos frente a las metas y objetivos propuestos.
Y.3. Productividad empresarial.	Es el mejor aprovechamiento de los recursos empresariales.	Se lleva a cabo con la capacitación, entrenamiento y perfeccionamiento del personal.

Fuente: Definiciones propias.

3.4. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2013):

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

- 1) **Cuestionarios:** Estos documentos han contenido las preguntas de carácter cerrado sobre el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio 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:** Se utilizaron para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y de todas las fuentes de información correspondientes sobre el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 3) **Guías de análisis documental:** Se utilizaron como hoja de ruta para disponer de la información que realmente se va a considerar en la investigación sobre el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

3.5. PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.5.1. TÉCNICAS DE RECOPIACIÓN DE DATOS

Interpretando a Hernández, Fernández y Baptista (2013):

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

- 1) **Encuestas:** Se aplicó al personal de la muestra para obtener respuestas en relación al capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 2) **Toma de información:** Se aplicó para tomar información de libros, textos, normas y demás fuentes de información relacionadas al capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 3) **Análisis documental:** Se utilizó para evaluar la relevancia de la información que se considerará para el trabajo de investigación, relacionada con el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

3.5.2. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2013):

Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

- 1) **Ordenamiento y clasificación:** Se aplicó para tratar la información cualitativa y cuantitativa del capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio 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 el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 3) **Proceso computarizado con Excel:** Se aplicó para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad sobre el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio 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 el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

3. 6. ANÁLISIS DE DATOS DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2013):

Se aplicaron las siguientes técnicas de análisis de datos:

- 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 el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 2) **Indagación:** Esta técnica facilitó disponer de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad sobre el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.
- 3) **Conciliación de datos:** Los datos sobre el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana de algunos autores fueron conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta.
- 4) **Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes:** La información cuantitativa sobre el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana ha sido expuesto en tablas para poder analizarla.
- 5) **Comprensión de gráficos:** Se utilizaron los gráficos para presentar información sobre el capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

3.7. CONSIDERACIONES ÉTICAS

Para Spinak, E. (2015, pp. 15-19):

El paradigma clásico de la actividad científica enseña que ésta es un emprendimiento cooperativo a nivel global, donde los científicos en forma desinteresada y honesta presentan sus resultados en forma abierta a la crítica y corrección de los colegas. Tal ha sido al menos por muchas décadas, las ideas promovidas por Robert Merton en su *Sociología de la Ciencia* y Popper en *Conjeturas y Refutaciones*. ¿Es esto cierto? ¿Está la actividad científica sujeta a un control riguroso que permita depurar los eventuales sesgos y errores? ¿Están funcionando de manera eficiente los mecanismos protectores que aseguren la transparencia? Los lectores de este blog saben la respuesta.

¿Es posible instaurar un sistema que mejore la credibilidad y validez de los resultados de las investigaciones que se publican en las revistas científicas? Un método eficiente sería asegurar la reproducibilidad de los experimentos por parte de laboratorios independientes, tanto desde el punto de vista técnico como estadístico. Asimismo, sería importante la divulgación de las fuentes de financiación, e incorporar a las revistas innovaciones como CrossMark® de modo de facilitar la información sobre retractaciones por cualquiera de los motivos que sean.

Este es el tema abordado por Science en su reciente número del 26 de junio, al que le dedica dos notas centrales a cargo de dos equipos liderados por Bruce Alberts³ y B. A. Nosek⁴ respectivamente y que comentamos a continuación.

Nosek y sus colegas señalan que los incentivos para obtener calidad y corrección están en relación contradictoria con la presión por publicar resultados originales y positivos, y que los resultados negativos se almacenan sin publicar. Asimismo, el sistema de recompensas en dinero o promoción de la carrera académica se mide en cantidad de publicaciones y no en calidad. Una de las conclusiones que recomienda es que las

universidades y agencias de financiación deberían insistir en la ética de la investigación por parte de los académicos y los estudiantes.

Alberts señala en la nota que si la ciencia sirve para mejorar nuestra comprensión del mundo, y preservar su papel como motor de nuestra economía y autoestima, los científicos deberían salvaguardar su rigor y fiabilidad frente a los desafíos de un ecosistema de investigación que se está desarrollando de manera dramática e inquietante. La comunidad científica debería participar en un diálogo permanente...

¿Entonces dónde está la iniciativa novedosa?

Hacia el final de la nota Alberts nos informa que en setiembre de este año se presentará un informe acerca de la integridad de la ciencia que servirá como catalizador de este diálogo y entonces nos presenta algunas guías para que las revistas puedan ayudar a promover la transparencia, apertura y reproducibilidad, en una cultura de investigación abierta (Open Research, también conocida como Research 2.0).

Estas guías de Promoción de la Transparencia y Apertura han sido publicadas por el Center for Open Science⁵, de reciente creación en el año 2014, y que está integrado por más de 100 revistas de corriente principal y decenas de instituciones de investigación. Las guías dividen las normas en 8 categorías y tres niveles de exigencias para su aplicación. Serán las revistas las que decidirán si un artículo se publica o no dependiendo del nivel de cumplimiento de algunos de estos estándares.

IV: RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

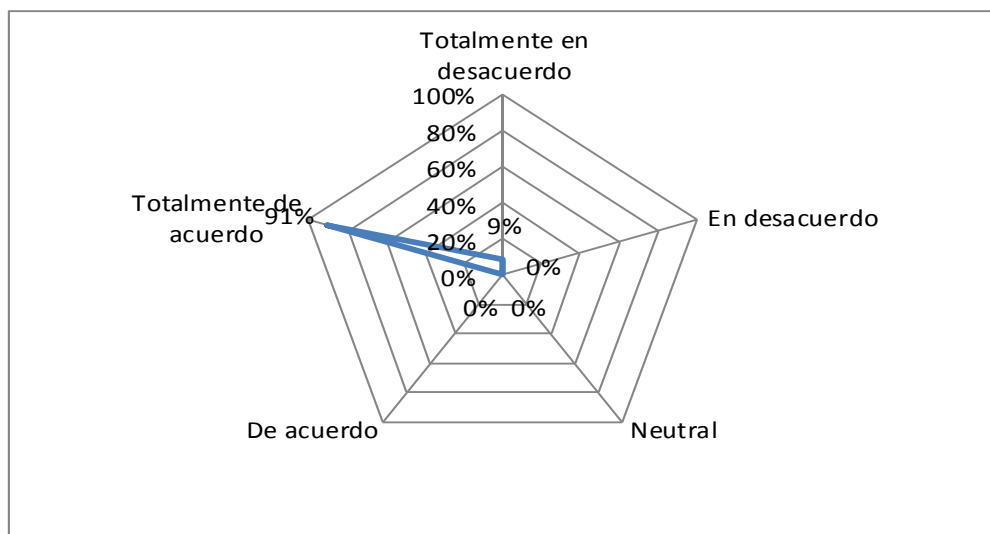
TABLA No. 1:

El capital de trabajo es el conjunto de recursos de corto plazo que permitirán funcionar sin dificultad a las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	09	09.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	91	91.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No 1:



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

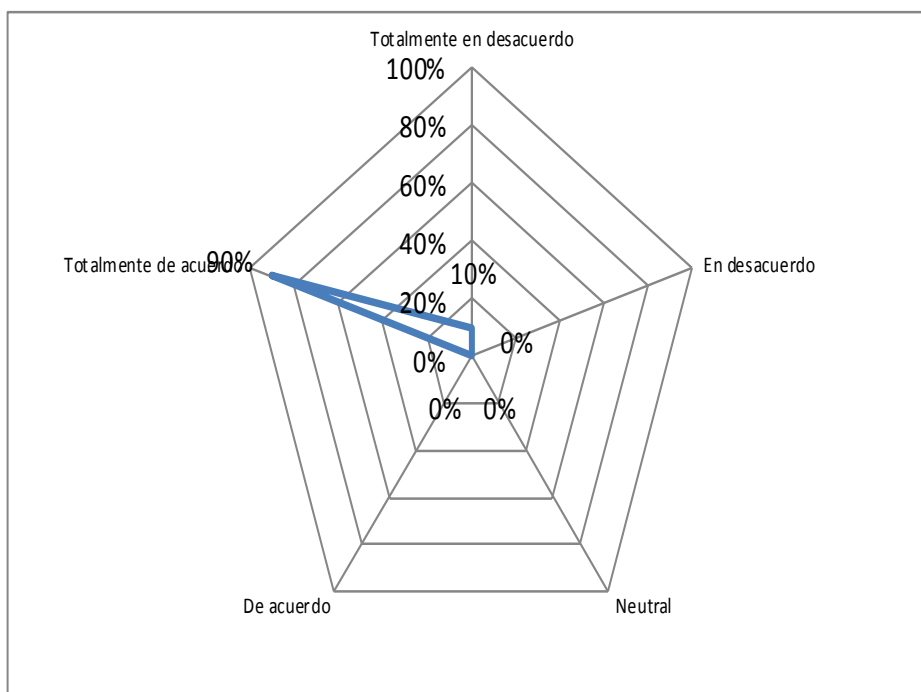
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 91% de los encuestados acepta que el capital de trabajo es el conjunto de recursos de corto plazo que permitirán funcionar sin dificultad a las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 2:

El efectivo y equivalentes de efectivo es el dinero disponible para el desarrollo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	10	10.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	90	90.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO NR 2:

Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

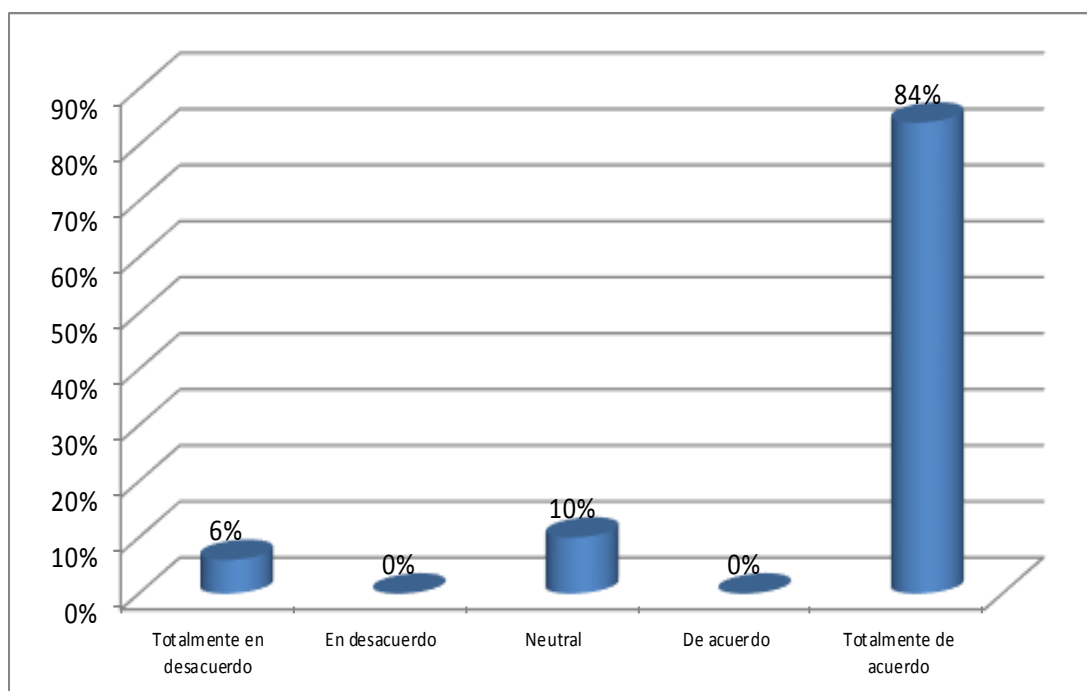
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 90% de los encuestados acepta que el efectivo y equivalentes de efectivo es el dinero disponible para el desarrollo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 3:

El efectivo y equivalente de efectivo representa la liquidez absoluta de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	6	6.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	84	84.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 3:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

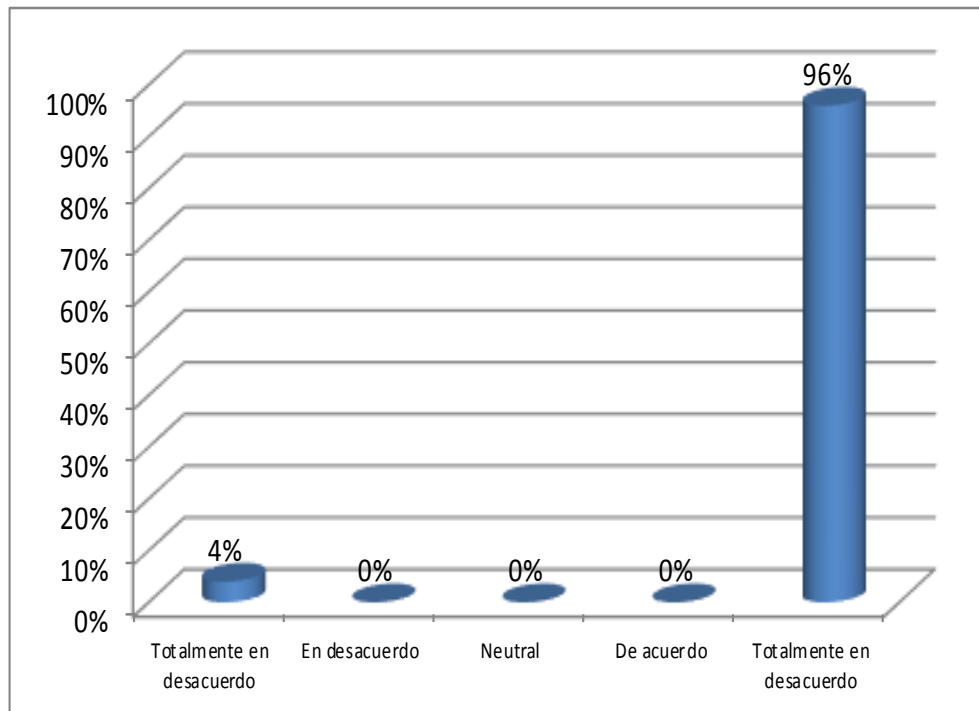
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 84% de los encuestados acepta que el efectivo y equivalente de efectivo representa la liquidez absoluta de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 4:

No es bueno tener mucho dinero en efectivo ni tampoco una mínima cantidad, sino más bien tener una cantidad razonable de acuerdo con el giro.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	04	04.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	96	96.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 4:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

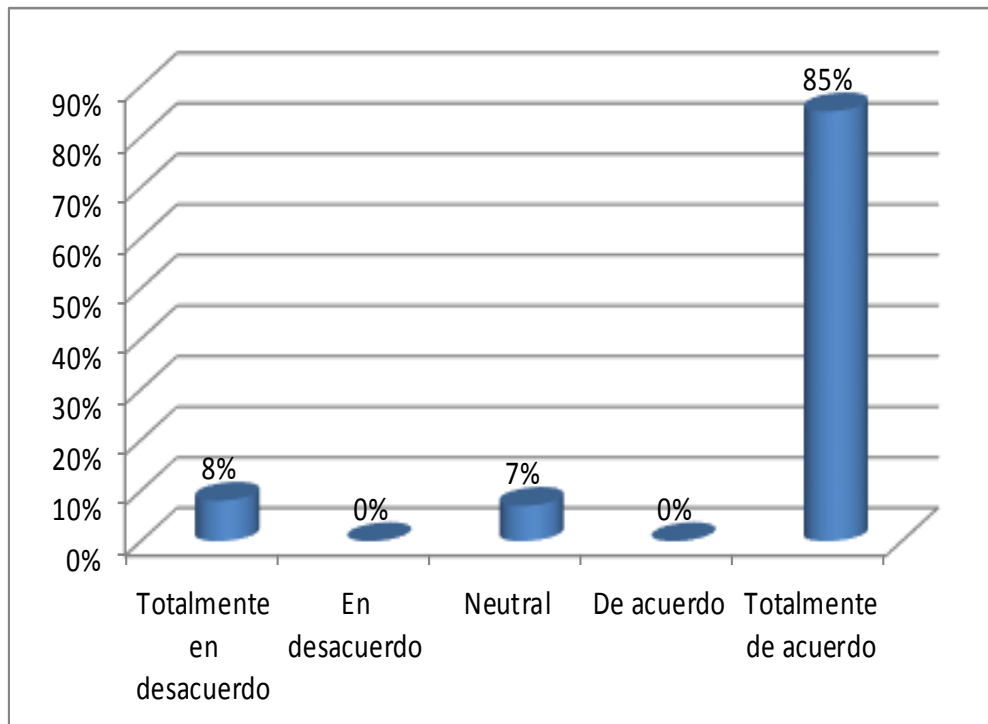
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que no es bueno tener mucho dinero en efectivo ni tampoco una mínima cantidad, sino más bien tener una cantidad razonable de acuerdo con el giro de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 5:

Las cuentas por cobrar comerciales son instrumentos representativos de los créditos entregados a los clientes de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	08	08.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	07	07.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No. 5:

Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

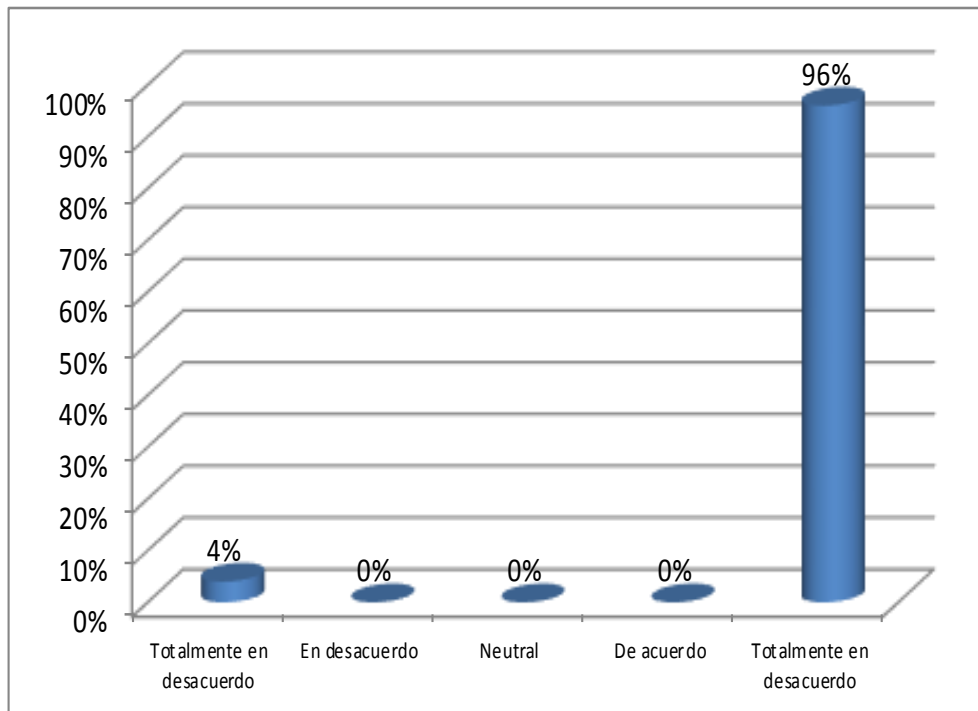
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que las cuentas por cobrar comerciales son instrumentos representativos de los créditos entregados a los clientes de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 6:

Las cuentas por cobrar comerciales deben procurarse que roten lo más rápido posible para asegurar la cobranza en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	04	04.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	96	96.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 6:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

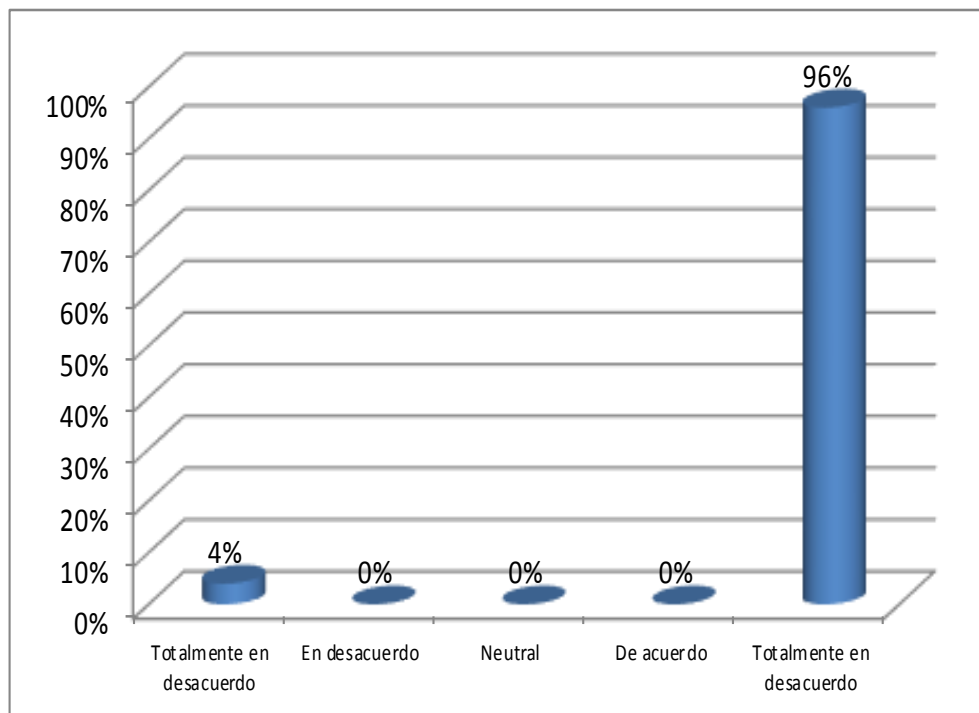
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que las cuentas por cobrar comerciales deben procurarse que roten lo más rápido posible para asegurar la cobranza en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 7:

Las cuentas por cobrar comerciales pueden entrar en cobranza dudosa, provisionsarse y castigarse.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	04	04.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	96	96.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 7:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que las cuentas por cobrar comerciales pueden entrar en cobranza dudosa, provisionsarse y castigarse en de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

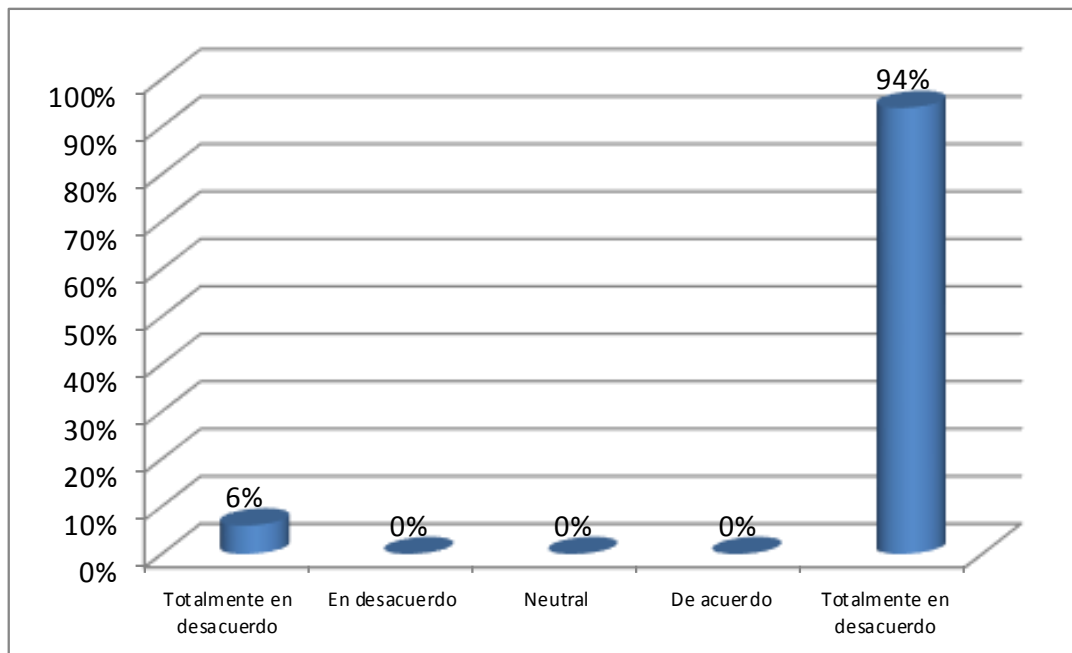
Es cobranza dudosa cuando ha sobrepasado el plazo de las cuentas por cobrar, la provisión es cuando se ha seguido un procedimiento administrativo y judicial y no se ha podido cobrar las cuentas y el castigo es cuando definitivamente no se ha podido cobrar y las cuentas se anulan de los libros contables.

TABLA No. 8:

Las existencias constituyen las mercaderías, envases y materiales auxiliares no vendidos o no utilizados a una fecha en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	06	06.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	94	94.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 8:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

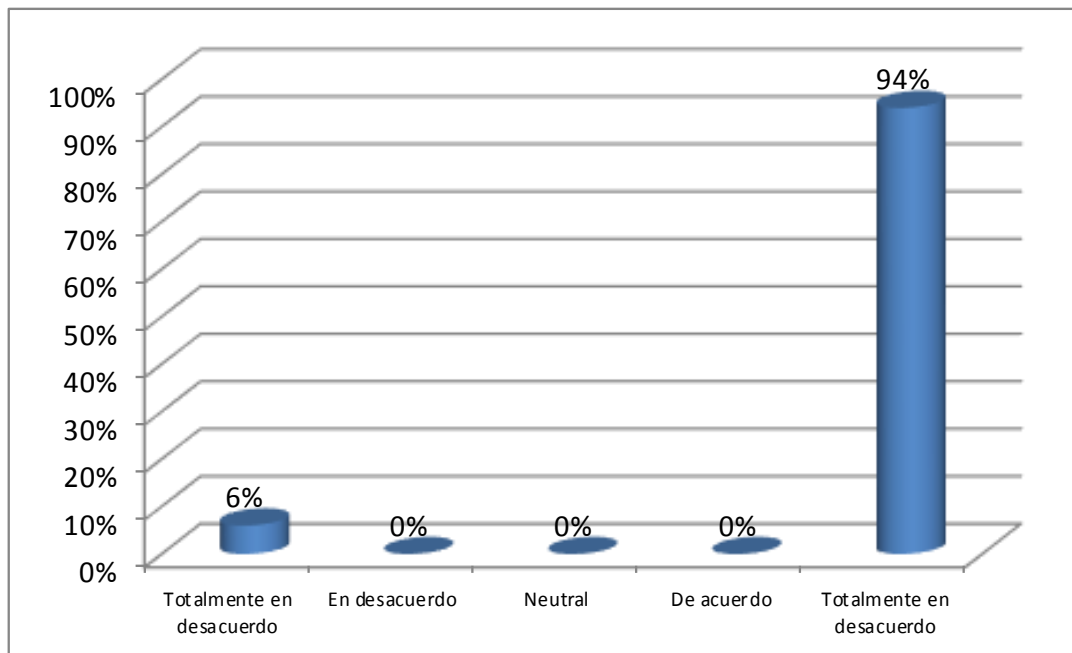
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que las existencias constituyen las mercaderías, envases y materiales auxiliares no vendidos o no utilizados a una fecha en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 9:

Es importante tener una alta rotación de existencias para asegurar las ventas en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	06	06.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	94	94.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 9:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

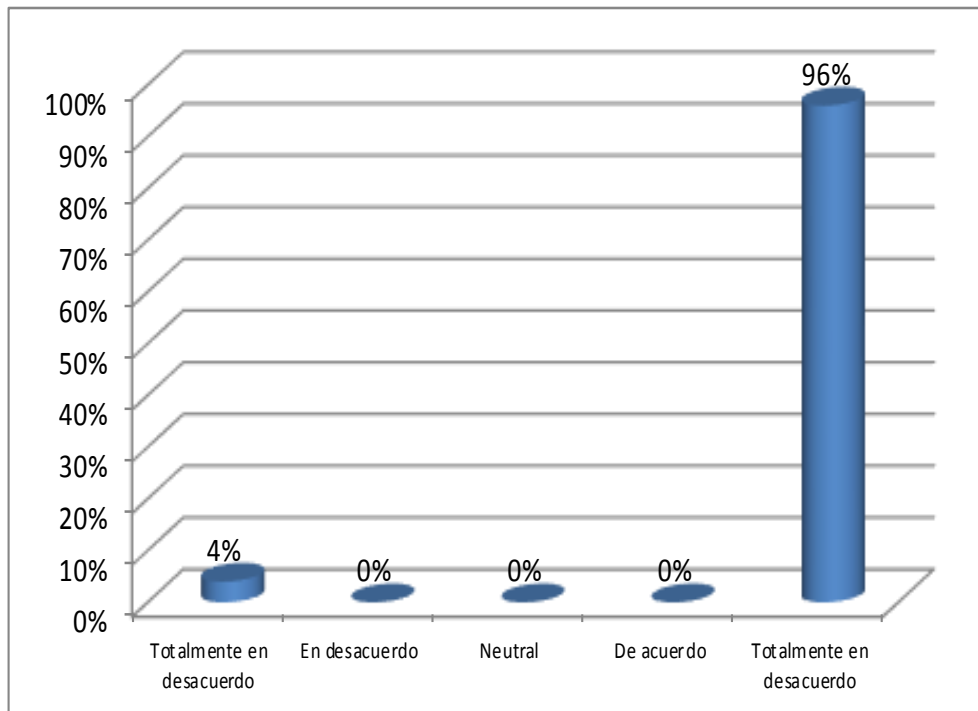
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que es importante tener una alta rotación de existencias para asegurar las ventas en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No.:10

Las existencias deben valuarse al inicio al costo y luego de acuerdo con el valor neto realizable o valor de mercado.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	04	04.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	96	96.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 10:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

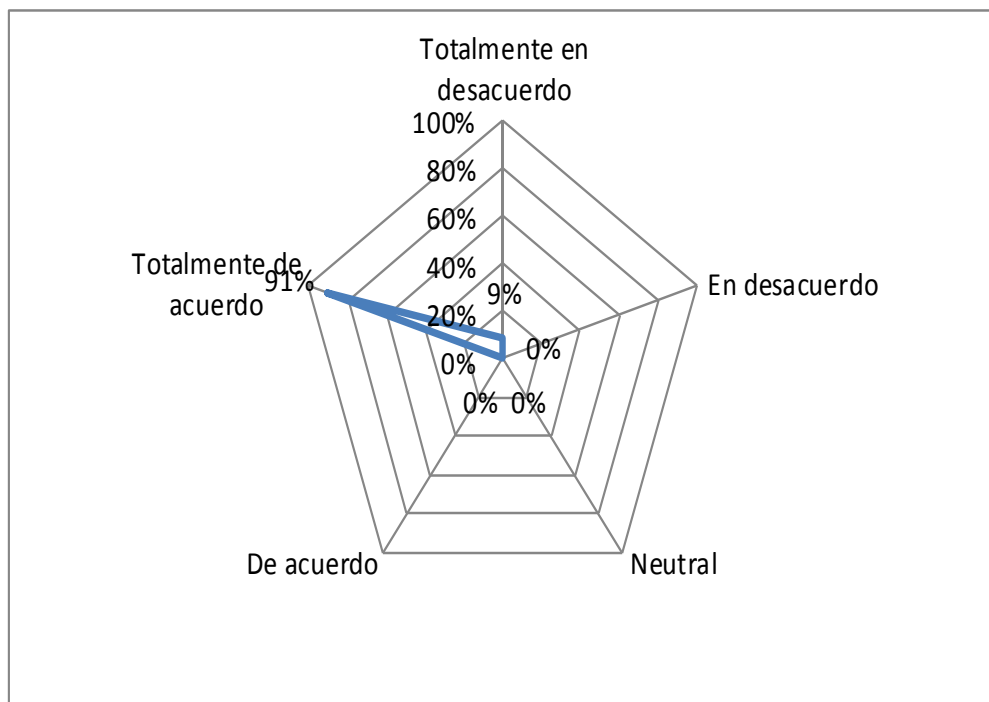
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que las existencias de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana deben valuarse al inicio al costo y luego de acuerdo con al valor neto realizable o valor de mercado.

TABLA No. 11:

El desarrollo empresarial competitivo es proceso que permite obtener economía, eficiencia, efectividad, productividad y mejora continua en grado superlativo.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	9	09.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	91	91.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No 11:

Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

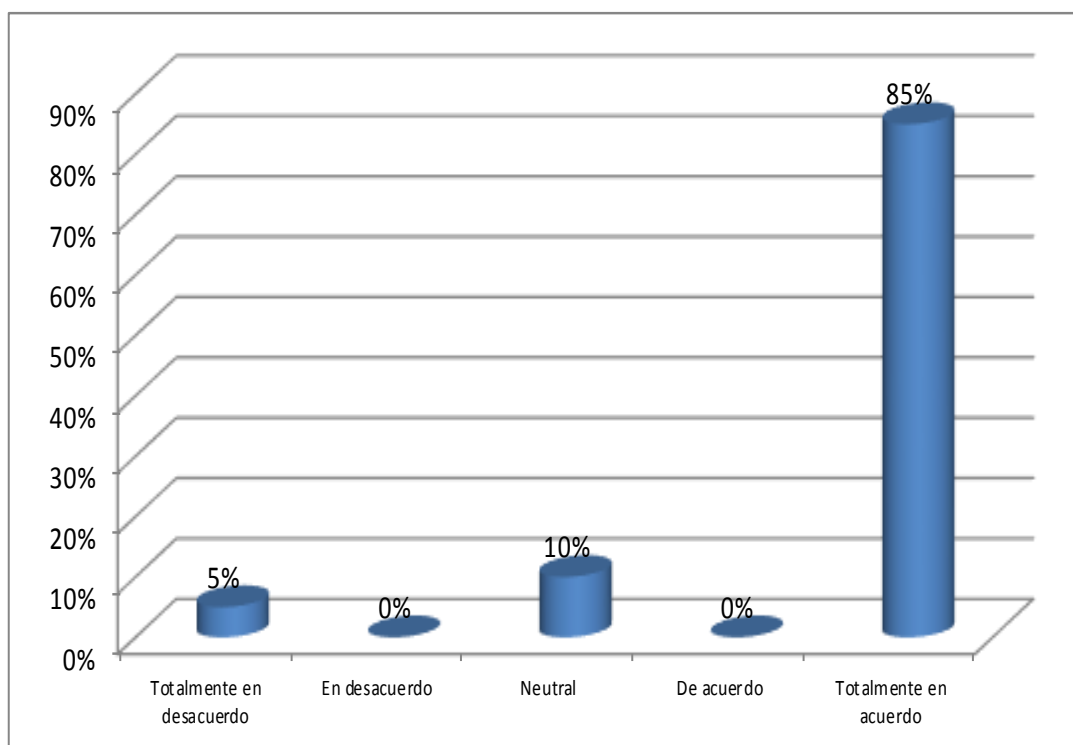
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 91% de los encuestados acepta que el desarrollo empresarial competitivo es proceso que permite obtener economía, eficiencia, efectividad, productividad y mejora continua en grado superlativo en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 12:

La economía se refiere a las compras y gastos al menor costo posible y para el mejor beneficio de las empresas.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	05	05.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 12:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

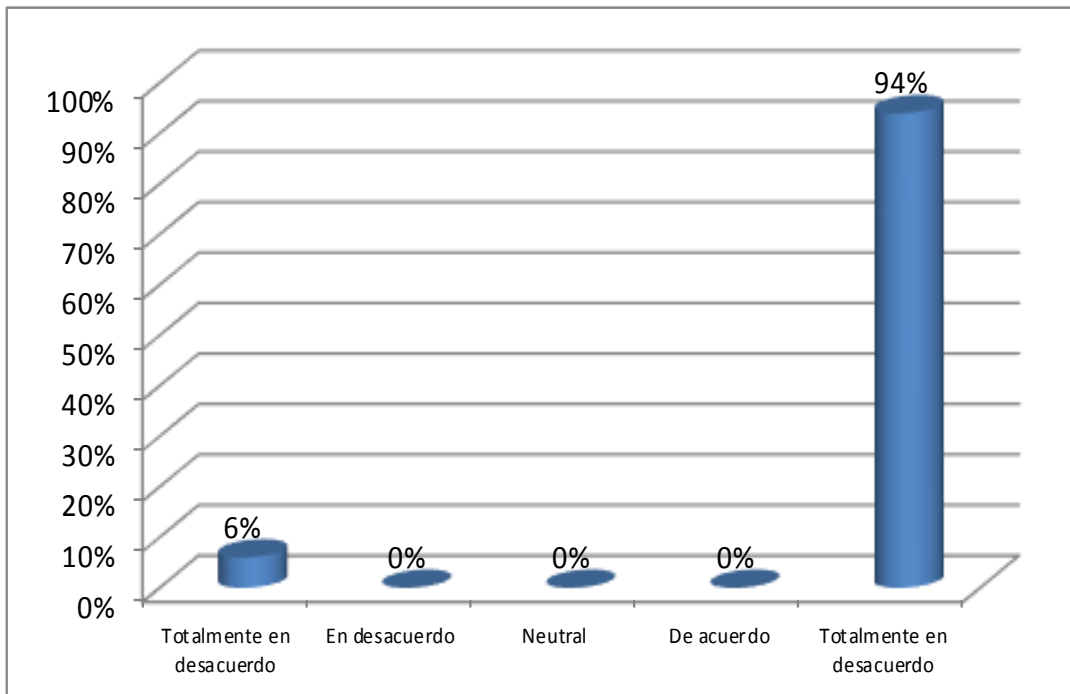
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que la economía se refiere a las compras y gastos al menor costo posible y para el mejor beneficio de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 13:

La eficiencia empresarial comprende la racionalización de los recursos el mejor aprovechamiento de los mismos en las empresas.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	06	06.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	94	94.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 13:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

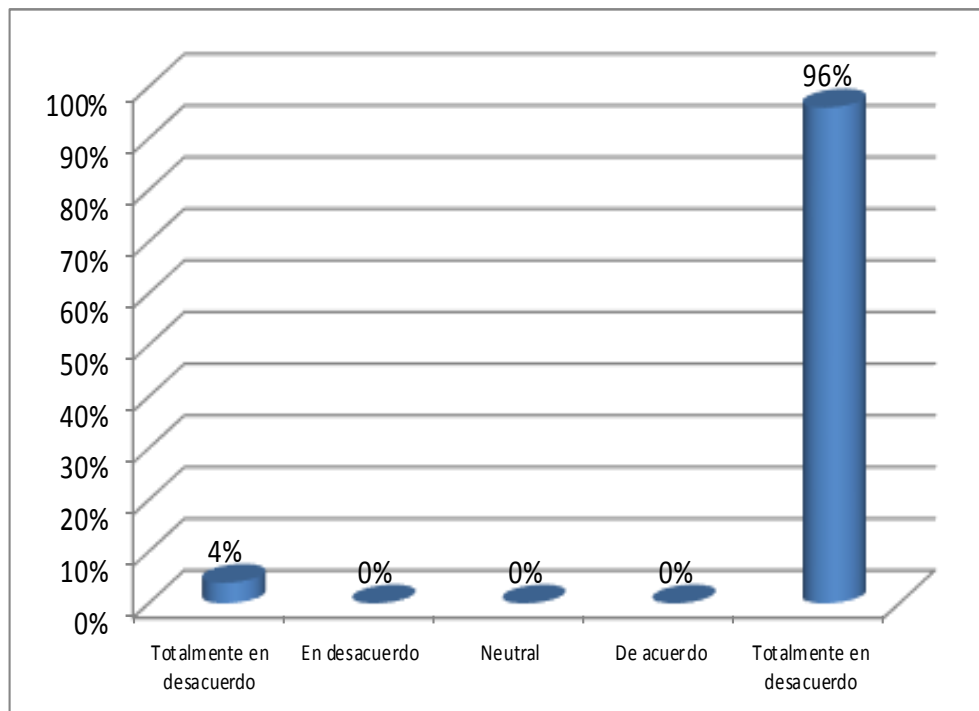
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que la eficiencia empresarial comprende la racionalización de los recursos el mejor aprovechamiento de los mismos en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 14:

Las empresas necesariamente deben ser económicas y eficientes para facilitar su desarrollo.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	04	04.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	96	96.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 14:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana necesariamente deben ser económicas y eficientes para facilitar su desarrollo.

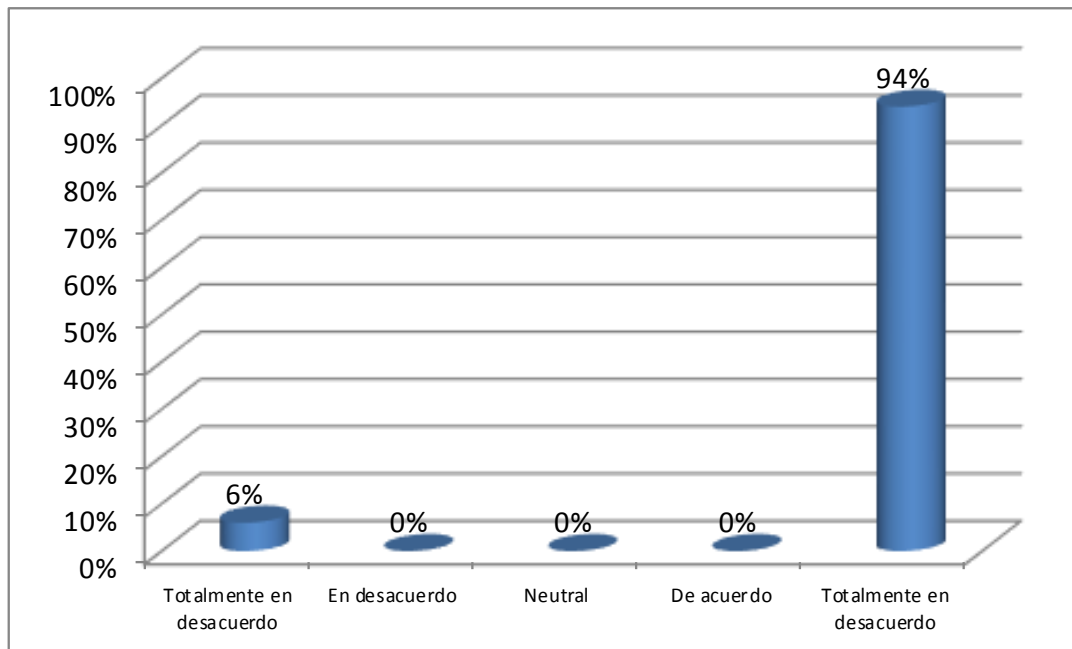
TABLA No. 15:

La efectividad empresarial consiste en lograr las metas y objetivos de las empresas del Sector

Comercio de Lima Metropolitana

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	06	06.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	94	94.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 15:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

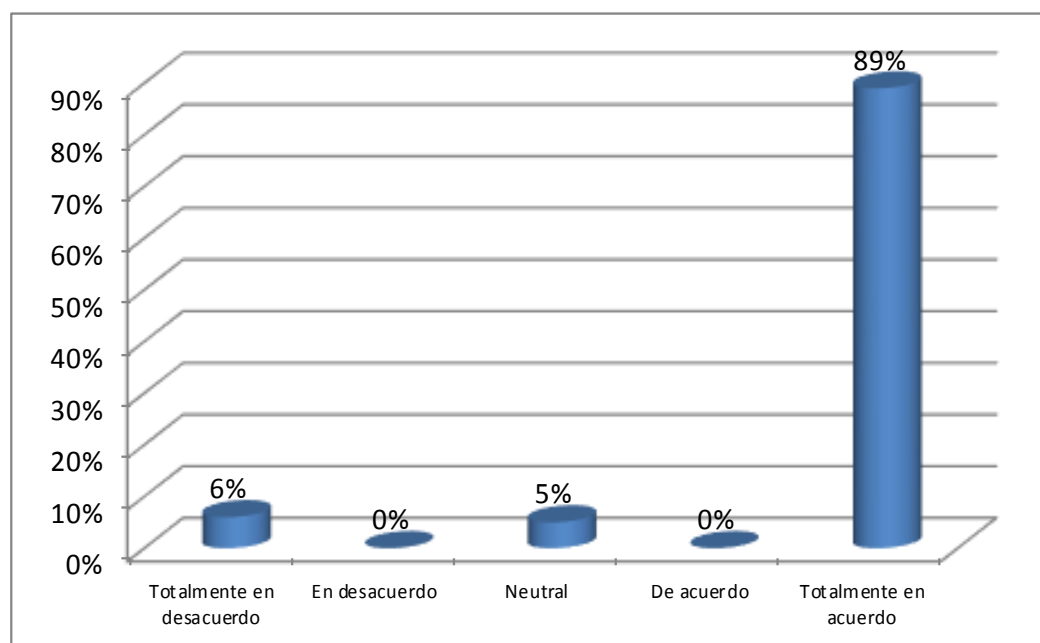
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que la efectividad empresarial consiste en lograr las metas y objetivos de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 16:

La efectividad empresarial consiste en lograr la misión en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	06	06.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	05	05.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	89	89.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 16:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

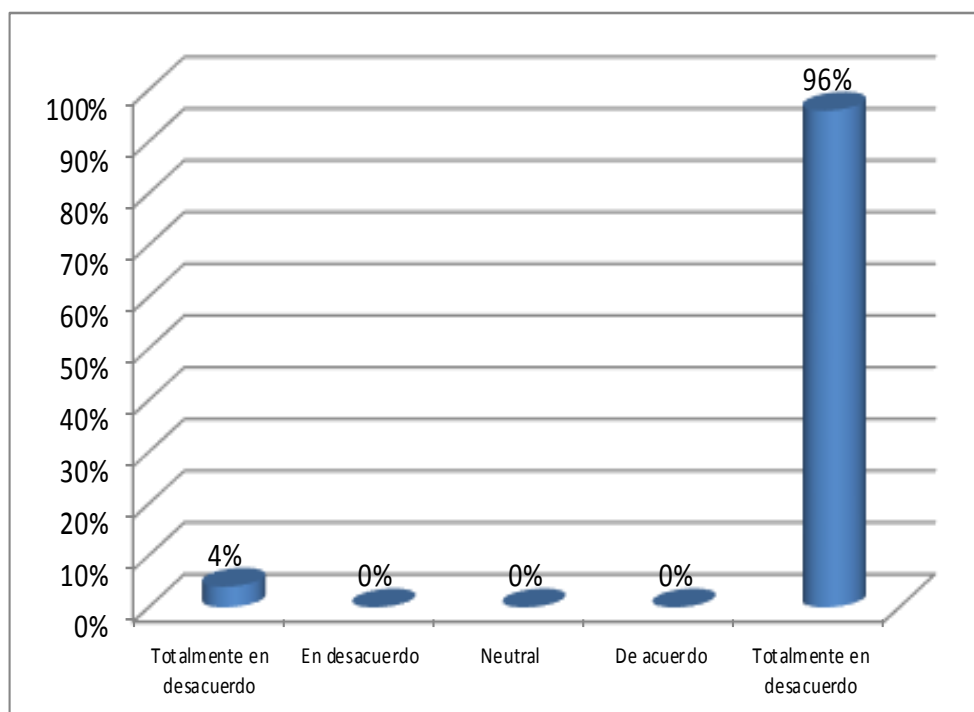
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 89% de los encuestados acepta que la efectividad empresarial consiste en lograr la misión en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 17:

Las empresas necesariamente deben ser efectivas para considerarse que están en desarrollo empresarial.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	04	04.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	96	96.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 17:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

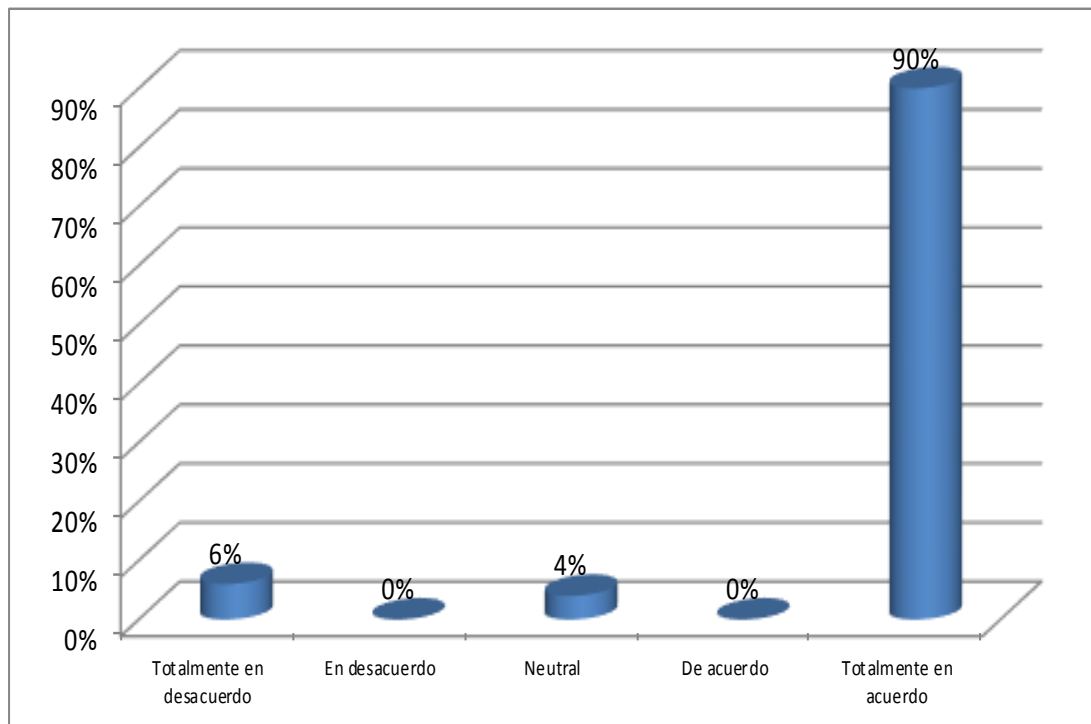
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana necesariamente deben ser efectivas para considerarse que están en desarrollo empresarial.

TABLA No. 18:

La productividad empresarial consiste en sacarle el mayor provecho a los recursos utilizados en las empresas.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	06	06.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	04	04.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	90	90.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 18:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

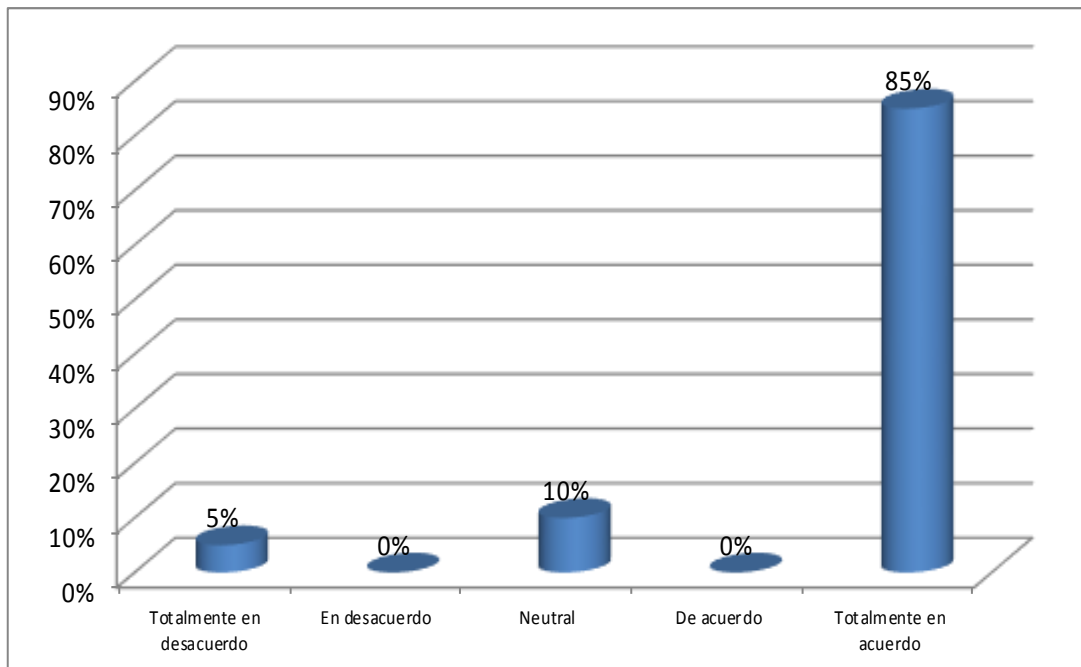
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 90% de los encuestados acepta que la productividad empresarial consiste en sacarle el mayor provecho a los recursos utilizados en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 19:

La productividad empresarial es la sumatoria de la economía, eficiencia y efectividad de las empresas.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	05	05.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 19:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

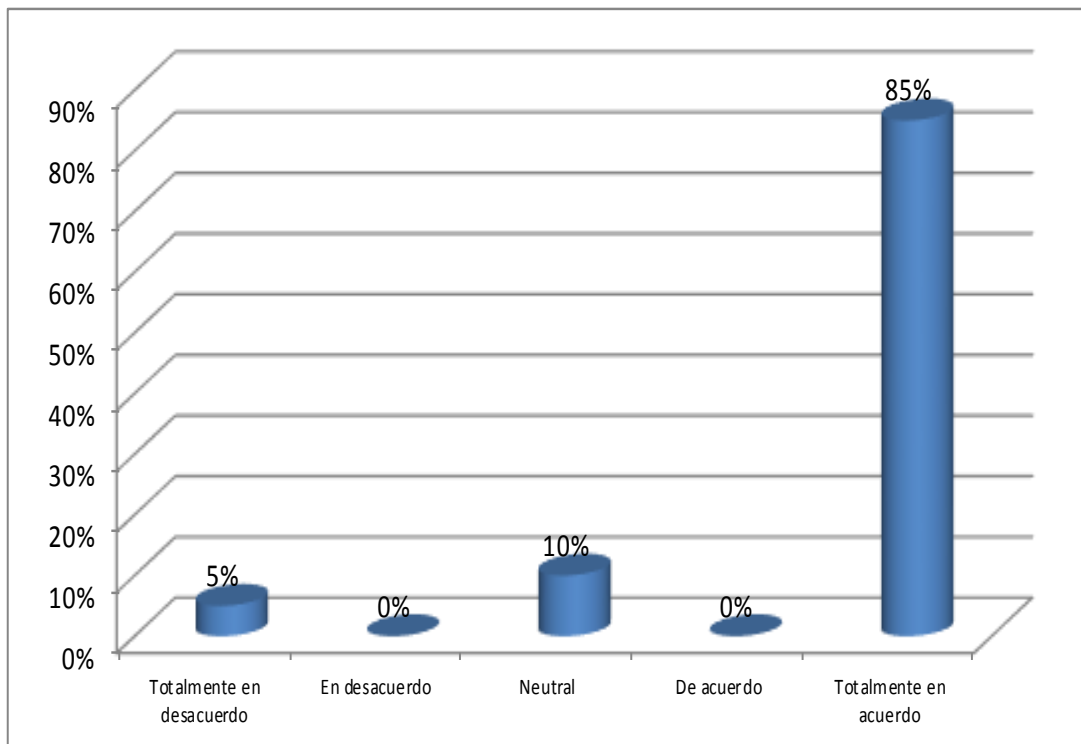
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que la productividad empresarial es la sumatoria de la economía, eficiencia y efectividad de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA No. 20:

La productividad empresarial es igual a los resultados obtenidos entre los insumos utilizados.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	05	05.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 20:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que la productividad empresarial es igual a los resultados obtenidos entre los insumos utilizados por las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

4.2.1. CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS GENERAL

Hipótesis nula:

H0: La reorganización del capital de trabajo NO permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

Hipótesis Alternativa:

H1: La reorganización del capital de trabajo permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

Variables de la investigación	Indicadores estadísticos	Capital de trabajo	Desarrollo competitivo de las empresas
Capital de trabajo	Correlación de Spearman	100%	91.40%
	Sig. (bilateral)		3.30%
	Muestra	100	100
Desarrollo competitivo de las empresas	Correlación de Spearman	91.40%	100%
	Sig. (bilateral)	3.30%	
	Muestra	100	100

Fuente: Encuesta realizada

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.

La correlación se mide mediante la determinación del Coeficiente de correlación. $R =$ Coeficiente de correlación. Este método mide el grado de relación existente entre dos variables, el valor de R varía de -1 a 1.

El valor del coeficiente de relación se interpreta de modo que a medida que R se aproxima a 1, es más grande la relación entre los datos, por lo tanto, R (coeficiente de correlación) mide la aproximación entre las variables.

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 91.40%, lo cual indica correlación directa, alta y por tanto apoya el modelo de investigación desarrollada.

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 .

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%.

En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.30%, 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. 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.

Siendo así, la reorganización del capital de trabajo permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

4.2.2. CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS SECUNDARIA 1

Hipótesis nula:

H0: La reorganización del efectivo y equivalentes de efectivo NO permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

En cambio, la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: La reorganización del efectivo y equivalentes de efectivo permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

Variables de la investigación	Indicadores estadísticos	Efectivo y equivalentes de efectivo	Desarrollo competitivo de las empresas
Efectivo y equivalentes de efectivo	Correlación de Spearman	100%	92.80%
	Sig. (bilateral)		3.39%
	Muestra	100	100
Desarrollo competitivo de las empresas	Correlación de Spearman	92.80%	100%
	Sig. (bilateral)	3.39%	
	Muestra	100	100

Fuente: Encuesta realizada

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 92.80%, lo cual indica correlación directa, alta y por tanto apoya el modelo de investigación desarrollada.

En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.39%, 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. Luego, esto significa que la correlación obtenida para la muestra es significativa.

Es decir, la reorganización del efectivo y equivalentes de efectivo permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

4.2.3. CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS SECUNDARIA 2

Hipótesis nula:

H0: La reorganización de las cuentas por cobrar comerciales NO permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

En cambio, la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: La reorganización de las cuentas por cobrar comerciales permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

Variables de la investigación	Indicadores estadísticos	Cuentas por cobrar comerciales	Desarrollo competitivo de las empresas
Cuentas por cobrar comerciales	Correlación de Spearman	100%	90.90%
	Sig. (bilateral)		3.32%
	Muestra	100	100
Desarrollo competitivo de las empresas	Correlación de Spearman	90.90%	100%
	Sig. (bilateral)	3.32%	
	Muestra	100	100

Fuente: Encuesta realizada

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 90.90%, lo cual indica correlación directa, alta y por tanto apoya el modelo de investigación desarrollada.

En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.32%, el mismo que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que, de acuerdo con la teoría estadística generalmente aceptada, permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa, desde el punto de vista de la correlación de las variables. Luego, esto significa que la correlación obtenida para la muestra es significativa.

Siendo así, la reorganización de las cuentas por cobrar comerciales permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

4.2.4. CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS SECUNDARIA 3

Hipótesis nula:

H0: La reorganización de las existencias NO permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

En cambio, la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: La reorganización de las existencias permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

Variables de la investigación	Indicadores estadísticos	Existencias	Desarrollo competitivo de las empresas
Existencias	Correlación de Spearman	100%	93.62%
	Sig. (bilateral)		3.45%
	Muestra	100	100
Desarrollo competitivo de las empresas	Correlación de Spearman	93.62%	100%
	Sig. (bilateral)	3.45%	
	Muestra	100	100

Fuente: Encuesta realizada

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 93.62%, lo cual indica correlación directa, alta y por tanto apoya el modelo de investigación desarrollada.

En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.45%, 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. Luego, esto significa que la correlación obtenida para la muestra es significativa.

Por tanto, la reorganización de las existencias permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.

V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. DISCUSIÓN DEL RESULTADO SOBRE EL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE

El 91% de los encuestados acepta que el **capital de trabajo** es el conjunto de recursos de corto plazo que permitirán funcionar sin dificultad a las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 90% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Pérez, C. (2013). La administración del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Farmedic E.I.R.L. Periodo 2012. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo, Perú. Ambos resultados son altos y por tanto favorecen la investigación realizada.

5.2.DISCUSIÓN DEL RESULTADO SOBRE EL DESARROLLO EMPRESARIAL COMPETITIVO

El 91% de los encuestados acepta que el **desarrollo competitivo de las empresas** es el proceso que permite obtener economía, eficiencia, efectividad, productividad y mejora continua en grado superlativo en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 93% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Fuentes, M. (2014). Decisiones financieras para el desarrollo empresarial. (Tesis de maestría). Universidad Autónoma. México. Ambos resultados son altos y por tanto favorecen la investigación realizada.

VI. CONCLUSIONES

6.1. CONCLUSIÓN GENERAL

Se ha determinado la incidencia de la reorganización del capital de trabajo en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana; mediante la reorganización del efectivo y equivalentes de efectivo, la reorganización de las cuentas por cobrar comerciales y la reorganización de las existencias de dichas empresas.

6.3. CONCLUSIONES ESPECÍFICAS

- 1) Se ha establecido la incidencia de la reorganización del efectivo y equivalentes de efectivo en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana; mediante la disposición de dinero en caja, fondo fijo, cuentas corrientes, cuenta de ahorros, cuentas a plazos y otras formas.
- 2) Se ha determinado la incidencia de la reorganización de las cuentas por cobrar comerciales en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana; mediante descuentos por cobros adelantados, no cobro de intereses moratorios, aplazamientos de cuentas, cuentas en descuento, factorización de cuentas, etc.
- 3) Se ha establecido la incidencia de la reorganización de las existencias en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana; mediante

la aplicación el justo a tiempo en los inventarios, entregas en consignación, pagos de deudas con existencias y otras formas.

VII. RECOMENDACIONES

7.1. RECOMENDACIÓN GENERAL

Se recomienda a los directivos y funcionarios tener en cuenta que la reorganización del capital de trabajo permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana. Por tanto, se debería estructurar el capital de trabajo haciendo énfasis en el efectivo y equivalentes de efectivo, las cuentas por cobrar comerciales y las existencias, que son rubros relevantes en dicho capital de trabajo de estas empresas.

7.3. RECOMENDACIÓN ESPECÍFICA

- 1) Se recomienda a los directivos y funcionarios tener en cuenta que la reorganización del efectivo y equivalentes de efectivo permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana. Por tanto, se debería estructurar dicho rubro en distintas modalidades que permitan diversificar el uso del dinero empresarial.

- 2) Se recomienda a los directivos y funcionarios tener en cuenta que la reorganización de las cuentas por cobrar comerciales permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana. Por tanto, se debería estructurar las cuentas por cobrar por tipo de clientes, tipo de plazos, por condiciones, meritocracia, etc.

- 3) Se recomienda a los directivos y funcionarios tener en cuenta que la reorganización de las existencias permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana. Por tanto, se debería estructurar dicho rubro de tal modo que se tenga el menor inventario en cada oportunidad, promover la mayor rotación posible; ejercer un control previo, simultáneo y posterior de las existencias empresariales.

VIII: REFERENCIAS

- Angulo, M. (2014). *Gestión estratégica del capital de trabajo para el mejoramiento continuo*. (Tesis doctoral). Universidad de San Martín de Porres. Lima.
- Aravena, A. (2014). *Administración para las decisiones financieras efectivas*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional de Rosario, Argentina.
- Buendía, J. (2014). *La pequeña empresa constructora y su competitividad*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional del Callao, Lima.
- Cardoza, J. (2014). *Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.
- Carmona, P. (2014). *Dirección financiera, herramientas para la efectividad*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.
- Chavesta, L. (2014). *Gerencia eficiente para la mejora continua de las empresas del sector comercio*. (Tesis de maestría) Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.
- Chiavenato, Idalberto (2014) *Teoría general de la administración*. Bogotá: Mc. Graw Hill Interamericana SA.
- Díaz, R. (2013). *Calidad total en la empresa peruana*. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.
- Flores, J. (2013). *Gestión Financiera: Teoría y Práctica*. Lima: Editorial CECOF Asesores.
- Flores, J. (2015). *Administración del capital de trabajo*. Lima. Editorial San Marcos
- Fuentes, M. (2014). *Decisiones financieras para el desarrollo empresarial*. (Tesis de maestría). Universidad Autónoma. México.
- Gitman J. (2013). *Administración Financiera moderna*. México: Editorial Harper & Row Latinoamericana.
- Gómez, A. (2016). *Responsabilidad social empresarial, innovación y crisis económica. Análisis teórico y contraste empírico en empresas de Castilla y León*. (Tesis

- doctoral). Universidad de Valladolid, España. Recuperado de:
<https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/16092/1/tesis795-160219.pdf>
- Gómez, G. (2014). *Administración del capital de trabajo*. México: Editorial Continental
- González, E. (2013). *La administración del capital de trabajo en la gestión de las empresas distribuidoras de medicinas de Lima Metropolitana*. (Tesis de pregrado). Universidad de San Martín de Porres. Lima. Recuperado de:
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/649/3/gonzales_ee.pdf
- Heredia, D. (2014). *Administración del capital de trabajo de las empresas*. Lima: Editorial San Juan.
- Hernández, R.; Fernández C. y Baptista P. (2013). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Iriarte, J. (2014). *Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las empresas en el Perú*. (Tesis doctoral). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.
- Iturrégui, J. (2014). *Gestión efectiva para el desarrollo de las empresas*. (Tesis doctoral). Universidad San Martín de Torres. Lima.
- Johnson, G. & Scholes, K. (2013). *Dirección Estratégica*. Madrid: Prentice May International.
- Koontz, H. & O'Donnell, C. (2014). *Administración Moderna*. México: Litográfica Ingramex
- Mendoza, A. (2014). *Estrategia financiera para la competitividad de las empresas del sector comercio*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.
- Mesías, J. (2015). *Impacto de la contabilidad medioambiental en el desarrollo sostenible de las pequeñas empresas pesqueras en la Provincia de Pisco: 2012 – 2014*. (Tesis de

- pregrado). Universidad de San Martín de Porres. Lima. Recuperado de:
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1571/1/mesias_cjl.pdf
 f
- Namicela, D. y Quituisaca, D. (2012). *Diseño y elaboración de una guía para la gestión del capital de trabajo para las cooperativas de ahorro y crédito no sujetas al control de la superintendencia de bancos y seguros de la ciudad de Loja*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional de Loja. Loja, Ecuador. Recuperado:
<http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1672/1/tesis.pdf>
- Peñañiel, J. (2014). *Administración del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la fábrica de aluminios hérocles*. (Tesis de pregrado). Universidad Técnica de Ambato. Ambato. Ecuador. Recuperado de:
<http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/20813/1/T2744i.pdf>
- Pérez, C. (2013). *La administración del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Farmedic E.I.R.L. Periodo 2012*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo, Perú. Recuperado de:
http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/unitru/2583/perez_claudia.pdf?sequence=1&isallowed=y
- Pérez, E. (2013). *Organización y Administración de empresas*. Lima: Editorial San Marcos.
- Robbins, S. (2015). *Fundamentos de Administración*. México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Robles, G. (2014). *Administración financiera*. Bogotá: Editorial Norma.
- Rodas, M. (2015). *Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas*. (Tesis de maestría). Universidad Autónoma. México.
- Rosado, A. (2014). *Gerencia efectiva para el desarrollo empresarial*. (Tesis doctoral). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.

- Saucedo, D. y Alvítes, O (2014). *La administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del Club Deportivo ABC SA, Chiclayo, en los períodos 2012-2013.* (Tesis de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo, Perú. Recuperado de: http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/194/1/tl_oyolaalviteselia_saucedocarreroduvert.pdf
- Spinak, E. (2015). *Ética en la investigación: cómo mejorar la integridad de los científicos en su trabajo.* Madrid: Recuperado de: <https://blog.scielo.org/es/2015/07/01/etica-en-la-investigacion-como-mejorar-la-integridad-de-los-cientificos-en-su-trabajo/#.xmezx-hkiuk>
- Steiner, G. (2014). *Planeación Estratégica.* México: Compañía Editorial Continental.
- Stoner, F. (2014). *Administración.* México: Compañía Editorial Continental.
- Thompson, I. (2014). *Mejoramiento empresarial.* México: Compañía Editorial Continental.
- Vallejos, B. (2015). *Buen Gobierno para el mejoramiento continuo y la competitividad de las entidades del Estado.* (Tesis doctoral). Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Van Horne, W. (2013). *Administración financiera.* México: Mc Graw Hill
- Vásquez, M. (2015). *Propuesta de manejo de gestión financiera del capital de trabajo en una compañía de seguros, Sweaden SA.* (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica Del Ecuador. Quito. Recuperado de: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/8116/tesis%20propuesta%20de%20manejo%20de%20gesti%c3%93n%20financiera%20del%20capital%20de%20trabajo%20en%20una%20compa%c3%91%c3%8da%20de%20seguros.pdf?sequence=1>

Vera, R. (2014). *Decisiones para la optimización empresarial*. (Tesis doctoral). Universidad Nacional Autónoma. México.

Weston, J. (2013). *Administración financiera*. México: Mc Graw Hill

Wikipedia (04 de octubre del 2018). *Empresa*. Recuperado de:
<https://es.wikipedia.org/wiki/empresa>.

IX. ANEXOS

ANEXO No. 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA “EL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE Y EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE LIMA METROPOLITANA”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	MÉTODO
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Cómo incide la reorganización del capital de trabajo en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>1) ¿Cómo incide la reorganización del efectivo y equivalentes de efectivo en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?</p> <p>2) ¿Cómo incide la reorganización de las cuentas por cobrar comerciales en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?</p> <p>3) ¿Cómo incide la reorganización de las existencias en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar la incidencia de la reorganización del capital de trabajo en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>1) Establecer la incidencia de la reorganización del efectivo y equivalentes de efectivo en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.</p> <p>2) Determinar la incidencia de la reorganización de las cuentas por cobrar comerciales en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.</p> <p>3) Establecer la incidencia de la reorganización de las existencias en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>La reorganización del capital de trabajo incide en el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</p> <p>1) La reorganización del efectivo y equivalentes de efectivo permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.</p> <p>2) La reorganización de las cuentas por cobrar comerciales permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.</p> <p>3) La reorganización de las existencias permitiría el desarrollo competitivo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>X. CAPITAL DE TRABAJO</p> <p>XI.</p> <p>Dimensiones:</p> <p>X.1. Efectivo y equivalentes de efectivo</p> <p>X.2. Cuentas por cobrar comerciales</p> <p>X.3. Existencias</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>Y. DESARROLLO COMPETITIVO DE LAS EMPRESAS</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Y.1. Economía y eficiencia empresarial.</p> <p>Y.2. Efectividad empresarial.</p> <p>Y.3. Productividad empresarial.</p> <p>DIMENSIÓN ESPACIAL</p> <p>Z. EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE LIMA METROPOLITANA.</p>	<p>Esta investigación es de tipo aplicada.</p> <p>La investigación es del nivel descriptivo-explicativo.</p> <p>En esta investigación se utilizaron los siguientes métodos: Descriptivo, Inductivo, Deductivo</p> <p>El diseño que se aplicó fue el no experimental.</p> <p>La población de la investigación estuvo conformada por 135 personas</p> <p>La muestra estuvo conformada por 100 personas</p> <p>Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico.</p> <p>Las técnicas de recolección de datos que se utilizaron fueron las siguientes Encuestas; Toma de información y Análisis documental.</p> <p>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

INSTRUCCIONES GENERALES:

Esta encuesta es personal y anónima, está dirigida a personal relacionado con las empresas del sector comercio de Lima Metropolitana.

Agradezco dar su respuesta con la mayor transparencia y veracidad a las diversas preguntas del cuestionario, todo lo cual permitirá tener un acercamiento científico a la realidad concreta del capital de trabajo razonable y el desarrollo competitivo de las empresas del sector comercio de Lima Metropolitana.

INSTRUCCIONES ESPECÍFICAS:

Agradezco colocar un aspa en el recuadro correspondiente a la respuesta

Para contestar considere lo siguiente:

1= Totalmente en desacuerdo

2= En Desacuerdo

3= Neutral

4= De acuerdo

5= Totalmente de acuerdo

CUESTIONARIO DE ENCUESTA:**EL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE Y EL DESARROLLO COMPETITIVO
DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE LIMA METROPOLITANA.**

NR	PREGUNTA	1	2	3	4	5
	VARIABLE INDEPENDIENTE: CAPITAL DE TRABAJO					
1	¿Considera usted que el capital de trabajo es el conjunto de recursos de corto plazo que permitirán funcionar sin dificultad a las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
	DIMENSIÓN: EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO					
2	¿Estima usted que el efectivo y equivalentes de efectivo es el dinero disponible para el desarrollo de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
3	¿Considera usted que el efectivo y equivalente de efectivo representa la liquidez absoluta de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
4	¿Considera usted que no es bueno tener mucho dinero en efectivo ni tampoco una mínima cantidad, si no más bien tener una cantidad razonable de acuerdo con el giro de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					

	DIMENSIÓN:					
	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES					
5	¿Estima usted que las cuentas por cobrar comerciales son instrumentos representativos de los créditos entregados a los clientes de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
6	¿Considera usted que las cuentas por cobrar comerciales deben procurarse que roten lo más rápido posible para asegurar la cobranza en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
7	¿Considera usted que las cuentas por cobrar comerciales pueden entrar en cobranza dudosa, provisionsarse y castigarse en de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
	DIMENSIÓN:					
	EXISTENCIAS					
8	¿Estima usted que las existencias constituyen las mercaderías, envases y materiales auxiliares no vendidos o no utilizados a una fecha en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
9	¿Considera usted que es importante tener una alta rotación de existencias para asegurar las ventas en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					

10	¿Considera usted que las existencias de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana deben valuarse al inicio al costo y luego de acuerdo con al valor neto realizable o valor de mercado?					
	VARIABLE DEPENDIENTE: DESARROLLO EMPRESARIAL COMPETITIVO.					
11	¿Estima usted que el desarrollo empresarial competitivo es proceso que permite obtener economía, eficiencia, efectividad, productividad y mejora continua en grado superlativo en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
	DIMENSIÓN: ECONOMÍA Y EFICIENCIA EMPRESARIAL.					
12	¿Considera usted que la economía se refiere a las compras y gastos al menor costo posible y para el mejor beneficio de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
13	¿Estima usted que la eficiencia empresarial comprende la racionalización de los recursos el mejor aprovechamiento de los mismos en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
14	¿Considera usted que las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana necesariamente deben ser económicas					

	y eficientes para facilitar su desarrollo?					
	DIMENSIÓN: EFFECTIVIDAD EMPRESARIAL.					
15	¿Considera usted que la efectividad empresarial consiste en lograr las metas y objetivos de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
16	¿Estima usted que la efectividad empresarial consiste en lograr la misión en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
17	¿Considera usted que las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana necesariamente deben ser efectivas para considerarse que están en desarrollo empresarial?					
	DIMENSIÓN: PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL.					
18	¿Considera usted que la productividad empresarial consiste en sacarle el mayor provecho a los recursos utilizados en las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
19	¿Estima usted que la productividad empresarial es la sumatoria de la economía, eficiencia y efectividad de las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
20	¿Considera usted que la productividad empresarial es igual a los resultados obtenidos entre los insumos utilizados por					

	las empresas del Sector Comercio de Lima Metropolitana?					
--	---	--	--	--	--	--

ANEXO No. 3:**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EL EXPERTO ACADÉMICO****DOCTOR DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS**

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada: **“EL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE Y EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE LIMA METROPOLITANA”** mi calificación sobre un estándar del 91%, 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, variables 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 91%.

El instrumento queda validado favorablemente por el experto académico.

ANEXO No. 04:**CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO CON EL ALFA DE CRONBACH****CONFIRMADA POR EL DOCTOR DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS**

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada: “**EL CAPITAL DE TRABAJO RAZONABLE Y EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE LIMA METROPOLITANA**”, debo indicar que dicho instrumento es factible de reproducción por otros investigadores.

Es decir, los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, serán similares si se volviera a medir las mismas variables en condiciones idénticas.

Este aspecto de la razonable exactitud con que el instrumento mide lo que se ha pretendido medir es lo que se denomina la confiabilidad del instrumento, la misma que se cumple con el instrumento de encuesta de este trabajo.

DETERMINACIÓN DEL COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD

VARIABLES	COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH	NÚMERO DE ÍTEMS
CAPITAL DE TRABAJO	91.22%	11
DESARROLLO COMPETITIVO DE LAS EMPRESAS	91.23%	11
TOTAL	91.27%	22

Estas son las conclusiones sobre el coeficiente confiabilidad:

- 1) Para la Variable independiente **CAPITAL DE TRABAJO** el valor del coeficiente es de 91.22%, lo que indica alta confiabilidad.
- 2) Para la variable dependiente **DESARROLLO COMPETITIVO DE LAS EMPRESAS** el valor del coeficiente es de 91.23%, lo que indica una alta confiabilidad.
- 3) El coeficiente Alfa de Cronbach para la **ESCALA TOTAL** es de 91.27%, lo cual indica una alta confiabilidad del instrumento.
- 4) Finalmente, la confiabilidad, tanto de la escala total, como de las dos variables en particular, presentan valores que hacen que el instrumento pueda ser útil para alcanzar los objetivos de la investigación

ANEXO 05:**DEFINICIÓN DE TÉRMINOS RELACIONADOS:**

Según Van Horne (2013), se tiene los siguientes términos:

Activo capital de trabajo: Es la suma total de todos los costos de terrenos, construcciones, maquinaria, equipo, muebles, instalaciones y vehículos, entre otros. Representa toda la estructura necesaria para iniciar el negocio, esto comprende maquinaria, equipos, herramientas, entre otros y los costos en que incurren para ponerlos operativos.

Balance general: Listado de los activos y pasivos de su negocio que sirve para ofrecer una visión general de la situación financiera de su compañía en cualquier momento.

Capacidad de pago: Una determinación subjetiva que hace el prestamista basándose en un análisis de reporte de crédito y otros informes del solicitante del préstamo.

Capital: Dinero u otros activos financieros que su negocio utiliza para cubrir el costo de su puesta en marcha, operación o expansión. Es el valor total de un negocio en términos financieros. Se calcula restando los pasivos totales de los activos totales. Los prestamistas prefieren pocas deudas (pasivos) a pocos activos, lo que indica estabilidad financiera.

Capital de trabajo: Cantidad de dinero en efectivo o especie que se requiere permanentemente para mantener funcionando el negocio (por ejemplo, mientras se espera el pago efectivo de las ventas de los productos).

Colateral o Aval: Un activo que es propiedad del prestatario, pero que lo promete al prestamista si no para el préstamo. La cantidad avalada varía de un prestamista a otro.

Cuanto más se acerque el valor colateral a la cantidad del préstamo, más seguro se sentirá el prestamista de que se le pagará el préstamo.

Costo: Es el valor sacrificado para producir bienes o servicios con la esperanza de obtener beneficios presentes o futuros. Si una persona toma la decisión de estudiar una profesión incurre en costos (el pago de la universidad, los gastos del pasaje, la compra de libros, disponer de tiempo para asistir a clases, entre otros).

Crédito: La capacidad de un consumidor de pedir dinero prestado o a un acuerdo realizado con prestamista el cual explica la cantidad que se puede pedir prestada y los términos y condiciones bajo los cuales el préstamo deberá ser pagado. Los términos y condiciones de reembolso incluyen por lo general el pago de cargos por financiamiento (incluyendo intereses).

Depreciación: Pérdida de valor de cierto activo, como por ejemplo un automóvil, a lo largo del tiempo.

Estado de ingresos: Informe que su negocio emite a intervalos regulares (por lo general trimestral y anualmente) en el cual se muestran los resultados financieros, incluyendo ingresos, ganancias, gastos e impuestos.

Flujo efectivo o flujo de caja: El saldo entre el dinero que ingresa y el dinero que gasta, por lo que permite determinar la rentabilidad de la inversión. Existen dos tipos de flujo de caja: el flujo de caja económico y el flujo de caja financiero.

Flujo de caja económico: Pretende determinar la rentabilidad del proyecto por sí mismo, sin incluir el financiamiento utilizado para llevarlo a cabo.

Flujo de caja financiero: Incorpora los efectos producidos por el financiamiento de la inversión.

Ganancias brutas: Sus ventas o ingresos, menos el costo de los bienes y servicios que vendió su negocio. Sus ganancias brutas proporcionan dinero para cubrir los gastos del negocio como las cuentas de servicios públicos, comercialización, alquiler y otros costos.

Ganancias netas: Ganancias del negocio después de restar el total de gastos de sus ingresos totales.

Gasto: Son las deducciones causadas por la administración del negocio como es el caso del sueldo del gerente, el pago del contador, pago de alquiler de la oficina, el pago de los servicios de agua, luz y teléfono, entre otros. La importancia de hacer una distinción entre el gasto y el costo radica en el hecho de que los gastos no son parte del costo de producción o fabricación de un bien o servicio.

Gastos pre-operativos: Gastos necesarios ejecutados antes de que el negocio empiece a funcionar comercialmente. Estos pueden ser desde capacitaciones en el desarrollo del plan de negocios, derechos de registro, y licencias, entre otros.

Gastos de operación: Cualquier gasto relaciona con el funcionamiento de su negocio tales como alquiler, comercialización y seguros. A veces denominados gastos indirectos, los gastos de operación no incluyen impuestos o el costo del financiamiento de su negocio.

Ingreso: Ingresos de su negocio por ventas antes de cualquier deducción por operación, impuestos o depreciación.

Interés: En un acuerdo de crédito, es la cantidad, calculada como un porcentaje de su saldo insoluto que usted paga al prestamista. En una cuenta de ahorros, es la cantidad que el banco le paga a usted por mantener su dinero depositado. El interés generalmente se calcula como un porcentaje de su depósito total. El interés simple se calcula solo sobre el capital. El interés compuesto se calcula sobre el capital y las ganancias o interés que se acumulen.

Liquidez: Es la menor o mayor facilidad que tiene un bien para convertirse en dinero. El dinero en caja es lo más líquido que existe.

Mano de obra: Esfuerzo físico y/o mental que se utiliza para la fabricación de un producto/prestación de un servicio.

Materia prima: Materiales que se usan en la producción.

Pasivo: Lo que usted debe en préstamos y otras deudas.

Plan de negocios: Documento completo que describe los objetivos de su negocio y en el cual se explica cómo, cuándo y por qué usted obtendrá y utilizará recursos para obtener ciertos resultados. Frecuentemente se presenta el plan de negocios a los proveedores de capital con el fin de mostrarles la manera en que el negocio obtendrá dinero y ganancias.

Plan financiero: Es un registro escrito de sus objetivos financieros y la manera en que usted se propone alcanzarlos. Razón beneficio costo

Beneficio-costo: Es un indicador que permite hallar la relación existente entre el valor actual de los ingresos y el valor actual de los costos del proyecto (incluida la inversión). El ratio B/C se calcula hallando el cociente de dividir el valor actual de los

costos. Interpretación: Si B/C es mayor que 1, entonces nos indica que el valor presente de los flujos de beneficios es mayor al valor presente de los flujos de los costos.

Rentabilidad: Es el entorno futuro de una inversión (utilidad). Es la capacidad que tiene un negocio de generar beneficios. El beneficio obtenido se expresa como un porcentaje del capital invertido.

Riesgo: En el caso de inversión, es la probabilidad de que se pueda perder algo o todo el capital invertido o que disminuya el poder adquisitivo del capital.

Segmento de mercado: Proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores. Uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa es su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado. Un ejemplo de ellos puede ser el grupo de madres jóvenes, profesionales solteros, o accionados a los deportes, que esperamos respondan de manera similar a una campaña de comercialización específica.

Tasa de descuento: Es la tasa de retorno requerida sobre la inversión. Ella refleja la oportunidad perdida de gastar o invertir en el presente por lo que también se le conoce como costo de oportunidad.

Tasa de interés: Porcentaje de lo que pide prestado que usted en intereses en un acuerdo de crédito. En una cuenta de ahorros o de CD, la tasa de interés es el porcentaje del capital, o de lo que se depositó, que usted recibe como ganancia.

Valor actual neto o valor presente neto: Es el valor actual de los beneficios netos que genera el proyecto. Mide, en moneda de hoy, cuánto es más rico es el inversionista con los ingresos del futuro, si realiza el proyecto en vez de colocar su dinero en otra actividad como por ejemplo depositarlo en el banco y recibir una tasa de interés por ello.