



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**LA ADMINISTRACIÓN DE LA LIQUIDEZ Y SU EFECTO EN EL
RESULTADO DE LAS EMPRESAS ARRENDADORAS DE
CENTROS COMERCIALES DE LIMA METROPOLITANA**

**PRESENTADA POR
GEOBANY CESAR POMALAZA OSORIO**

**ASESOR:
SANTIAGO SALVADOR MONTENEGRO CANARIO**

**TESIS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

LIMA – PERÚ

2016



Reconocimiento - No comercial

CC BY-NC

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, y aunque en las nuevas creaciones deban reconocerse la autoría y no puedan ser utilizadas de manera comercial, no tienen que estar bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE COANTABILIDAD Y FINANZAS**

**LA ADMINISTRACIÓN DE LA LIQUIDEZ Y SU EFECTO EN EL RESULTADO DE
LAS EMPRESAS ARRENDADORAS DE CENTROS COMERCIALES DE LIMA
METROPOLITANA**

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADA POR

GEOBANY CESAR POMALAZA OSORIO

LIMA-PERÚ

2016

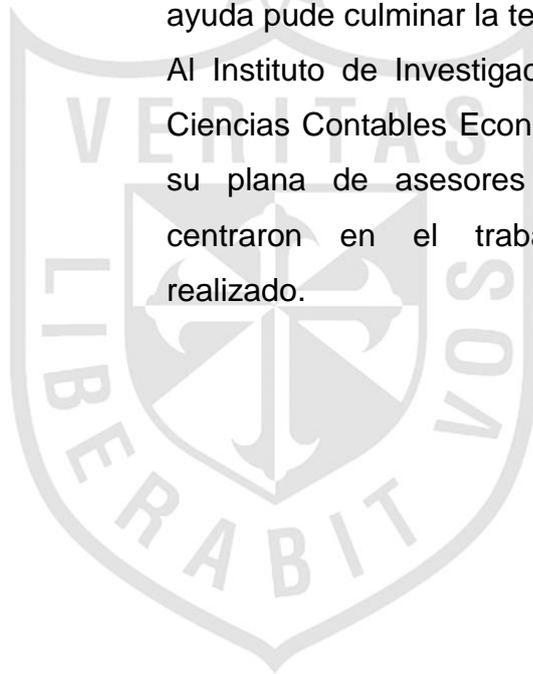
DEDICATORIA

Dedico esta tesis a Dios, a mis padres por su gran esfuerzo y sacrificio que me permitió estudiar, y culminar con éxito mis estudios y ser un ciudadano útil a mi familia, a la sociedad y a mi país.

También dedico a mi alma Mater por formarme y acobijarme durante los años de estudios que duró mi carrera.

A mis profesores y asesores que con su gran ayuda pude culminar la tesis.

Al Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables Económicas y Financieras a su plana de asesores que me ubicaron y centraron en el trabajo de investigación realizado.



AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios, por haberme dado la vida y ser un ciudadano útil a mi familia y a la sociedad.

A mi Alma Mater la Universidad San Martín de Porres que me acogió en sus aulas y poder formarme y cumplir mi sueño de ser un Contador Público.

A mis hermanos, mis padres y mi enamorada por haberle quitado gran parte de su invaluable tiempo.

A mis profesores, y asesores que permitieron terminar mi querida profesión.

A los profesores del Instituto de Investigación y merecen un especial agradecimiento, la Doctora Carmen Vargas quien siempre estuvo pendiente para poder terminar con éxito este importante trabajo, al Doctor Santiago Montenegro Canario y el Magister Pablo Huayta quienes siempre me orientaron en la realización de mi trabajo de investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos.....	iii
ÍNDICE.....	iv
RESUMEN - ABSTRACT.....	vi
INTRODUCCIÓN.....	viii

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

	Pág.
1.1 Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2 Formulación del problema.....	3
1.2.1 Problema principal.....	3
1.2.2 Problemas secundarios.....	3
1.3 Objetivos de la investigación.....	3
1.3.1 Objetivo principal.....	3
1.3.2 Objetivos secundarios.....	3
1.4 Justificación de la investigación.....	4
1.5 Limitaciones.....	6
1.6 Viabilidad del estudio.....	6

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación.....	7
2.2 Bases teóricas.....	17
2.3 Definición de términos básicos.....	92
2.4 Formulación de hipótesis principal y derivados.....	94
2.5 Variables y definición operacional.....	95

CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1	Diseño Metodológico.....	97
3.1.1	Tipo de diseño.....	97
3.1.2	Procedimientos para obtener la información y procesarla	97
3.2	Diseño muestral	98
3.2.1	Población de estudio.....	98
3.2.2	Procedimientos para el cálculo del tamaño y selección de la muestra.....	99
3.3	Técnicas de recolección de datos.....	100
3.3.1	Descripción de las técnicas e instrumentos.....	100
3.3.2	Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.....	101
3.4	Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información	101
3.5	Aspectos éticos.....	101
CAPÍTULO IV	RESULTADOS.....	105
CAPÍTULO V	DISCUSIÓN.....	133
	CONCLUSIONES.....	135
	RECOMENDACIONES.....	136
	FUENTES DE INFORMACIÓN.....	137
	ANEXOS.....	145

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Índice de tablas

Tabla 1:	Distribución de la población	98
Tabla 2:	Estratificación de la muestra	100
Tabla 3:	¿Qué comprende la administración de la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	105
Tabla 4:	¿En qué le ayuda la decisión de financiamiento de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	105
Tabla 5:	¿Cómo está compuesta la decisión de financiamiento de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	106
Tabla 6:	¿En qué plazo debe llevarse a cabo la decisión de financiamiento de la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	106
Tabla 7:	¿Que contiene la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales en Lima Metropolitana?	106
Tabla 8:	¿Qué contienen además del capital de trabajo, las inversiones de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	107
Tabla 9:	¿Qué contiene la inversión de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	107
Tabla 10:	¿Cómo puede ser la inversión de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	108
Tabla 11:	¿Cree usted que la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, es?	108
Tabla 12:	¿Qué contribuye la rentabilidad sobre activos de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	109

Tabla 13:	¿Qué facilita la rentabilidad sobre el capital de trabajo, las ventas y otros tipos, de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	110
Tabla 14:	¿Qué tipo de riesgos conlleva la administración de la liquidez que deben ser ponderados por la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	110
Tabla 15:	¿Qué conlleva el riesgo operativo de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	111
Tabla 16:	¿Por qué cree usted que no pueden hacer nada las empresas arrendadoras de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	111
Tabla 17:	¿Cree usted que la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana puede eliminar el riesgo no sistemático que enfrentan eventualmente?	112
Tabla 18:	¿A qué se refiere la economía empresarial de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	112
Tabla 19:	¿Usted cree que la economía empresarial se refiere a los beneficios logrados por la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	113
Tabla 20:	¿A qué se refiere la eficiencia empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	113
Tabla 21:	¿Que conduce a lograr los resultados de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	114
Tabla 22:	¿Qué alternativa es propósito cuantitativo de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	114
Tabla 23:	¿Qué comprende los objetivos de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	115

Tabla 24:	¿Con que cree usted que se concreta la efectividad de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	115
Tabla 25:	¿A qué se refiere la mejora continua empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	116
Tabla 26:	¿Cree usted que la mejora continua empresarial se refiere a la innovación de los procesos de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	116
Tabla 27:	¿A qué se refiere la mejora continua empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	118
Tabla 28:	¿La innovación continua se refiere a la innovación de las técnicas de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	117
Tabla 29:	¿A qué se refiere la competitividad empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	117
Tabla 30:	¿La competitividad empresarial se refiere a los servicios de calidad de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	118
Tabla 31:	¿Cómo se concreta la competitividad empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	119
Tabla 32:	¿A qué se refiere la competitividad empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	119

Índice de figuras

Figura 1:	Valores de Chi cuadrado y punto crítico: Primera Hipótesis	122
Figura 2:	Valores de Chi cuadrado y punto crítico: Segunda Hipótesis	125
Figura 3:	Valores de Chi cuadrado y punto crítico: Tercera Hipótesis	128
Figura 4:	Valores de Chi cuadrado y punto crítico: Cuarta Hipótesis	128



RESUMEN

El objetivo del presente investigación es analizar **“La Administración de la Liquidez y su efecto en el resultado de las Empresas Arrendadoras de Centros Comerciales de Lima Metropolitana”** y brindar aportes y recomendaciones para que los empresarios dedicados a este giro puedan tener en cuenta para que consideren en sus Planes de Negocios con la finalidad de tener mayores ingresos y por ende mayores beneficios.

Por el tipo de investigación, ha sido considerado como aplicativo, puesto que sus resultados servirán de utilidad práctica, de un nivel descriptivo-correlacional. Estando constituida la población por Personal que trabaja en las áreas de trabajo de administración, contabilidad, jefes, personal administrativo, involucrados en el tema.

Para efectuar el trabajo se tomó en cuenta 7 mega plazas de los diferentes distritos ubicados en Lima Metropolitana, con una población de 18 personas, y se entrevistó a 44 personas entre damas y caballeros, a quienes se les dio una explicación sobre la importancia del trabajo y que con las conclusiones y recomendaciones que se obtengan del trabajo, ello serían los gran beneficiados, ya que este es un trabajo inédito, no habiendo trabajos similares con este enfoque.

Los resultados del trabajo de campo mostraron que la aplicación de la herramienta financiera permite a los negocios de las Empresas Arrendadoras de Centros Comerciales de Lima Metropolitana ser más competitivos y alcanzar un liderazgo, tanto en lima metropolitana como en otros lugares en donde los empresarios se decidan continuar realizando este tipo de negocios en otros centros comerciales del Perú.

Palabras clave: Administración de la Liquidez

ABSTRACT

The objective of this research is to analyze "The Liquidity Management and its effect on the outcome of Leasing Companies of Shopping Centers of Lima" and provide input and recommendations for those dedicated to this shift entrepreneurs to consider to consider in their business plans in order to have higher incomes and thus higher profits.

For the type of research, it has been considered as application, since its results will be of practical use, a descriptive-correlational level. The population being constituted by staff working in the areas of job management, accounting, managers, administrative personnel, involved in the issue.

To perform the work took into account seven mega squares of different districts in Lima, with a population of 18 people, and interviewed 44 people between men and women, who were given an explanation of the importance of work and that the conclusions and recommendations obtained from work, it would be great benefit, since this is an unpublished work, not having similar work with this approach.

The results of the field work showed that the application of the financial tool allows businesses of Leasing Companies of Shopping Centers of Metropolitan Lima become more competitive and achieve leadership in both metropolitan Lima and elsewhere where entrepreneurs decide continue making this type of business in other malls in Peru.

Keywords: Liquidity Management

INTRODUCCIÓN

El problema se ha identificado en el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana. Lo cual se concreta en la deficiente economía, falta de eficiencia, falta de efectividad, sin mejora continua y falta de competitividad empresarial. Al respecto, el resultado es un problema en todas las empresas, internacionales y nacionales, en tanto no ponderen la planeación, organización, dirección y control de los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos correspondientes

Las empresas arrendadoras de centros comerciales tienen altos costos y mínimos beneficios, inadecuada racionalización de recursos; falta de cumplimiento de metas, falta de cumplimiento de objetivos; no existen programas de cambios cualitativos y cuantitativos; asimismo tienen un nivel deficiente de competitividad empresarial que no asegura su continuidad en el mercado.

Esta problemática también abarca la falta de ampliación de las empresas es decir la generación de sucursales, agencias y otros establecimientos anexos; asimismo es deficiente la diversificación de los servicios, para sus clientes actuales y potenciales.

También es parte de esta situación, el deficiente aspecto financiero.

Las empresas no disponen de una adecuada estructura de endeudamiento, lo que hace que no dispongan de los recursos financieros necesarios para las inversiones en capital de trabajo y bienes de capital que necesitan para concretar e impulsar las inversiones que conllevan a la gestión adecuada de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

Las empresas, no disponen de una adecuada estructura de inversiones; por cuanto en algunos casos tienen demasiados activos fijos ociosos que no contribuyen a generar el ingreso en dichas empresas. Las empresas no disponen del capital de trabajo adecuado para realizar sus actividades cotidianas. Las empresas no disponen de presupuestos financieros que les permita medir a priori la liquidez proyectada que necesitan obtener.

Otro punto importante que afecta la gestión de las empresas arrendadoras de centros comerciales, es la falta de ponderación de los riesgos; no analizan los riesgos internos ni los riesgos externos o de mercado. En los riesgos internos está la falta de planeación, organización, dirección, coordinación y control de los recursos humanos, materiales y financieros de las empresas; también la infraestructura obsoleta; así como los procesos y procedimientos empresariales; todo lo cual tiene que ponderarse para facilitar la gestión de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana. En cuanto a los riesgos externos que las empresas arrendadoras de centros comerciales no ponderan están las fluctuaciones del tipo de cambio, la inflación, reformas tributarias, la competencia de grupos nacionales e internacionales, las medidas del gobierno, entre otros todo lo cual afecta la gestión de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

Por otro lado se ha determinado que las empresas arrendadoras de centros comerciales no llevan a cabo el análisis e interpretación de la información financiera y económica contenida en los estados financieros; por tanto no disponen de información de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad; tampoco de la evolución de las inversiones y deudas; ingresos y gastos de un ejercicio a otro. Todo esto se configura como deficiencias en la gestión financiera que incide negativamente en la gestión integral de dichas empresas.

En la investigación se contemplaron los siguientes aspectos:

Capítulo I: Se plantea la descripción de la realidad problemática, formulación de los problemas, los objetivos de la investigación, la justificación, limitaciones y la viabilidad del estudio. Capítulo II: Marco teórico, donde se analizan los antecedentes de la investigación y se formulan las bases teóricas del estudio, las hipótesis, las cuales responden a los problemas; las variables y la operacionalización, Capítulo III: Metodología, que comprende el diseño metodológico, y muestral, las técnicas de recolección de datos, las técnicas estadísticas para el procesamiento de la información y los aspectos éticos, Capítulo IV: Resultados siendo éste el más importante de la tesis, Capítulo V: Discusión, donde se analizan, comparan e interpretan los resultados en

correspondencia con las bases teóricas establecidas, los criterios del autor y los de otros autores. Por último tenemos las conclusiones, recomendaciones y anexos.



CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

El problema se ha identificado en el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana, lo cual se concreta en la deficiente economía, falta de eficiencia, falta de efectividad, sin mejora continua y falta de competitividad empresarial.

Al respecto, el resultado es un problema en todas las empresas, internacionales y nacionales, en tanto y en cuanto no ponderen la planeación, organización, dirección y control de los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos correspondientes

Las empresas arrendadoras de centros comerciales tienen altos costos y mínimos beneficios, inadecuada racionalización de recursos; falta de cumplimiento de metas, falta de cumplimiento de objetivos; no existen programas de cambios cualitativos y cuantitativos; asimismo tienen un nivel deficiente de competitividad empresarial que no asegura su continuidad en el mercado.

Esta problemática también abarca la falta de ampliación de las empresas es decir la generación de sucursales, agencias y otros establecimientos anexos; asimismo es deficiente la diversificación de los servicios, para sus clientes actuales y potenciales.

También es parte de esta situación, el deficiente aspecto financiero.

Las empresas no disponen de una adecuada estructura de endeudamiento, lo que hace que no dispongan de los recursos financieros necesarios para las inversiones en capital de trabajo y bienes de capital que necesitan para concretar e impulsar las inversiones que conllevan a la gestión adecuada de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

Las empresas, no disponen de una adecuada estructura de inversiones; por cuanto en algunos casos tienen demasiados activos fijos ociosos que no contribuyen a generar la rentabilidad en dichas empresas. Las empresas no disponen del capital de trabajo adecuado para realizar sus actividades cotidianas.

Las empresas no disponen de presupuestos financieros que les permita medir a priori la liquidez proyectada que necesitan obtener.

Otro punto importante que afecta la gestión de las empresas arrendadoras de centros comerciales, es la falta de ponderación de los riesgos; no analizan los riesgos internos ni los riesgos externos o de mercado. En los riesgos internos está la falta de planeación, organización, dirección, coordinación y control de los recursos humanos, materiales y financieros de las empresas; también la infraestructura obsoleta; así como los procesos y procedimientos empresariales; todo lo cual tiene que ponderarse para facilitar la gestión de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana. En cuanto a los riesgos externos que las empresas arrendadoras de centros comerciales no ponderan están las fluctuaciones del tipo de cambio, la inflación, reformas tributarias, la competencia de grupos nacionales e internacionales, las medidas del gobierno, entre otros todo lo cual afecta la gestión de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

Por otro lado se ha determinado que las empresas arrendadoras de centros comerciales no llevan a cabo el análisis e interpretación de la información financiera y económica contenida en los estados financieros; por tanto no disponen de información de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad; tampoco de la evolución de las inversiones y deudas; ingresos y gastos de un ejercicio a otro. Todo esto se configura como deficiencias en la gestión financiera que incide negativamente en la gestión integral de dichas empresas.

La problemática detallada, podrá ser solucionada mediante la administración de la liquidez; al respecto tienen que tomarse decisiones bien informadas y comprender decisiones de financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos que permitan optimizar el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales. La administración de la liquidez comprende la toma de una postura bien informada para tener la disponibilidad de recursos financieros que se concretará en una adecuada economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana. Sólo tomando las decisiones financieras en la administración de la liquidez en forma oportuna y bien informada se va a mejorar el resultado integral de dichas empresas.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema principal

¿De qué manera la administración de la liquidez afecta el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana?

1.2.2. Problemas secundarios

- a) ¿De qué modo el financiamiento podrá facilitar la economía empresarial de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana?
- b) ¿De qué forma la inversión podrán facilitar la política de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana?
- c) ¿De qué manera la rentabilidad podrá influir en la mejora continua de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana?
- d) ¿De qué modo los riesgos podrán influir en la competitividad de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar la manera como la administración de la liquidez podrá afectar el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

1.3.2. Objetivos específicos

- a) Establecer el modo como las decisiones de financiamiento podrá facilitar la economía y eficiencia de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.
- b) Determinar la forma como la inversión podrá facilitar la política de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.
- c) Establecer la manera como la rentabilidad podrá influir en la mejora continua de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.
- d) Determinar el modo como los riesgos podrá influir en la competitividad de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

1.4. Justificación de la investigación

Justificación metodológica: Si bien, esta investigación es de tipo básica o pura; sin embargo, en la medida que las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana lo estimen conveniente pueden utilizar la administración de la liquidez para facilitar el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana, para concretar las decisiones de financiamiento, inversiones y rentabilidad y riesgo como base para la gestión de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana. Este investigación contemplará las fuentes de financiamiento, el costo de cada una de ellas, el costo promedio ponderado de capital (CPPC); el capital de trabajo y los bienes de capital; asimismo la ponderación financiera interna y externa que deben tener este tipo de empresas para contribuir con el resultado óptima de las mismas.

Justificación Teórica: La administración de la liquidez facilita la gestión de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana, mediante la asignación eficiente de recursos para el capital de trabajo que permitirá operar a dichas empresas sin mayores inconvenientes.

La administración de la liquidez se llevará a cabo con las decisiones de financiamiento que deberán llevarse a cabo con toda la información financiera disponible y en la oportunidad más adecuada para que contribuya a lograr las metas, objetivos y obtener ventajas que requiera en el resultado de las empresas.

La administración de la liquidez se lleva cabo con las decisiones de financiamiento que están orientadas a obtener financiamiento interno, es decir del propietario, socios, accionistas de las empresas arrendadoras de centros comerciales; pero también de fuentes externas como créditos bancarios en sus diversas modalidades: préstamos para capital de trabajo, préstamos para bienes de capital; préstamos hipotecarios, arrendamiento financiero y cualquier otra modalidad que permita disponer de los recursos necesarios para que la empresa logre liquidez; también para que las empresas logren economía, eficiencia, efectividad y competitividad en el marco del resultado integral de las mismas.

El deficiente resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales, requiere la correspondiente solución, la misma que viene mediante la administración de la liquidez. La base para lograr una gestión óptima de las empresas arrendadoras de centros comerciales parte de las decisiones de financiamiento. Las decisiones de financiamiento permitirán tener la liquidez que encamine a las empresas arrendadoras de centros comerciales a lograr sus metas, objetivos empresariales.

Justificación Legal: De acuerdo al Artículo 58 de la Constitución Política del Perú del año 1993; la iniciativa privada es libre. Se ejerce en una economía social de mercado. Bajo este régimen, el Estado orienta el desarrollo del país. A su vez el Artículo 59 establece que el Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria; el Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las empresas en todas sus modalidades. El Artículo 60 señala que el Estado reconoce el pluralismo económico. La economía nacional se sustenta en la coexistencia de diversas formas de propiedad y de empresa, la actividad empresarial, pública o no pública, recibe el mismo tratamiento legal.

De acuerdo a la Ley General de Sociedades 26887 y el Decreto Legislativo No. 1086 - Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente-, el Estado promueve el acceso de las empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

Justificación Social: Desde el punto de vista social, este trabajo se justifica porque proporcionará información a los propietarios, socios, accionistas, asociados, directivos y trabajadores de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana, con la cual podrán solucionar la problemática que enfrentan y encaminar al resultado óptimo de las empresas. El trabajo también permitirá obtener información de los acreedores para las decisiones de la administración de la liquidez. En ese mismo contexto se establecerán relaciones con clientes de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

Importancia: Este trabajo es importante porque la administración de la liquidez en las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana facilitará

los recursos financieros para el capital de trabajo de este tipo de empresas y con ello se logrará disponer de dinero en efectivo, en cuenta corriente en cuentas de ahorros; también se logrará tener los recursos para adquirir los materiales que utilizan para obtener mantener los locales en las mejores condiciones; los recursos financieros servirán para pagar la mano de obra directa e indirecta, así como los costos indirectos del servicio, como los gastos administrativos, de venta y financieros que necesitan estas empresas para desarrollar sus actividades.

1.5. Limitaciones

Para el desarrollo de esta investigación no se encontraron limitaciones significativas que pudieran obstaculizar o limitar el estudio; lográndose los objetivos planteados.

1.6. Viabilidad del estudio

Este estudio es viable por las siguientes razones:

- Se cuenta con recursos humanos, materiales y financieros necesarios
- Se cuenta con el apoyo para la obtención de la información empresarial
- Se dispone de bibliografía relacionada
- Se dispone del tiempo razonable para dedicarlo a la investigación
- Se cuenta con el apoyo incondicional de docentes y ex – docentes dispuestos a colaborar con la investigación.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Tesis nacionales

Carrera, L. (2014) en su tesis denominada: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial; describe la forma como la administración de la liquidez de las empresas puede facilitar el logro de las metas y objetivos. Dicha administración se lleva a cabo con las decisiones financieras, que 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. Para que una empresa pueda tomar cualquier tipo de decisión financiera se debe contar en primer lugar con datos confiables que se desprenden de la contabilidad de la organización; en segundo término, se debe establecer el tipo de información que se necesita para poder seleccionar los datos y técnicas más adecuadas, con la finalidad de poder planear los objetivos de la empresa. Existen tres pasos principales para realizar esta planeación: Determinación de los objetivos, por ejemplo, establecer el nivel de ventas; el tiempo adecuado para recuperar créditos, entre otros; Seleccionar y evaluar las mejores opciones para lograr estos objetivos mediante técnicas de análisis financiero, como puede ser la utilización de razones financieras. Por ejemplo, incrementar los descuentos por pronto pago, negociar con los proveedores un tiempo mayor de crédito, entre otros; Implantar estas opciones y regularlas mediante controles adecuados para verificar la eficiencia con que se están consiguiendo los objetivos de la empresa. Una de las iniciativas más importantes que debe tomar una empresa se sitúa en las decisiones de inversión, las cuales están relacionadas con los planes de producción de la empresa y partiendo del hecho que los planes de producción de ésta se obtienen de la demanda en el mercado de los productos o servicios, se puede afirmar que la demanda de inversiones es derivada. En general, la palabra inversión se refiere a la decisión de invertir y al capital invertido. Incluye el sacrificio de una satisfacción presente y cierta, a cambio de un cierto grado de riesgo y rendimiento a futuro. Al considerar la decisión de inversión dentro de la estructura genérica del presupuesto de capital, se reconocen tres componentes importantes: La escala de la inversión y sus efectos sobre el precio de venta de la producción incrementada, originada por dicha inversión. El proceso total

de inversión, inicia desde el momento en que una decisión de presupuesto de capital es materializada hasta el momento en que el producto que se incrementó es consumido. La estructura motivacional de las decisiones de inversión, lo cual comprende diversos tipos de inversiones. El 86% de los encuestados acepta que las decisiones financieras efectivas facilitan la eficiencia. El 77% de los encuestados acepta que la economía social de mercado es un ambiente adecuado para que las empresas sean competitivas. El 85% de los encuestados acepta que las decisiones financieras pueden ser de financiamiento, inversión y dividendos.

Gumendi, A. (2014) en su tesis denominada: Dirección financiera, herramientas para la efectividad; establece que en el marco de la gestión de las empresas es fundamental contar con un alto nivel de liquidez para utilizarlo como capital de trabajo con lo cual se logra la efectividad empresarial correspondiente. La efectividad es el grado de cumplimiento de los objetivos planificados o sea es el resultado o el producto de dividir lo realizado entre lo planeado o lo que es lo mismo: los resultados obtenidos entre las metas fijadas o predeterminadas. Es el grado de cumplimiento de la entrega del producto o servicio en la fecha y momento en que el cliente realmente lo necesita. La dirección financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en la empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa.

La gestión financiera tiene por objeto la ejecución propiamente dicha del presupuesto de gastos aprobado. Esta ejecución se realiza a través de distintas fases, iniciándose con la autorización del gasto y terminando con su pago material. Los procedimientos de gestión para llevarlo a cabo, son los pagos por "caja fija", los pagos "a justificar", la "contratación administrativa" y excepcionalmente la contratación privada. No obstante también veremos en este apartado cómo los Convenios de Colaboración cuando tienen contenido económico pueden dar lugar a gastos de diferentes tipos. A la contratación administrativa, por su importancia se le dedica un apartado propio. Durante su ejecución, el presupuesto se encuentra sometido a un control interno en todas sus fases. La falta de efectividad, no permite el logro de metas, objetivos y misión de las empresas. La dirección financiera es la herramienta para la 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.

Pedraza, R. (2014) en su tesis denominada: Dirección financiera, herramientas para la efectividad; señala que para que una empresa pueda tomar cualquier tipo de decisión financiera, como la administración de la liquidez o la tenencia del capital de trabajo, se debe contar en primer lugar con datos confiables que se desprenden de la contabilidad de la organización; en segundo término, se debe establecer el tipo de información que se necesita para poder seleccionar los datos y técnicas más adecuadas, con la finalidad de poder planear los objetivos de la empresa. Existen tres pasos principales para realizar esta planeación: Determinación de los objetivos, por ejemplo, establecer el nivel de ventas; el tiempo adecuado para recuperar créditos, entre otros; Seleccionar y evaluar las mejores opciones para lograr estos objetivos mediante técnicas de análisis financiero, como puede ser la utilización de razones financieras. Por ejemplo, incrementar los descuentos por pronto pago, negociar con los proveedores un tiempo mayor de crédito, entre otros; e, implantar

estas opciones y regularlas mediante controles adecuados para verificar la eficiencia con que se están consiguiendo los objetivos de la empresa. Una de las iniciativas más importantes que debe tomar una empresa se sitúa en las decisiones de inversión, las cuales están relacionadas con los planes de producción de la empresa y partiendo del hecho que los planes de producción de ésta se obtienen de la demanda en el mercado de los productos o servicios, se puede afirmar que la demanda de inversiones es derivada. En general, la palabra inversión se refiere a la decisión de invertir y al capital invertido. Incluye el sacrificio de una satisfacción presente y cierta, a cambio de un cierto grado de riesgo y rendimiento a futuro. Al considerar la decisión de inversión dentro de la estructura genérica del presupuesto de capital, se reconocen tres componentes importantes: La escala de la inversión y sus efectos sobre el precio de venta de la producción incrementada, originada por dicha inversión; El proceso total de inversión, inicia desde el momento en que una decisión de presupuesto de capital es materializada hasta el momento en que el producto que se incrementó es consumido; La estructura motivacional de las decisiones de inversión, lo cual comprende diversos tipos de inversiones.

De otro lado, el autor, menciona que la problemática de su investigación está 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.

Iriarte, R. (2014) en su tesis denominada: Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las empresas en el Perú, 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 como 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 deben 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.

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 derivan 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. Son estructuras sociales diseñadas para lograr metas o leyes por medio de los organismos de la gestión del talento humano 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 i no existe un mecanismo que se cerciore e informe si los hechos van de acuerdo con los objetivos. El concepto de control es muy general y puede ser utilizado en el contexto organizacional para evaluar el desempeño general frente a un plan estratégico. El control consiste en verificar si todo ocurre de conformidad con el plan adoptado, con las instrucciones emitidas y con los principios establecidos. Tiene como fin señalar las debilidades y errores a fin de rectificarlos e impedir que se produzcan nuevamente. Como la función administrativa que hace parte del proceso administrativo junto con la planeación, organización y dirección, y lo que la precede. También hay otras connotaciones para la palabra control como comprobar o verificar; regular; comparar con un patrón; ejercer autoridad sobre alguien (dirigir o mandar); frenar o impedir.

2.1.2 Tesis internacionales

Jara García, Carlo Magno (2014) en su tesis: Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas; realiza una descripción de las decisiones financieras, como la administración de la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad;

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. Por definición, las empresas de negocios –o simplemente las empresas- son entidades cuya función primaria es producir bienes y servicios. Como las familias, también las empresas presentan multitud de formas y tamaños. En un extremo encontramos los talleres pequeños, las tiendas y los restaurantes que son propiedad de un individuo o de una familia. En otro extremo están las compañías gigantescas, como Mitsubishi o General Motors, con miles de empleados y con una cantidad aún mayor de propietarios. La forma de las finanzas que trata de las decisiones financieras de estas organizaciones recibe el nombre de finanzas corporativas o de empresas. Para producir bienes o servicios todas las compañías, tanto grandes como pequeñas, necesitan capital. Se da el nombre de capital físico a los edificios, maquinaria y otros insumos intermedios que se utilizan en el proceso de producción. Y se llama capital financiero a las acciones, bonos y préstamos con que se financia la adquisición del capital físico.

La primera decisión que una compañía ha de hacer es en que negocio desea entrar. A esto se le conoce con el nombre de planeación estratégica. Se trata fundamentalmente de un proceso financiero de toma de decisiones, ya que requiere evaluar los costos y beneficios distribuidos a lo largo del tiempo. Una vez que los directivos han decidido en que negocios están, deben preparar un plan para adquirir fábricas, maquinaria, laboratorios de investigación, salas de exhibición, bodegas y otros activos duraderos, así como la capacitación del personal que los operará. Este es el proceso de elaboración del presupuesto de capital. La unidad básica del análisis del proceso es el proyecto de inversión. El proceso consiste en crear las ideas para los nuevos proyectos de inversión, evaluarlas, decidir cuales emprender y luego ponerlas en práctica.

Una vez que la compañía haya decidido cuales proyectos desea realizar, debe encontrar la manera de financiarlos. A diferencia de las decisiones relativas a la elaboración del presupuesto de capital, la unidad de análisis en las decisiones sobre la estructura de capital “no” es el proyecto individual de inversión, si no la totalidad de la empresa. En este tipo de decisiones se comienza determinando un plan de financiamiento factible para la empresa. El 89% acepta que las decisiones de

financiamiento, en tanto sean bien informadas y oportunas, facilitan el desarrollo empresarial.

Juárez, Z. (2013) en su tesis denominada: Decisiones financieras para la optimización empresarial; explica todos los aspectos de las decisiones de financiamiento, inversión, dividendos y riesgos empresariales y la forma como optimizan a las empresas en general. 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. El análisis de las decisiones financieras se sitúa dentro del área de la dirección financiera y constituyen el nexo de unión entre la teoría financiera y la política financiera. Debido a las interacciones existentes entre las decisiones financieras y a su interrelación con el objetivo de la empresa, la dirección financiera se ocupa de evaluar el efecto combinado de dichas decisiones sobre el objetivo financiero. Este tipo de decisiones empresariales suponen un aumento o disminución del empleo de los recursos de las empresas y responden a los tres interrogantes: 1.- ¿Cuál debe ser la dimensión de la empresa y su ritmo de crecimiento? 2.- ¿Qué clases de activos debe poseer la empresa? 3.- ¿Cuál debe ser la composición de su pasivo? Estas cuestiones están estrechamente ligadas. El volumen total de activos dependerá de las posibilidades específicas de inversión, así como de las posibilidades de financiación. Las facilidades para obtener recursos financieros dependerán a su vez de la cantidad y calidad de los proyectos de inversión en los que van a ser utilizados. Las tres cuestiones constituyen tres aspectos de un mismo problema fundamental, las cuales deben resolverse simultáneamente en la práctica. Así, la empresa ha de hacer frente a tres categorías de decisiones financieras: 1.- Volumen y destino de sus inversiones. 2.- Volumen de los dividendos a distribuir. 3.- Volumen y origen de los recursos a utilizar. Es decir, decisiones de inversión, decisiones de dividendos y decisiones de financiación. Cada una ha de valorarse en relación con el grado de cumplimiento del objetivo financiero de la empresa. Quizás la decisión económico-financiera fundamental de la empresa sea la determinación del nivel y composición de su inversión. La empresa puede invertir en activos físicos o financieros (títulos). Las decisiones de inversión de la empresa determinan la renta futura de la misma. La

rentabilidad de las inversiones se ve influida tanto por factores externos al control de la dirección como por decisiones de producción.

Herrero Heredia, Eduvigés (2013) en su tesis: La efectividad empresarial incide en la gestión y por ende la competitividad empresarial; describe todos los aspectos que conducen a la efectividad de las empresas españolas y luego establece la forma como incide en la competitividad empresarial. La efectividad es entendida como el logro de las metas, objetivos y misión empresarial. La competitividad es entendida como la forma de vender calidad e imponerse a la competencia local e internacional. Algunas conclusiones son las siguientes: La economía empresarial facilita la eficiencia. La eficiencia facilita la efectividad empresarial. La economía, eficiencia y efectividad facilitan la competitividad. Solo las empresas competitivas aseguran continuidad en el desarrollo de sus actividades y eso genera confianza en directivos, trabajadores, inversionistas, clientes, proveedores, acreedores y otros agentes económicos.

La empresa necesita disponer de recursos financieros para poder llevar a cabo su actividad de producción y comercialización. Necesita recursos financieros con que financiar las inversiones necesarias para poder realizar su actividad productiva así como para poder hacer frente al pago de los gastos corrientes originados por la misma. El Balance, principal modelo para el análisis económico-financiero de la empresa, recoge en el pasivo los diferentes tipos de recursos financieros que utiliza la empresa, mientras que relaciona las materializaciones de esos recursos (empleos o inversiones). En otros términos, el activo recoge el capital en funcionamiento o capital productivo y el pasivo el capital de funcionamiento o de financiamiento. La estructura económica de la empresa está formada por la inversión tanto en activo fijo como en activo circulante. La inversión en activo fijo (largo plazo) viene determinada fundamentalmente por la capacidad de absorción del mercado, es decir, por la demanda. Una demanda insatisfecha es condición necesaria, aunque no suficiente, para que se produzca una inversión en activo fijo y en consecuencia para que la empresa nazca o crezca. La inversión en activo circulante (corto plazo) es aquella que se hace para asegurar el funcionamiento del ciclo de explotación y depende, fundamentalmente, del tamaño del activo fijo. La inversión en activo circulante es, por tanto, una inversión derivada o complementaria de la inversión en activo fijo. La estructura financiera de la

empresa está formada por los recursos que necesita la empresa para llevar a cabo su actividad, es decir, los distintos medios de financiación, el origen del capital. Vamos a agrupar los recursos financieros en los siguientes apartados: i) El capital social junto con las reservas constituyen los fondos propios de la empresa. Estos son las fuentes de financiación más estables o permanentes, ya que no tienen vencimiento, y al mismo tiempo son los que soportan un mayor riesgo pues, en caso de quiebra, los socios participan en el valor resultante de la liquidación de la empresa en último lugar, después de haber reembolsado los demás créditos; ii) Recursos ajenos: Están formados por todas las deudas que tiene la empresa: créditos a largo y medio plazo; y, créditos a corto plazo.

2.2 Bases teóricas

2.2.1. Administración de la liquidez

Según Van Horne, W. (2013) en su libro Administración financiera, sostiene que la administración de la liquidez o administración del capital de trabajo se refiere a la forma como se planifica, organiza, toma dediciones 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 compañía 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.

Decisiones de financiamiento

Joseph Weston en su libro titulado Finanzas (2013), señala que las decisiones de financiamiento vienen a ser el conjunto de acciones para disponer de los recursos necesarios que permita a las empresas tener el capital de trabajo y los bienes de

capital para desarrollar sus actividades. Estas decisiones involucran políticas, estrategias, tácticas y todo un conjunto de formalidades para concretar el financiamiento que requieren las empresas para cumplir con los objetivos sociales.

Las decisiones de financiamiento tienen por objeto determinar la mejor mezcla de fuentes de financiación, teniendo en cuenta la estructura de inversiones de las empresas, la situación del mercado financiero y las políticas de estas entidades. Si es posible modificar el valor actual de una entidad variando su mezcla de financiamiento, entonces debe existir alguna estructura óptima que maximice dicho valor. Debe tenerse presente la estructura de inversiones porque ésta determina el riesgo institucional que a su vez, tiene fundamental importancia en la disponibilidad y en el costo real de las distintas fuentes de fondos.

Carlos Tamayo Gurmendi en su libro titulado Finanzas para Emprendedores (2013), establece que el financiamiento empresarial es inseparable de las inversiones de dichas empresas. Ya que al mismo tiempo que decide la adquisición de activos reales debe decidir cómo y cuándo pagarlos. El ámbito adecuado para analizar las decisiones de financiamiento es el que surge utilizar el enfoque de la estructura óptima del capital. Básicamente, el objetivo del mismo es encontrar la combinación concreta de capital propio y deuda que maximiza el valor de mercado de la empresa. Pero para tomar este tipo de decisiones, el director financiero debe saber cuál es el costo de capital para la empresa, que representa la tasa que una entidad debe pagar por el capital (es decir su deuda, utilidades retenidas y capital) que necesita para financiar sus nuevas inversiones. Existen tres componentes básicos en la determinación del costo de capital: i) La tasa real de retorno que los inversores esperan a cambio de permitirle a alguien que utilice su dinero en una “operación” riesgosa; ii) La inflación esperada, es decir la depreciación esperada en el poder de compra mientras el dinero es utilizado; iii) El riesgo, el cual indica el grado de incertidumbre acerca de cuándo y cuánto flujo de caja será recibido.

Según Weston, J. (2013) en su libro Administración financiera; la administración de la liquidez o administración del capital de trabajo considera como los recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios). 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.

La administración de la liquidez o administración del 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 u 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. (Vea: Flujo de caja libre)

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. Para esto se excluyen las partidas de efectivo e inversiones a corto plazo.

En primer lugar, 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.

Respecto a la cartera, y entendiendo que esta representa buena parte de los recursos de la empresa en manos de clientes, debe tener políticas óptimas 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 positivo 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 forma; 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.

Para Gitman J. (2013) en su libro Administración Financiera moderna, se entiende que la administración de la liquidez o administración del capital de trabajo o administración del fondo de maniobra (capital circulante, capital corriente, fondo de rotación o capital de rotación), es la 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.

El 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 deban 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 exista 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.

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 indicativa 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 a priori 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.

Interpretando a Gómez, G. (2014) en su libro denominado: Administración del capital de trabajo; sostiene que la administración de la liquidez o 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.

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.

Para Hernández D. (2014) en su Manual de Administración del capital de trabajo de las empresas; establece que en la administración de la liquidez o

administración del capital de trabajo; la empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, mano de obra, reposición de activos, 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.

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, 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.

El Capital de Trabajo según Kennedy puede ser enfocado desde dos puntos de vista:

CAPITAL DE TRABAJO BRUTO: Según esta definición el Capital de Trabajo sería 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, cuentas por cobrar) y realizables (Inventarios).

CAPITAL DE TRABAJO NETO: Según esta definición el Capital de Trabajo 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

Tomando en cuenta la definición más generalizada de Capital de Trabajo se deduce que los componentes que lo conforman son: Activo Corriente (Circulante) y Pasivo Corriente (Circulante)

ACTIVO CORRIENTE: 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 se 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:

CLIENTES: 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: 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: i) 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; ii) 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; iii) 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; iv) 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; v) 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; vi) 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; vii) 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.

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.

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 a corto plazo.
- g) Créditos comerciales (cuentas abiertas, aceptaciones comerciales y documentos por pagar)

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 necesitaran la misma proporción de capital de trabajo, por ejemplo una empresas industriales requerirán 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 está 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.

Para Madura, J. (2014) en su libro denominado Administración financiera; se sostiene que la administración de la liquidez o administración del capital de trabajo; se puede tener el riesgo de una baja o disminución en el valor real en comparación con el valor de libros de los valores negociables, los inventarios y las cuentas por cobrar dará como resultado un Capital de Trabajo disminuido; entonces, mientras más grande sea el riesgo de una pérdida tan mayor será el importe del Capital de Trabajo que deba tener disponible a fin de mantener el crédito de la empresa. Respecto a las causas de la insuficiencia del capital de trabajo; una empresa puede tener un nivel bajo de Capital de Trabajo o un Capital de Trabajo Negativo, en éste último caso existirá un riesgo cual es la probabilidad de llegar a la insolvencia técnica, esto es, cuando la empresa no se encuentra en condiciones de cumplir con sus obligaciones de caja o lo que es lo mismo de pago

con dinero, a medida que se vencen; lo mencionado puede ser ocasionado por: i) El resultado de las Pérdidas de Operación. Un negocio puede incurrir en pérdidas de operación debido a: Volumen de ventas insuficientes en relación con el costo para lograr las ventas; Precio de ventas rebajadas debido a la competencia; Un gasto excesivo por las cuentas por cobrar incobrables; Aumentos en los gastos mientras disminuyen las ventas; ii) Pérdidas excesivas en operaciones extraordinarias, como por ejemplo la baja en el valor del mercado de los activos (inventarios) como consecuencia de desastres naturales; El fracaso de la gerencia en la obtención de fuentes de financiamiento externas de los recursos necesarios para financiar la ampliación del negocio; iv) Una política poco conservadora de dividendos. El pago de dividendos aun cuando ni las ganancias actuales ni la situación de caja garantizan dichos dividendos. Esto se hace con frecuencia para conservar la apariencia de una situación financiera favorable; v) La inversión de fondos corrientes en la adquisición de activo no corriente, por ejemplo en la adquisición de mercaderías de lenta rotación o de activos no productivos, que son el resultado de no realizar previamente un estudio técnico; vi) Los aumentos en los precios debido a factores macroeconómicos, requiriendo por lo tanto la inversión de más dinero para poder mantener la misma cantidad física en los inventarios y activo fijo.

Decisiones de Inversión

Para Salcedo, M (2013) en su libro titulado Decisiones Financieras Empresariales, las decisiones de inversión, son probablemente las más importantes de una entidad. El presupuesto de inversiones, que es su resultante final, representa la decisión de utilizar ciertos recursos para la realización de ciertos proyectos cuyos beneficios se concretarán en el futuro. Como los beneficios futuros no pueden conocerse con certeza, todo proyecto de inversión involucra necesariamente un riesgo, y en consecuencia debe evaluarse en relación con el rendimiento y el riesgo, y en consecuencia debe evaluarse en relación con el rendimiento y el riesgo adicionales que, presumiblemente, se acumularán a los ya existentes, porque estos son los factores que afectan la valuación de mercado de la entidad. La decisión de invertir involucra la de modificarla, o sea, la de reubicar recursos cuando un activo deje de justificarse económicamente. Las decisiones de

inversión determinan el monto final de los activos de la entidad, su composición y la calidad e intensidad del riesgo institucional. Además de seleccionar inversiones nuevas, una entidad debe manejar con eficiencia los activos que ya posee.

Según Tong Chang, Jesús (2007) en su libro Finanzas empresariales: la decisión de inversión; sostiene que las decisiones de inversión son como un sacrificio económico hoy, generalmente expresado como un desembolso de efectivo, para obtener beneficios por muchos años en el futuro. Si construimos una fábrica es para que dure muchos años. Por ello la características de las decisiones de inversión es que los costos y beneficios relacionados con ellas se presentan en espacios de tiempo distantes entre sí. Construyo la planta hoy para producir durante 20 años en el futuro. Por lo tanto, el principio del valor del dinero en el tiempo, adquiere especial importancia y no podemos prescindir de él al evaluar una decisión de inversión.

Para Coss Bu, Raul (2005). En su libro Análisis y evaluación de proyectos de inversión: Indica que los beneficios que en el largo plazo una empresa puede lograr, dependen en gran parte de la forma en que los siguientes problemas son resueltos: 1) Selección de fuentes de financiamiento adecuadas, y 2) Racionamiento del capital obtenido entre las diferentes propuestas de inversión disponibles. Las dos decisiones anteriores deben manejarse en forma separada. La selección de propuestas de inversión debe basarse en los méritos financieros de cada propuesta. Los fondos de inversión que una empresa posee deben ser considerados como caja fuerte en la cual no se pueden separar en compartimentos, el capital obtenido de cada una de las diferentes fuentes de financiamiento. Además el problema de seleccionar la fuente de financiamiento más adecuada debe ser resuelto independientemente de la utilización que se le den a los fondos obtenidos, y se debe basar en los méritos de cada fuente, esto es, la fuente seleccionada debe ser aquella de menor costo y al mismo tiempo aquella que represente el menor riesgo para la empresa.

Según Flores, J. (2013) en su libro Gestión Financiera: Teoría y Práctica; sostiene que en lo referido a la administración de la liquidez o administración del capital de trabajo, 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 un 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.

Analizando a Robles G. (2014) en su libro Administración financiera, se establece que la administración de la liquidez o administración del capital de trabajo es esencial porque sin dicha liquidez, 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. Los riesgos que se correrían al disponer de amplio Capital de Trabajo, quedaría traducida en las siguientes desventajas: Incentiva a inversiones innecesarias; la disponibilidad amplia de fondos predispone a una desmesurada política de compras, y así el control administrativo de éstas, se torna compleja; un exceso de capital de trabajo, atrae a los

empresarios a invertir en negocios poco rentables lo que significa una operación ineficaz.

Rentabilidad

Alberto Arranz & José Domingo Acinas en el libro titulado Rentabilidad y Mejora Continua (2011); señalan que las decisiones de rentabilidad y riesgo son las medidas que toman los responsables de las finanzas empresariales con el objeto de obtener beneficios de las actividades que desarrollan en sus empresas. En este aspecto, la rentabilidad empresarial es la capacidad que tienen las pymes para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades).

Rentabilidad sobre ventas:

Alberto Arranz & José Domingo Acinas en el libro titulado Rentabilidad y Mejora Continua (2011); señalan que el índice de rentabilidad sobre ventas mide la rentabilidad de una empresa con respecto a las ventas que genera. La fórmula del índice de rentabilidad sobre ventas es: Rentabilidad sobre ventas = (Utilidades / Ventas) x 100

Por ejemplo, si una empresa genera utilidades de 4 000, y en el mismo periodo obtiene ventas netas por 20 000, aplicando la fórmula de la rentabilidad sobre ventas: Rentabilidad sobre ventas = (4 000 / 20 000) x 100. Nos da una rentabilidad sobre ventas de 20%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad del 20% con respecto a las ventas. O, en otras palabras, las utilidades representan el 20% del total de las ventas.

Rentabilidad sobre activos:

Para Alberto Arranz & José Domingo Acinas en el libro titulado Rentabilidad y Mejora Continua (2011); el concepto de rentabilidad empresarial, puede hacer referencia a tres tipos importantes de rentabilidad como es la rentabilidad económica, financiera y social, las que pasamos a describirlas para un mejor entendimiento. Rentabilidad económica, beneficio comparado con el total de recursos empleados para obtener esos beneficios. La rentabilidad económica mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Es además totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa. La rentabilidad económica, R.E., (en inglés, Return on assets o ROA) se puede calcular con: $RE = \text{Beneficio económico} / \text{Activo total}$. Esta cifra expresa lo que una empresa tiene capacidad de realizar con el activo que controla (sea propio o ajeno); estos es, cuantos euros gana por cada euro que tiene. La rentabilidad económica es útil para comparar empresas dentro del mismo sector, pero no para empresas en distintos sectores económicos (por ejemplo, siderurgia y comercio) ya que cada sector tiene necesidades distintas de capitalización. También se puede decir, que el índice de retorno sobre activos (ROA por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de una empresa con respecto a los activos que posee. El ROA nos da una idea de cuán eficiente es una empresa en el uso de sus activos para generar utilidades. La fórmula del ROA= $(\text{Utilidades} / \text{Activos}) \times 100$. Por ejemplo, si una empresa genera utilidades de 4 000, y cuenta con un total de activos de 30 000, aplicando la fórmula del ROA: $ROA = (4\ 000 / 30\ 000) \times 100$. Nos da un ROA de 13.3%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad del 13.3% con respecto a los activos que posee. O, en otras palabras, la empresa utiliza el 13.3% del total de sus activos en la generación de utilidades.

Rentabilidad sobre el patrimonio:

Para Alberto Arranz & José Domingo Acinas en el libro titulado Rentabilidad y Mejora Continua (2011); la rentabilidad financiera es el beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos beneficios. En economía, la rentabilidad financiera o «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese

lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. La rentabilidad financiera, $ROE = \text{Beneficio después de impuesto} / \text{Fondos propios}$. Por ejemplo si se coloca en una cuenta un millón y los intereses generados son 100 mil, la rentabilidad es del 10%. La rentabilidad de la cuenta se calcula dividiendo la cantidad generada y la cantidad que se ha necesitado para generarla. A efectos de poder realizar un análisis más detallado de las causas que generan rentabilidad, en la empresa DuPont se desarrolló a principios del siglo XX la fórmula de DuPont que desagrega la fórmula anterior en tres términos: Existen empresas que siguen una estrategia de líderes en costes que basan su rentabilidad en una alta rotación con un bajo margen. Es decir venden mucha cantidad pero con poco margen en cada venta. En tanto otras empresas basan su rentabilidad en unos altos márgenes, pero una rotación baja. Permite a la empresa dividir su retorno en los componentes de utilidad sobre ventas y eficiencia sobre uso de los activos.

También se puede decir, que el índice de retorno sobre patrimonio (ROE por sus siglas en inglés) mide rentabilidad de una empresa con respecto al patrimonio que posee. El ROE nos da una idea de la capacidad de una empresa para generar utilidades con el uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado. La fórmula del ROE = $(\text{Utilidades} / \text{Patrimonio}) \times 100$. Por ejemplo, si una empresa genera utilidades de 4 000, y cuenta con un patrimonio de 60 000, aplicando la fórmula del ROE: $ROE = (4\ 000 / 60\ 000) \times 100$. Nos da un ROE de 6.6%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad del 6.6% con respecto al patrimonio que posee. O, en otras palabras, la empresa utiliza el 6.6% de su patrimonio en la generación de utilidades.

Riesgo empresarial

Según Mejía Quijano, Rubí Consuelo en su libro El riesgo y la historia empresarial antioqueña (2011). Indica que los riesgos empresariales han evolucionado y su estudio adquiere mayor relevancia en el ámbito de la práctica empresarial. Allí se

evidencia aún más la necesidad de controlar las amenazas que pueden afectar el normal funcionamiento de toda empresa y generar pérdidas, que van desde lo económico hasta la afectación a las personas, pasando por el deterioro del medio ambiente o de la imagen corporativa. Según la norma ISO 31000, el riesgo es: “[...] el efecto de la incertidumbre sobre los objetivos”. En el campo empresarial el riesgo se asocia con la incertidumbre de un resultado, el cual puede ser negativo al ocasionar pérdidas materiales o inmateriales, o positivo si se convierte en oportunidad de obtener ganancias.

Uno de los autores más reconocidos en el ámbito de la economía por tratar en profundidad el tema del riesgo Knight, Frank en su libro Risk, Uncertainty and Profit (2014). Señala que en la gestión empresarial plantea el papel de la incertidumbre en la actividad empresarial y distingue los conceptos de riesgo e incertidumbre, caracterizando el primero como medible y el segundo como incalculable. Es decir, cuando habla de riesgo, refiere la aleatoriedad de los resultados con probabilidades conocidas; en el caso de la incertidumbre, refiere la aleatoriedad con probabilidades desconocidas.

2.2.2. Resultado empresarial

La gestión empresarial es el resultado logrado por las empresas, para lo cual han tenido que ser económicas, eficientes, efectivas, estar en mejora continua y ser competitivas. Al respecto Koontz & O’Donnell en su libro Administración moderna (2010), señala que “la gestión 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. La gestión de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana 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”.

En la misma línea anterior se tiene a Díaz y Jungbluth en su libro Calidad total en la empresa peruana (2013); quienes señalan que “la gestión empresarial se concreta 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”.

Economía y eficiencia empresarial

Para Harold Koontz & Caryl O’Donnell en el libro titulado Administración moderna (2010), la economía empresarial, está relacionada con los términos y condiciones bajo los cuales se adquiere recursos, sean éstos financieros, humanos, físicos o tecnológicos (computarizados), obteniendo la cantidad requerida, al nivel razonable de calidad, en la oportunidad y lugar apropiado y al menor costo posible. Si nos centramos en la economía será importante definir correctamente los gastos. Esto a menudo es un problema. Algunas veces sería posible introducir aproximaciones de los costos reales, por ejemplo definiendo los costos en

términos de número de empleados, cantidad de insumos utilizados, costos de mantenimiento, etc. En general se pueden tratar asuntos como los siguientes: a) En qué grado los recursos como los suministros diversos, equipo, etc.; son adquiridos al mejor precio y en qué medida son los recursos adecuados?; b) Cómo se comparan los gastos presentes con el presupuesto?; c) En qué medida son utilizados todos los recursos?; d) Se desocupan a menudo los empleados o están completamente utilizados?; e) Utiliza la entidad la combinación idónea de insumos/entradas (v.gr. debió haberse contratado menos funcionarios para, en su lugar, haber adquirido más equipos o suministros)?. Por otro lado, 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 alcanzar la gestión de la empresas y la toma de decisiones respecto al servicio, costo, determinación de los beneficios, distribución, alternativas para adquirir insumos, métodos de prestación de servicios, inversiones corrientes y de capital, etc. Es la base del establecimiento del presupuesto variable de la entidad.

Para Harold Koontz & Caryl O'Donnell en el libro titulado Administración moderna (2010), 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 empresarial. La eficiencia 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. Las empresas arrendadoras de centros comerciales podrán garantizar la calidad de los productos y servicios que facilitan si se esfuerzan por llevar a cabo una gestión empresarial eficiente, orientada hacia los clientes y con un nivel sostenido de calidad. La eficiencia 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 servicios prestados) para obtener el costo unitario de la industria. Esta relación muestra el costo de cada servicio. De la misma manera, el tiempo (calculado por ejemplo en término de horas hombre) que toma prestar un

servicio (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. Para medir la eficiencia, se deberá comenzar analizando los principales tipos de resultados/salidas de la empresa. 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, se debe valorar, al analizar cómo se ha ejecutado el programa, que tan bien ha manejado la situación la entidad. Ello significa estudiar la entidad para chequear como ha sido organizado el trabajo. Algunas preguntas que pueden plantearse en el análisis de la eficiencia son: a) Fueron realistas los estudios de factibilidad de los proyectos y formulados, de modo que las operaciones pudieran basarse en ellos?; b) Pudo haberse implementado de otra forma el proyecto de modo que se hubiesen obtenido más bajos costos de producción?; c) Son los métodos de trabajo los más racionales?; d) Existen cuellos de botella que pudieron ser evitados?; e) Existen superposiciones innecesarias en la delegación de responsabilidades?; f) Qué tan bien cooperan las distintas unidades para alcanzar una meta común?; g) Existen algunos incentivos para los funcionarios que se esfuerzan por reducir costos y por completar el trabajo oportunamente?. 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.

Mientras que Robbins & Coulter en su libro Administración (2013) señalan que “la gestión 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 les 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”.

En la misma línea para Hammer, Michael & Champy, James en su libro Reingeniería (2012), señala que “la optimización empresarial es un producto de la buena administración empresarial, se trata de hacer de la empresa más productiva (eficiencia), para el cumplimiento de sus objetivos (eficacia). En esencia se trata de innovar permanentemente para lograr la optimización empresarial. Se deben innovar actividades, también recursos y claro ni que decir procesos y procedimientos empresariales. En este contexto aparece las fases conducente a la optimización empresarial: i) Planificar: Es el proceso que comienza con la visión que tiene la persona que dirige a una organización; la misión de la organización; fijar objetivos, las estrategias y políticas organizacionales, usando como herramienta el mapa estratégico; todo esto teniendo en cuenta las fortalezas/debilidades de la organización y las oportunidades/amenazas del contexto (Análisis DAFO). La planificación abarca el largo plazo (de 5 a 10 o más años), el mediano plazo (entre 1 y 5 años) y el corto plazo, donde se desarrolla el presupuesto anual más detalladamente. En la actualidad los cambios continuos generados por factores sociales, políticos, climáticos, económicos, tecnológicos, generan un entorno turbulento donde la planificación se dificulta y se acortan los plazos de la misma, y obligan a las

organizaciones a revisar y redefinir sus planes en forma sistemática y permanente; ii) Organizar: Responde a las preguntas ¿Quién va a realizar la tarea?, implica diseñar el organigrama de la organización definiendo responsabilidades y obligaciones; ¿cómo se va a realizar la tarea?; ¿cuándo se va a realizar?; mediante el diseño de proceso de negocio,³ que establecen la forma en que se deben realizar las tareas y en qué secuencia temporal; en definitiva organizar es coordinar y sincronizar; iii) Dirigir: Es la influencia o capacidad de persuasión ejercida por medio del Liderazgo sobre los individuos para la consecución de los objetivos fijados; basado esto en la toma de decisiones usando modelos lógicos y también intuitivos de toma de decisiones; iv) Controlar: Es la medición del desempeño de lo ejecutado, comparándolo con los objetivos y metas fijados; se detectan los desvíos y se toman las medidas necesarias para corregirlos. El control se realiza a nivel estratégico, nivel táctico y a nivel operativo; la organización entera es evaluada, mediante un sistema de Control de gestión; por otro lado también se contratan auditorías externas, donde se analizan y controlan las diferentes áreas funcionales”.

Mientras que para Spulber, Daniel en su libro Estrategia de gestión (2012), señala que “la optimización empresarial es el efecto de cómo se ha aplicado la administración en las organizaciones. En este sentido se debe tener en cuenta las características de la administración como pilares para lograr la optimización empresarial:

- 1) Universalidad. El fenómeno administrativo se da donde quiera que existe un organismo social, es el proceso global de toma de decisiones orientado a conseguir los objetivos organizativos de forma eficaz y eficiente, mediante la planificación, organización, integración de personal, dirección (liderazgo) y control. Es una ciencia que se basa en técnicas viendo a futuro, coordinando cosas, personas y sistemas para lograr, por medio de la comparación y jerarquía un objetivo con eficacia y eficiencia.
- 2) La toma de decisiones es la principal fuente de una empresa para llevar a cabo unas buenas inversiones y excelentes resultados. Porque en él tiene siempre que existir coordinación sistemática de medios. La administración se da por lo mismo en el estado, en el ejército, en la empresa, en las

instituciones educativas, en una sociedad religiosa, etc. Y los elementos esenciales en todas esas clases de administración serán los mismos, aunque lógicamente existan variantes accidentales. Se puede decir que La administración es universal porque esta se puede aplicar en todo tipo de organismo social y en todos los sistemas políticos existentes.

- 3) Especificidad. Aunque la administración va siempre acompañada de otros fenómenos de índole distinta, el fenómeno administrativo es específico y distinto a los que acompaña. Se puede ser un magnífico ingeniero de producción y un pésimo administrador. La administración tiene características específicas que no nos permite confundirla con otra ciencia o técnica. Que la administración se auxilie de otras ciencias y técnicas, tiene características propias que le proporcionan su carácter específico, es decir, no puede confundirse con otras disciplinas
- 4) Unidad temporal. Aunque se distingan etapas, fases y elementos del fenómeno administrativo, éste es único y, por lo mismo, en todo momento de la vida de una empresa se están dando, en mayor o menor grado, todos o la mayor parte de los elementos administrativos. Así, al hacer los planes, no por eso se deja de mandar, de controlar, de organizar, etc.
- 5) Unidad jerárquica. Todos cuantos tienen carácter de jefes en un organismo social, participan en distintos grados y modalidades, de la misma administración. Así, en una empresa forman un solo cuerpo administrativo, desde el gerente general, hasta el último mayordomo.
- 6) Valor instrumental. La administración es un medio para alcanzar un fin, es decir, se utiliza en los organismos sociales para lograr en forma eficiente los objetivos establecidos.
- 7) Amplitud de ejercicio. Se aplica en todos los niveles de un organismo formal, por ejemplo, presidentes, gerentes, supervisores, ama de casa, etc.
- 8) Interdisciplinariedad. La administración hace uso de los principios, procesos, procedimientos y métodos de otras ciencias que están relacionadas con la eficiencia en el trabajo. Está relacionada con matemáticas, estadística, derecho, economía, contabilidad, sociología, psicología, filosofía, antropología, ciencia política.
- 9) Flexibilidad. Los principios y técnicas administrativas se pueden adaptar a las diferentes necesidades de la empresa o grupo social”.

Efectividad empresarial

Para Harold Koontz & Ciry O'Donnell en el libro titulado Administración moderna (2010), la efectividad, se refiere al grado en el cual se logra las metas, objetivos y misión u otros beneficios que pretendía alcanzar, previstos en la legislación o fijados por la gerencia y/o exigidos por los clientes. Si nos centramos en la efectividad, debiéramos comenzar por identificar las metas de los programas y por operacionalizar las metas para medir la efectividad. También necesitará identificar el grupo meta (población objetivo) del programa. La efectividad, no se logra fácilmente, es producto del trabajo permanente y en buena cuenta aparece como consecuencia de la productividad institucional, que es la producción de bienes y servicios con los mejores estándares de eficiencia, economía y efectividad.

Por otro lado, las organizaciones deben tener un liderazgo que sea fuerte, comprometido, innovador y que tenga la visión para prever lo que pueda ocurrir. A fin de que el líder guíe las unidades de trabajo juntas con un proceso general sin demoras, defectos o re-trabajos. Para que lo que exija la misión, visión y estrategia sea efectivamente llevado a cabo día a día. Las organizaciones estables contratan al mejor personal y lo recompensan por un desempeño excepcional. Una institución avanza hacia la estabilidad organizacional cristianizando los poderes de la efectividad a través de aspectos como el personal, interpersonal, gerencial y organizacional. Ello implica que los líderes deben poseer un nivel de madurez y aprendizaje que le permita identificarse a cada quien como una sola persona, a la cual se debe involucrar dentro de la organización como parte de un sistema esencial de la estabilidad de dicha empresa. La efectividad es el resultado de la economía y eficiencia empresarial. Es el corolario de un conjunto de esfuerzos. Es la plasmación de la realización adecuada de las actividades, procesos y procedimientos empresariales.

Para Enrique Pérez en su libro Organización y Administración de la micro y pequeña industrial (2013), cuando los responsables de la gestión empresarial de las MYPES industriales se preocupan por actuar correctamente, están transitando por la eficiencia (utilización adecuada de los recursos) y cuando utilizan instrumentos para evaluar el logro de los resultados, para verificar si las cosas

bien hechas, son las que en realidad debían realizarse, entonces se encamina hacia efectividad (logro de los objetivos mediante los recursos disponibles) y cuando buscan los menores costos y mayores beneficios están en el marco de la economía.

Entretanto para Johnson & Scholes en su libro Dirección Estratégica (2012) “la gestión empresarial es proceso que incluye la economía empresarial, eficiencia empresarial, efectividad empresarial, competitividad empresarial y mejora continua empresarial. Este proceso se da en el tiempo y es producto de un gran esfuerzo de los accionistas, directivos, funcionarios, trabajadores; incluso los clientes, proveedores y acreedores aportan a este proceso. En general la optimización empresarial es hacer todo bien y a favor total del cliente. Es fabricar los mejores bienes y prestar los mejores servicios. Es caracterizarse por los bienes y servicios que se entregan a los clientes. Es difícil lograrlo, pero no imposible, todo depende de las decisiones financieras y de otro tipo que se tomen en forma eficiente y en forma oportuna. En este proceso, especialmente para las micro, pequeñas y medianas empresas, es necesario tener un apoyo, un impulso de parte del Estado e incluso de la sociedad. Siendo así, la optimización empresarial, es posible cuando el estado promueva el acceso de las micro, pequeñas y medianas 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”.

En la misma línea para Rodríguez, Rafael en su libro Teoría de sistemas y gestión de las organizaciones (2012), señala que “la optimización empresarial es el producto final de un sistema de gestión empresarial en el cual se han logrado la mayor cantidad de beneficios a favor de dicha organización. Asimismo es producto de la aplicación de la teoría de las relaciones humanas (también denominada escuela humanística de la administración), por cuanto todo lo que se logre es producto del trabajo y la interrelación de las personas de las organizaciones, dicha teoría fue desarrollada por Elton Mayo y sus colaboradores,

surgió en los Estados Unidos como consecuencia inmediata de los resultados obtenidos mediante los experimentos de Hawthorne. Fue básicamente un movimiento de oposición a la teoría clásica de la administración. La escuela de las relaciones humanas surgió, en parte, debido a que el enfoque clásico no lograba suficiente eficiencia productiva ni armonía en el centro de trabajo. Esto hizo que aumentara el interés por ayudar a los gerentes a manejar con más eficacia los Recursos humanos de sus organizaciones. Varios teóricos trataron de reforzar la teoría clásica de la organización con elementos de la sociología y la psicología. La línea de investigación en esta escuela es la de Elton Mayo y algunos otros colegas de Harvard, entre ellos Fritz J. Roethlisberger y William J. Dickson que realizaron una serie de estudios en Western Electric Company entre 1924 y 1933, los cuales con el tiempo se conocieron como “los estudios de Hawthorne”, porque muchos de ellos fueron realizados en la fábrica Hawthorne de Western Electric, cerca de Chicago. En estos estudios se investigó la relación entre la cantidad de iluminación en el centro de trabajo y la productividad de los obreros. Los investigadores llegaron a la conclusión de que los empleados trabajarían con más tesón en pro de la optimización empresarial si la gerencia se preocupaba por su bienestar y si los supervisores les prestaban atención especial. Este fenómeno se conoció, más adelante, como el efecto de Hawthorne y está más vigente que nunca en las organizaciones de todo el mundo. Los investigadores también llegaron a la conclusión de que los grupos informales de trabajo (el entorno social de los empleados) tienen una influencia positiva en la optimización empresarial. Muchos de los empleados de Western Electric opinaban que su trabajo era aburrido y absurdo, pero que sus relaciones y amistades con sus compañeros, en ocasiones sujetos a la influencia de un antagonismo compartido contra los jefes, le daban cierto significado a su vida laboral y les ofrecían cierta protección contra la gerencia. Por tal motivo, la presión del grupo, con frecuencia, representaba una mayor influencia para aumentar la optimización empresarial de los trabajadores que las demandas de la gerencia. Así pues, Mayo era de la opinión que el concepto del hombre social (movido por necesidades sociales, deseosas de relaciones gratificantes en el trabajo y más sensibles a las presiones del grupo de trabajo que al control administrativo) era complemento necesario del viejo concepto del hombre racional, movido por sus necesidades económicas personales. Al poner de relieve las necesidades sociales, el movimiento de

relaciones humanas mejoró la perspectiva clásica que consideraba la optimización empresarial casi exclusivamente como un problema de ingeniería. En cierto modo, Mayo redescubrió el antiguo principio de Robert Owen según el cual, un genuino interés por los trabajadores, las “máquinas vitales” como Owen solía llamarlos, pagaría dividendos y facilitará la optimización empresarial”.

Mientras que para Drucker, Peter en su libro *Las fronteras de la administración* (2012), señala que “la optimización empresarial es la práctica la frontera de la administración por cuanto es lo mejor que se logra como parte de haber gestionado las actividades y recursos, siendo en este contexto fundamental contar con una adecuada dirección empresarial, que es el elemento de la administración en el que se logra la realización efectiva de lo planeado es decir la optimización empresarial, por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones ya sea tomadas directamente, ya que con más frecuencia, delegando dicha autoridad y se vigila simultáneamente que se cumpla en la forma adecuada todas las órdenes emitidas. La dirección de una empresa supone: a) Que se deleguen autoridad ya que administración es "hacer a través de otros"; b) Que se ejerza esa autoridad" para lo cual debe precisarse sus tipos, elementos o bases, etc.; c) Que se establezcan canales de comunicación a través de los cuales se ejerza y se controlen los resultados; d) Que supervise el ejercicio de la autoridad en forma simultánea a la ejecución de las órdenes. En este contexto aparece el papel del director. La función del director es la de crear un conjunto más allá de las partes, una institución no es la suma de las partes, sino ese todo funcional armónico, comparándolo como un director de orquesta, necesita que los diferentes instrumentos musicales se integren en un todo, que es la obra musical, el director tiene la partitura musical en sus manos pero no los instrumentos. Para lograrla optimización empresarial se tiene que pensar y evaluar las decisiones de hoy para obtener los resultados de mañana. Para lograr la optimización empresarial se tienen que cumplir los principios de una buena dirección. Toda empresa debe preparar un verdadero equipo y amalgamar los esfuerzos individuales en un esfuerzo común. Cada integrante de la empresa contribuye con algo diferente, pero todos deben contribuir a una meta común. Todos los esfuerzos deben estar dirigidos en el mismo sentido y sus contribuciones deben encajar entre sí, de forma que han de producir un todo continuo, sin fricciones y

sin duplicación innecesaria de esfuerzos. Los esfuerzos de todos y el trabajo de todos deben estar orientados a la optimización empresarial”.

Mejora continua empresarial

Interpretando a Luis López Gómez en su libro *Mejora continua empresarial* (2013), la mejora continua empresarial está relacionada con las innovaciones que realizan las empresas en su administración y operatividad para producir bienes de calidad y/o prestar servicios que generan valor agregado en los clientes. También la mejora continua se refiere al cumplimiento de las acciones, políticas, metas, objetivos, misión y visión de la empresa; tal como lo establece la gestión empresarial moderna. La mejora continua empresarial, es el proceso emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otras personas con la finalidad de lograr resultados de alta calidad que una persona no podría alcanzar por si sola. En este marco entra en juego la competitividad, que se define como la medida en que una empresa, bajo condiciones de mercado libre es capaz de producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados, manteniendo o expandiendo al mismo tiempo las rentas reales de sus empleados y socios.

Para Heráclito de Éfeso quien dijo hace más de veinticinco siglos que «Ningún hombre puede bañarse dos veces en el mismo río». Si Heráclito fuera en la actualidad el CEO de cualquier empresa hubiera dicho «Ninguna empresa ha de contratar dos veces el mismo servicio».

Efectivamente, los tiempos modernos nos exigen continuos cambios y éstos deben tener un solo objetivo en el campo de la gestión de servicios : ofrecer mejores servicios adaptados a las siempre cambiantes necesidades de nuestros clientes y todo ello mediante procesos internos optimizados que permitan mayores retornos a la inversión y mayor satisfacción del cliente.

Pero este objetivo de mejora sólo se puede alcanzar mediante la continua monitorización y medición de todas las actividades y procesos involucrados en la prestación de los servicios:

Conformidad: los procesos se adecúan a los nuevos modelos y protocolos.

Calidad: se cumplen los objetivos preestablecidos en plazo y forma.

Rendimiento: los procesos son eficientes y rentables para la organización.

Valor: los servicios ofrecen el valor esperado y se diferencian de los de la competencia.

Los principales objetivos de la fase de Mejora Continua del servicio se resumen en:

- Recomendar mejoras para todos los procesos y actividades involucrados en la gestión y prestación de los servicios.
- Monitorizar y analizar los parámetros de seguimiento de Niveles de Servicio y contrastarlos.
- Dar soporte a la fase de estrategia y diseño para la definición de nuevos servicios y procesos/ actividades asociados a los mismos.
- Los resultados de esta fase del ciclo de vida han de verse reflejados en Planes de Mejora del Servicio que incorporen toda la información necesaria para:
- Mejorar la calidad de los servicios prestados.
- Incorporar nuevos servicios que se adapten mejor a los requisitos de los clientes y el mercado.
- Mejorar y hacer más eficientes los procesos internos de la organización.

Analizando a Stoner en su libro Administración (2013), se advierte que “la gestión de las empresas 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”.

Entretanto para Rubio Domínguez, Pedro en su libro Gestión Empresarial (2013), señala que “la optimización empresarial es el proceso de planear, organizar, dirigir

y controlar las actividades y recursos de una empresa en la forma más adecuada posible: Es decir, realizar un conjunto de actividades o funciones de forma secuencial, que incluye: i) Planificación: Consiste básicamente en elegir y fijar las misiones y objetivos de la organización. Después, determinar las políticas, proyectos, programas, procedimientos, métodos, presupuestos, normas y estrategias necesarias para alcanzarlos, incluyendo además la toma de decisiones al tener que escoger entre diversos cursos de acción futuros. En pocas palabras, es decidir con anticipación lo que se quiere lograr en el futuro y el cómo se lo va a lograr; ii) Organización: Consiste en determinar qué tareas hay que hacer, quién las hace, cómo se agrupan, quién rinde cuentas a quién y dónde se toman las decisiones; iii) Dirección: Es el hecho de influir en los individuos para que contribuyan a favor del cumplimiento de las metas organizacionales y grupales; por lo tanto, tiene que ver fundamentalmente con el aspecto interpersonal de la administración; iv) Control: Consiste en medir y corregir el desempeño individual y organizacional para garantizar que los hechos se apeguen a los planes. Implica la medición del desempeño con base en metas y planes, la detección de desviaciones respecto de las normas y la contribución a la corrección de éstas. La optimización no se concreta fácilmente, es consecuencia de un proceso que involucra un manejo empresarial adecuado”.

Entretanto para Koontz, Harold y Weihrich, Heinz en su libro Administración una perspectiva global y empresarial (2012), señala que “la optimización empresarial tiene un significado complejo porque incluye un proceso, recursos, logro de objetivos, eficiencia, eficacia, entre otros. Como proceso incluye la planeación, organización, dirección y control de los recursos y actividades gestionados en un nivel de mejora continua permanente. El uso de recursos: Se refiere a la utilización de los distintos tipos de recursos que dispone la organización: humanos, financieros, materiales y de información. Las actividades de trabajo: Son el conjunto de operaciones o tareas que se realizan en la organización y que al igual que los recursos, son indispensables para el logro de los objetivos establecidos. El logro de objetivos o metas de la organización: Todo el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar la utilización de recursos y la realización de actividades, no son realizados al azar, sino con el propósito de lograr los objetivos o metas de la organización. La eficiencia y eficacia: En esencia, la eficacia es el

cumplimiento de objetivos y la eficiencia es el logro de objetivos con el empleo de la mínima cantidad de recursos”.

En la misma línea para Stoner, James & Freeman, Edward en su libro Administración moderna (2012), señala que “modernamente la optimización empresarial es el resultado de la aplicación de varios elementos entre los cuales destacan las estrategias. En una empresa todo es estratégico y si no lo es tiene que serlo. De alguna forma todo esto tiene su base en la Escuela de administración estratégica que surge en la década de 1980 y, según Henry Mintzberg, tiene dos enfoques: el normativo, que recomienda un método para elaborar una estrategia conducente a la optimización empresarial, lo conciben los expertos y después los trabajadores lo llevan a la práctica; por otro lado el enfoque descriptivo se refiere a como se crean o forman las estrategias y supone que las fases de formulación y ejecución interactúan y se recrean para encaminar a la optimización empresarial. Las empresas no crean sus estrategias de forma deliberada sino que surgen de sus actividades que conducen a la optimización empresarial. Los pioneros en esta disciplina fueron Peter Drucker, quien manifestó el pensamiento estratégico mediante preguntas simples: ¿Cuál es nuestro negocio?, ¿Dónde estamos? y ¿Dónde queremos estar?. Por lo tanto, definir a qué se dedica (diagnóstico), dónde se quiere llegar (visión) y definir los caminos para poder llegar (cómo). El otro pionero fue Igor Ansoff quien desarrolló una serie de estrategias para conquistar nuevos mercados (matriz de Ansoff). Otro autor importante aquí es Michael Porter, quien desarrolló estrategias competitivas (estrategias genéricas de Porter) y una serie de matrices de análisis industrial, análisis Porter de las cinco fuerzas, la cadena de valor, etc. Las estrategias con un conjunto de medidas que son tomadas por los accionistas, directivos y trabajadores de las organizaciones para alcanzar la optimización empresarial. En las empresas nada tiene sentido si no se orienta a lograr la optimización empresarial”.

Entre tanto para Howard, Barry en su libro El futuro de los Negocios (2012), señala que “la optimización empresarial tiene su base en las ideas de negocios rentables con poca inversión que han triunfado en los últimos años. Al respecto, siempre hablamos acerca de la importancia de aplicar una fuerte dosis de creatividad, imaginación e innovación a una idea de negocio para poder

diferenciarla y hacerla rentable. Las ventajas de los negocios innovadores son muchas sobre los tradicionales, entre ellas, la ausencia de competencia y la posibilidad de establecer precios de productos o servicios de manera más independiente. Este es un resumen sobre 10 ideas de negocios innovadoras y rentables con poca inversión: Patentar y vender Ideas que dan dinero: Vemos un problema, se nos ocurre una solución, la patentamos y eso es lo que vendemos". Como por ejemplo una pelota de fútbol con una cámara filmadora incorporada para ver el partido desde la perspectiva de la pelota. Collares de alambre: Empezaron a hacer collares y pulseras de alambre para salir de la crisis. Hoy tienen dos locales, sus productos se venden en todo el país y en el exterior también. Ropa Premium de neo lujo y con diseño alemán. Laciones para los spa: La primera inversión fue de solo \$ 2.000. Hoy los productos se exportan a spa de Ecuador, Chile y Uruguay. En la Argentina, se usan en el Hilton y el Cariló Village, entre otros. Información de tránsito por SMS: "La protesta de trabajadores que cortaba la avenida no cedía y el hombre llegaba tarde una reunión. "¿No habrá alguna forma de recibir un aviso sobre estos cortes?", se preguntó mientras miraba su celular. Llamó a un amigo ingeniero en sistemas. "Sí, se puede", fue la respuesta. Así fue como crearon el emprendimiento que manda mensajes de texto con información sobre el tránsito. Ayudar a exportar: Una mujer se dio cuenta de las trabas que tenían pequeños diseñadores de moda para exportar sus creaciones y decidió comenzar un negocio cuyo servicio es allanarles el camino y ayudarlos a vender sus productos en el exterior. Historias clínicas online: Un emprendimiento desarrolló un sistema de historias clínicas electrónicas a las que se accede vía Web. Su principal cliente es el Banco de Brasil, con más de 750.000 beneficiarios, 40 centros y mil médicos. Un negocio redondo. La diversificación de los negocios asegura la optimización empresarial. Mas diversificación, más rentabilidad y por tanto más optimización empresarial".

Competitividad empresarial

Entre tanto Van Horne en su libro Administración financiera (2010) indica que "la gestión empresarial, tiene su base en la forma como utilizan la información financiera sobre financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgo; porque dicha información es la base para tomar decisiones que conducirán a las empresas a alcanzar sus metas, objetivos y misión empresarial. La estructura óptima de

inversiones, como la estructura óptima de deudas son la base para entrar en la ruta de la gestión empresarial. Los niveles de rentabilidad tienen que ser los más altos posibles y por el contrario los riesgos deben tener una tendencia a la reducción permanente; estos elementos también forman parte de la plataforma conducente a la gestión empresarial. Un gerenciamiento profesional es la base para aspirar a la optimización; por cuanto eso asegura políticas, estrategias, tácticas y acciones informadas, oportunas y conducentes a la gestión empresarial”.

Para Weston en su libro Finanzas (2013) la optimización empresarial, como todo lo relacionado a los negocios también pasa por el aspecto financiero, cuando establece “las empresas deben disponer del capital de trabajo y bienes de capital adecuadamente organizados y estructurados en forma óptima; igualmente las fuentes de financiamiento interno y externo debe tener la proporcionalidad que le permita a la empresa cumplir sus compromisos sin mayores contratiempos; el costo promedio ponderado de capital de las deudas debe ser el razonable, generalmente alineado a los niveles de rentabilidad que se van a obtener para asegurar las amortizaciones correspondientes. Sobre la base de la plataforma financiera, la empresa poco a poco debe ir logrando economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad; y en ese contexto debe ir logrando todas las metas y objetivos empresariales y de esa forma tendrá la ruta expedita para la gestión empresarial. La optimización es un indicador de un periodo, de unas actividades, de unos recursos; de modo que para estar en la gestión empresarial, siempre se tienen que estar haciendo las cosas bien. La optimización empresarial está relacionada directamente con la calidad y excelencia de los productos y servicios; en este marco siempre tiene que estar mirando al cliente, que es la razón de ser de los negocios. Es el cliente en última instancia que calificará de óptima a las empresas”.

Entretanto para Certo, Samuel en su libro Gerencia eficaz mediante objetivos (2014), señala que “la optimización empresarial está compuesta de principios, técnicas y prácticas y cuya aplicación a conjuntos humanos permite establecer sistemas racionales de esfuerzo cooperativo, a través de los cuales se puede alcanzar propósitos comunes que individualmente no es factible lograr. Cuando se habla de optimización empresarial, siempre se debe de pensar en el ser humano

y por lo tanto su marco de referencia, principios, medios y su dinamismo se los da el, no solo como medio o proceso sino como principio; por cuanto la empresa es en esencia participación humana. Por su aplicación debe estar siempre concebida y orientada en términos humanos, por ello sus sistemas deben ser regidos por normas que tengan tal baje, puesto que no puede haber un verdadero esfuerzo cooperativo permanente si tales factores constituyen la médula o lo más importante. La coordinación de ideas y voluntades de acción sólo se logra en forma continuada, cuando los componentes coadyuvan para alcanzar un objetivo común. La optimización empresarial establece un sistema de labor conjunta en el cual cada uno de sus componentes tiene su propia personalidad que influye positivamente o negativamente según su participación en el logro de los objetivos comunes de las empresas. La optimización empresarial conlleva el logro de lo que hacen las empresas y en esencia es una servicio de la gente para la gente”.

Entretanto para Drucker, Peter en su libro Gerencia para el futuro (2012), señala que “la optimización empresarial se base en una serie de herramientas para administrar y ordenar los cambios, donde se definen los objetivos de la organización y se establecen estrategias para lograrlos y se reconoce la participación basada en el liderazgo de los ejecutivos de la empresa para tomar las decisiones que correspondan a las demandas del ambiente inmediato y futuro. La optimización empresarial aborda los fundamentos teóricos de la gerencia estratégica, estableciendo los cimientos básicos que garanticen el aprendizaje y el manejo de las estrategias de acción y toma de decisiones. Además se establece el origen, las definiciones, la filosofía, principales autores y planteamientos de modelos de planeación estratégica además de conceptos claves. La optimización empresarial, se logra en base a un modelo de gerencia estratégica donde se abordan temas como la misión, visión, principios, valores, creencias y cultura organizacional, sobre lo cual realiza un diagnostico interno y externo para determinar la realidad organizacional y poder prever el futuro, según los resultados se analiza y se deciden las estrategias, los objetivos que permitan lograr la meta deseada, examinando continuamente el entorno que rodea la organización y definiendo planes de acción, políticas y consecuentemente la asignación de recursos y talento humano que sea necesario. En la optimización empresarial el presupuesto, la evaluación y el control de la planeación permiten

lograr con éxito el objetivo propuesto. Asimismo la optimización empresarial analiza la prospectiva observando los aspectos más importantes y necesarios que necesita la gerencia actual para afrontar el siglo XXI. La optimización empresarial es producto del desarrollo de la planeación estratégica con su matriz del Boston Consulting Group (BCG), la matriz DOFA, la matriz del factor interno, la matriz del factor externo, la matriz interno-externa (IE) etcétera. La optimización empresarial es un proceso mediante el cual se formulan, ejecutan y evalúan las acciones que permitirán que una organización logre los objetivos. La optimización empresarial requiere la identificación de amenazas y oportunidades externas de una empresa, al igual que las debilidades y fortalezas internas, el establecimiento de misiones de una compañía, la fijación de objetivos, el desarrollo de estrategias alternativas, el análisis de dichas alternativas y la decisión de cuales escoger. La ejecución de las estrategias requiere que la empresa establezca metas, diseñe políticas, motive a sus empleados y asegure recursos de tal manera que las estrategias formuladas puedan ser llevadas a cabo en forma exitosa. La evaluación de estrategias comprueba los resultados de la ejecución y la formulación. Por otra parte se debe suministrar los incentivos apropiados para atraer y motivar a los gerentes claves de la organización. El éxito estratégico debe ocurrir en el ámbito individual y organizacional. La optimización empresarial es un proceso apasionante, que le sirve a una organización para que sea proactiva, en lugar de reactiva. Permite organizar información cualitativa y cuantitativa, de tal manera que sirva para la toma de decisiones efectivas en las circunstancias actuales de incertidumbre cuya característica primordial es el cambio que supone a cualquier organización operar inmersa en un mercado global y con retos enormes. En este marco la aplicación de la gerencia estratégica permite el monitoreo continuo de los hechos y las tendencias internas y externas en las que se desenvuelven las organizaciones, adecuándose, previendo los cambios y buscando un crecimiento sustentado”.

En la misma línea para Gimbert, Xavier en su libro El enfoque estratégico de la empresa (2013), señala que “la optimización empresarial es la capacidad de coordinar hábilmente muchas energías sociales con frecuencias conflictivas en un solo organismo, para que aquellas puedan operar como una sola unidad. Es un proceso de equipo, de conjunto. La optimización empresarial, es la capacidad que

no se puede lograr solo a través de la práctica sino que demanda un buen conocimiento de los principios sobre los cuales descansa la administración como ciencia que trata justamente de dar las bases filosóficas administrativas y los métodos adecuados científicos para evitar los conflictos sociales. A la vez, la negociación y la habilidad para transar en aspectos de forma. Para lograr lo que se considera de fondo es otra característica importante de la administración y requisito para todo un buen administrador. Respetar el criterio de los demás, especialmente cuando es diferente al propio, es la única forma que existe para exigir respeto también a nuestro criterio. En este marco la optimización empresarial es producto de la dirección de un organismo social y su forma efectiva en alcanzar sus objetivos fundada en la habilidad de conducir a sus integrantes. La optimización empresarial consiste en lograr un objetivo predeterminado mediante el esfuerzo conjunto. La optimización empresarial es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales. Sin el logro de las metas, objetivos y misión no se concibe la optimización empresarial”.

En la misma línea para Hernández Torres, Maritza en su libro El control de la gestión empresarial (2012), señala que “la optimización empresarial en el marco de la Escuela de administración clásica de la Administración sienta sus bases en los principios de la administración empresarial; dichos principios son los pilares para lograr optimizar actividades, recursos, procesos, procedimientos y técnicas para lograr las metas, objetivos y la misión empresarial. En detalle, las primeras teorías generales de la Administración aparecieron alrededor de 1916. Primero, Henri Fayol, que es reconocido como el fundador de la escuela clásica de la administración, fue el primero en sistematizar el comportamiento gerencial conducente a la optimización empresarial y estableció los 14 principios de la administración en su libro Administración general e industrial: Subordinación de intereses particulares: Por encima de los intereses de los empleados, están los intereses de la empresa. Unidad de Mando: En cualquier trabajo un empleado sólo deberá recibir órdenes de un superior. Unidad de Dirección: Un solo jefe y un solo plan para todo grupo de actividades que tengan un solo objetivo. Esta es la condición esencial para lograr la unidad de acción, coordinación de esfuerzos y enfoque. La unidad de mando no puede darse sin la unidad de dirección, pero no

se deriva de esta. Centralización: Es la concentración de la autoridad en los altos rangos de la jerarquía. Jerarquía: La cadena de jefes va desde la máxima autoridad a los niveles más inferiores y la raíz de todas las comunicaciones va a parar a la máxima autoridad. División del trabajo: quiere decir que se debe especializar las tareas a desarrollar y al personal en su trabajo. Autoridad y responsabilidad: Es la capacidad de dar órdenes y esperar obediencia de los demás, esto genera más responsabilidades. Disciplina: Esto depende de factores como las ganas de trabajar, la obediencia, la dedicación y un correcto comportamiento. Remuneración personal: Se debe tener una satisfacción justa y garantizada para los empleados. Orden: Todo debe estar debidamente puesto en su lugar y en su sitio, este orden es tanto material como humano. Equidad: Amabilidad y justicia para lograr la lealtad del personal. Estabilidad y duración del personal en un cargo: Hay que darle una estabilidad al personal. Iniciativa: Tiene que ver con la capacidad de visualizar un plan a seguir y poder asegurar el éxito de este. Espíritu de equipo: Hacer que todos trabajen dentro de la empresa con gusto y como si fueran un equipo, hace la fortaleza de una organización. Estos principios no se han debilitado en el tiempo, por el contrario cada día de estudian y aplican con mayor frecuencia y se considera que son los pilares para conducir a las empresas a la optimización empresarial”.

Mientras que para Steiner, George en su libro Planeación estratégica (2012), señala que “la optimización empresarial es producto de una adecuada planeación estratégica de recursos humanos, materiales y financieros. La planeación prevé todo lo que necesitan las organizaciones para el futuro especialmente en el mediano y largo plazo. Los ingresos, costos, gastos, tributos, deudas, inversiones, cobros y pagos todos tienen que planificarse para asegurar la continuidad de las organizaciones. De este modo la planeación estratégica se erige como una plataforma para la optimización empresarial. Por otro lado, pero en el mismo contexto, la optimización empresarial es sinónimo de excelencia organizacional que surge como un ámbito conceptual y estratégico en las ciencias de la administración en la década de 1980, que se caracterizó por el impacto de tres nuevos modelos teóricos de la administración, estrechamente vinculados. El primero de ellos fue el "milagro japonés" y el énfasis en la calidad (desde Shigeru Kobayashi, 1972, y William Ouchi, 1982). El segundo, derivado en gran medida

del anterior, fue el exitoso "best-seller" de Peters y Waterman (1984) sobre la excelencia de las organizaciones. El tercero se centra en las propuestas de los estudiosos de la cultura organizacional, como Eva Kras (1990). En este contexto, los intentos por establecer una teoría general de la optimización empresarial han ido convergiendo, poco a poco, en una visión a nivel macro de las organizaciones como entidades socioculturales en las que actúan los procesos administrativos. Asimismo la teoría de la optimización empresarial pretende, como cualquier teoría científica, establecer un cuerpo de conocimientos de validez universal. Universalidad que surge al depender la teoría, como todas las demás propuestas científicas, de un paradigma o marco de referencia, que en el caso de las organizaciones está conformado por las variables, tanto externas como internas de las organizaciones y su entorno, así como de sus interrelaciones. Propone, por tanto, la utilización de modelos consistentes con su circunstancia específica, de manera que se establezca una relación funcional entre las variables externas, la tecnología y la cultura, con las variables internas de la organización, ya sean estructurales o de procesos que conduzcan a la optimización empresarial como razón suprema de las organizaciones”.

Mientras que para Porter, Michael en su libro Estrategia competitiva (2012), señala que “la optimización empresarial aparece con consecuencia de tener ventajas competitivas. Al respecto se denomina ventaja competitiva al mayor grado de optimización empresarial logrado por una organización frente a otras organizaciones. Es producto de un proceso. La optimización empresarial no aparece así por así, es un conjunto de fases, recursos y elementos adecuadamente entrelazados para lograr los objetivos empresariales. Para lograr la optimización empresarial, una ventaja competitiva debe ser: Única-Legal, Posible de mantener, Netamente superior a la competencia, Orientación al cliente, Calidad superior del producto, Contratos de distribución de largo período, Valor de marca acumulado y buena reputación de la compañía, Ser el productor de bienes y servicios de menor costo, ofrecer un producto diferenciado o aplicar cualquiera de las dos estrategias anteriores en un segmento de mercado específico, Posesión de patentes y copyright, monopolio protegido por el gobierno, Equipo profesional altamente calificado. La lista de ventajas competitivas potenciales es muy extensa. Sin embargo, hay quien opina que en

un -mercado tan cambiante- no existen realmente ventajas competitivas que se puedan mantener durante mucho tiempo. Se dice que la única ventaja competitiva de largo recorrido es que una empresa pueda estar alerta y sea tan ágil como para poder encontrar siempre una ventaja sin importar lo que pueda ocurrir. La ventaja competitiva es uno de los indicadores de gestión de negocios y se encuentra relacionada con el modelo de negocio, sus estrategias basadas en las herramientas o lienzos de generación de estrategias y con la curva de valor correspondiente a temas de alcance y barreras a la competencia”.

Para Porter, Michael en su libro *Ventaja competitiva* (2012), señala que “la optimización empresarial solo es posible lograrlo generan ventajas competitivas empresariales. De acuerdo con el modelo de la ventaja competitiva, la estrategia competitiva toma acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una industria, con la finalidad de hacer frente, con éxito, a las fuerzas competitivas y generar un Retorno sobre la inversión. La base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible. Los tipos básicos de ventaja competitiva son los siguientes: 1. Liderazgo por costos (bajo costo) y 2. Diferenciación. Ambos tipos de estrategia pueden ser acercados o estrechados más ampliamente, lo cual resulta en la tercera estrategia competitiva viable: 3. Enfoque. Respecto del liderazgo por costos se tiene que lograr el Liderazgo por costo significa que una firma se establece como el productor de más bajo costo en su industria. Un líder de costos debe lograr paridad, o por lo menos proximidad, en bases a diferenciación, aun cuando confía en el liderazgo de costos para consolidar su ventaja competitiva. Si más de una compañía intenta alcanzar el Liderazgo por costos al mismo tiempo, este es generalmente desastroso. Logrado a menudo a través de economías a escala. Respecto de la diferenciación se tiene que lograr diferenciación significa que una firma intenta ser única en su industria en algunas dimensiones que son apreciadas extensamente por los compradores. Un diferenciador no puede ignorar su posición de costo. En todas las áreas que no afecten su diferenciación debe intentar disminuir costos; en el área de la diferenciación, los costos deben ser menores que la percepción de precio adicional que pagan los compradores por las características diferenciales. Las áreas de la diferenciación pueden ser: producto, distribución, ventas, comercialización, servicio, imagen, etc. Respecto

del enfoque se tiene que lograr el enfoque significa que una firma fijó ser la mejor en un segmento o grupo de segmentos”.

Robins, Stephen & Coulter, Mary en su libro Administración óptima (2013), señala que “la optimización empresarial es una de las actividades más importantes que realiza el hombre de negocios. Desde que nuestros antepasados empezaron a agruparse para cumplir propósitos que no podía lograr individualmente, en esta forma de administración nace como base y parte esencial para garantizar la coordinación de los esfuerzos individuales para lograr la optimización empresarial. A medida que fueron creciendo estos grupos dando lugar a la sociedad la tarea de los líderes o administradores de dichos grupos se volvía más importante e imperativo lograr la optimización empresarial. Lograr la optimización empresarial, adquiere relevancia cuándo no sólo la utilizan los grupos más grandes sino que esté presente para impulsar a un grupo pequeño; simplifica el trabajo para establecer principios, políticas, para lograr mayor rapidez y efectividad en las actividades a realizar. Sabemos que al aplicar adecuadamente todos los lineamientos establecidos por la administración el resultado será mayor productividad, eficiencia y optimización empresarial en cualquier grupo social organizado. En nuestra vida diaria tomamos un sin número de decisiones eligiendo alternativas y buscando soluciones, es en ello en lo cual la administración adquiera mayor importancia, porque toma decisiones no es otra cosa más que administrar para la optimización empresarial. Para el desarrollo de la optimización empresarial de cualquier actividad que se realice es fundamental aplicar una buena administración”.

Stoner, James; Freeman, Edgard; Gilbert, Daniel en su libro Administración por objetivos (2012), señala que “la optimización empresarial es el corolario de una buena administración de las actividades productivas, administrativas, logísticas y de otro tipo. La buena administración asegura la optimización empresarial. No se entiende la administración empresarial si esta no logra sus objetivos, es decir si no se logra la optimización empresarial, no se está haciendo casi nada en las empresas. De modo que la base, la plataforma, la columna vertebral de la optimización empresarial está en la administración que se aplique en las empresas. Al respecto, la administración es un arte e implica complejidad en sus

funciones, es por ello que se auxilia de otras ciencias. Para un grupo social establecido que no hace uso de los elementos básicos de la administración es difícil que logre la eficiencia y por lo tanto que se coloque como una empresa exitosa. Lo cual puede traer como consecuencia un descontrol total dentro de la organización, ya que al no ser respetados los objetivos, las políticas, etc. Que plantea la administración, la empresa no tendrá un fin común y cada miembro de la misma irá por caminos diferentes; sin obtener resultados beneficios para todos. La administración mucho de ser una herramienta para ordenar a un grupo de personas, ya que administrar es liderar e implica coordinar y delegar responsabilidades, cuando esta no existe las personas no se pueden ocupar de sus verdaderas funciones, se sobrecargan de trabajo y se termina supervisando las tareas de otro gastando tiempo y esfuerzo. Administración igual al proceso de crear, diseñar y mantener un ambiente en el que las personas trabajen en grupos, que individualmente cumplan de manera eficiente objetivos específicos. La administración es que las personas realicen funciones administrativas de planeación, organización, integración, dirección y control. El proceso administrativo es la conjunción dinámica de funciones y elementos que permite al responsable de una unidad administrativa cualquiera que sea y cualquiera que sea su nivel, desarrollar adecuadamente sus tareas. Este proceso está integrado armónicamente por una serie de etapas de las cosas que hay que ir haciendo, mismas que aunque están secuencialmente claras en la realidad se formulan interrogantes constantemente. En toda institución es necesaria la administración porque sin ella la gente procedería por cuenta propia y trabajaría sin objetivos. Etapas están identificadas por las siguientes categorías: planeación, organización, integración, dirección y control cada una tienen su propósito plenamente identificado, así como las herramientas que habría que emplear:

- 1) Planeación.- Tiene como propósito prever la visión a todo el equipo de lo que se va hacer, prever el futuro, decidir por anticipado y en última instancia aplicar toda la racionalidad posible al que se va a desarrollar, implica seleccionar misiones u objetivos, así como las acciones necesarias para cumplirlos, requiere de toma de decisiones, esto es elección de cursos futuros de acción a partir de diversas alternativas. Lo único que existe es un

estudio de planeación un análisis o una propuesta en este momento no puede hablarse aun de un plan real.

- 2) Organización.- En esta etapa como propósito es controlar la base del trabajo con lo que se espera cubrir las expectativas. Es definir claramente las normas y obligaciones de todo el equipo. Supone el establecimiento de una estructura intencionada de los papeles que los individuos deberán desempeñar en el sentido de que debe garantizar la asignación de las tareas necesarias para el cumplimiento de las metas la cual debe hacerse a las personas mejor capacitadas para realizar esas tareas.
- 3) Integración. Comprende el establecimiento de una estructura formalizada, permanentemente y asignación de roles para las personas que integran la empresa. Su propósito es reunir armónicamente los recursos institucionales. La comunicación es un aspecto importante en esta fase, implica llenar mantener ocupados los puestos contenidos para la estructura organizacional. Esto se lleva a cabo mediante la identificación de los requerimientos de fuerza de trabajo, realización de inventario del personal disponible y el reclutamiento, selección, ubicación, ascensos, evaluación, compensación y capacitación tanto de los candidatos a ocupar puestos como de los ocupantes de estos en un momento dado a fin de lograr la eficaz y eficiente realización de las tareas.
- 4) Dirección.- El propósito de esta etapa es mantener orden institucional y hacer cumplir las tareas, mediante el ejercicio de la autoridad. Las nuevas corrientes incluyen el aspecto del liderazgo, puesto que implica seguidores y las personas tienden a seguir a quienes les ofrecen medios para la satisfacción de sus necesidades, anhelos y sus deseos, es comprensible que la dirección suponga motivación, estilos y enfoques del liderazgo y comunicación. La dirección es la función administrativa que trata de influir en las personas de la organización para que de forma voluntaria y con interés contribuya al logro de los objetivos de la empresa y de su unidad funcional.
- 5) Control.- Consiste en medir y corregir el desempeño individual y organizacional, para garantizar que los hechos se apeguen a los planes. Implica la medición del desempeño con base a metas y planes, como detección de desviaciones respecto de las normas y la contribución a su corrección. Las actividades del control se relacionan con la medición de

logros, algunos medios de control, presupuestos de egresos, expedientes de inspección, los de horas hombre son muy conocidas. Se ejerce con referencia a los planes, mediante la comparación regular y sistemática de las previsiones habidas respecto de los objetivos”.

Mientras que para Jackson, Harry; Frigon Normand en su libro Logrando la ventaja competitiva (2012), señala que “la optimización empresarial desde la óptica financiera se relaciona con la obtención del mayor nivel de rentabilidad posible frente a la competencia. No se concibe hacer empresa sin lograr buena rentabilidad. La rentabilidad salva a los negocios. La rentabilidad marca la pauta para la optimización empresarial. Al respecto, antes de plantear los distintos enfoques que se utilizan para medir la rentabilidad, veamos algunas definiciones sobre el concepto de rentabilidad desde los distintos enfoques de gestión. Desde el punto de vista de la administración financiera, "la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. De acuerdo con Baca Urbina, "desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una persona o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto...". Por otra parte, Guiltinan plantea desde el enfoque de Marketing, que "la rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrada a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir la inversión, de la empresa...". La rentabilidad es el porcentaje o tasa de ganancia obtenida por la inversión de un capital determinado. La importancia que tiene la rentabilidad para ellos es que es allí donde se ven reflejados todos los esfuerzos que se realizan para la divulgación, penetración y sostenimiento de un producto dentro del mercado, lo cual garantiza, a su vez, la permanencia de la empresa dentro de éste pues una organización que no comunica lo que hace o produce muere en el intento de conseguir clientes que le garanticen unos ingresos, que

además de cubrir su inversión, le dejen un beneficio. Por esto su objetivo ha de ser el de medir la rentabilidad para precisar la eficacia con que la empresa ha usado sus recursos. La rentabilidad se puede calcularse desde dos puntos de vista, como resultado del ejercicio durante un determinado período de tiempo para evaluar el efecto de una acción de marketing; y como una tasa interna de retorno empleando el análisis de flujo de fondos para la definición de objetivos de ventas y contribución a utilidades de un plan de marketing. La rentabilidad se muestra a través del estado de resultados, llamado también estado de pérdidas y ganancias o estado de ingresos porque es el que muestra las ventas de la compañía, el costo de los bienes vendidos, los gastos de marketing y demás gastos en que incurre la empresa para alcanzar sus objetivos. También en otros estados financieros. De este modo si hay rentabilidad hay optimización empresarial y por tanto continuidad en el mercado”.

Mientras que para Crosby, Philip; Ivancevich, Jhon; Lorenzi Peter; Skinner, Steven en su libro *Gestión y Competitividad* (2012), señala que “la optimización empresarial es sinónimo de eficacia empresarial, es decir de logro de metas, objetivos y misión empresarial. Una empresa debe estar en el mercado para estar en optimización empresarial es decir para lograr resultados altos y con bajos riesgos. De este modo cuando se habla de eficacia, se está haciendo referencia a la capacidad o habilidad que puede demostrar una persona, un animal, una máquina, un dispositivo o cualquier elemento para obtener determinado resultado a partir de una acción. La eficacia tiene que ver con optimizar todos los procedimientos para obtener los mejores y más esperados resultados. Por lo general, la eficacia supone un proceso de organización, planificación y proyección que tendrá como objetivo que aquellos resultados establecidos puedan ser alcanzados. El término de eficacia se aplica principalmente a ámbitos en los que las acciones tienen que tener resultados específicos y controlados, tal es el caso de los ámbitos empresariales y comerciales. En este sentido, la eficacia de una acción buscará en primer término acceder a los recursos, métodos y procedimientos apropiados que generen las mejores consecuencias para la actividad específica. Ejemplos de tales situaciones pueden ser prever los cambios de la bolsa mercantil para lograr las ganancias esperadas y aumentar así el patrimonio de una empresa o institución. En estos ámbitos, llegar a efectivizar

esos resultados es de gran importancia porque es el medio a través del cual se aseguran el correcto desarrollo de su actividad. La eficacia puede ser normalmente confundida con la idea de eficiencia, pero aquí es importante señalar que esta última supone cierto nivel de eficacia aunque maximizando los recursos y la inversión de tiempo o dinero para lograr los resultados esperados. Mientras algo puede ser eficaz porque logra obtener los objetivos para los que se llevó adelante tal acción, puede no ser necesariamente eficiente si no reconoce los mejores medios o métodos para hacer que tal resultado sea consecuencia de un uso apropiado de los recursos. Eficaz entonces puede ser una empresa o institución en la cual se logran los resultados previstos pero con un gasto enorme y superior a lo estipulado de recursos, por lo cual la eficacia termina no siendo del todo redituable”.

Empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana

Analizando a Víctor Abad en su libro Constitución y gestión de empresas (2013), las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana, son unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades alquilar locales o tiendas o estand, almacenes u otros espacios para establecimientos comerciales. También pueden definirse como entidades que operando en forma organizada utilizan sus conocimientos y recursos para elaborar prendas de vestir, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia.

Aspecto tributario:

Analizando lo establecido por el **Informativo Caballero Bustamante (2015)**; el Código Tributario, establece los principios generales, instituciones, procedimientos y normas del ordenamiento jurídico-tributario. El Código Tributario, rige las relaciones jurídicas originadas por los tributos. Para estos efectos, el término genérico tributo comprende:

- a) **Impuesto:** Es el tributo cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa en favor del contribuyente por parte del Estado.

- b) Contribución: Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales.
- c) Tasa: Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por el Estado de un servicio público individualizado en el contribuyente. No es tasa el pago que se recibe por un servicio de origen contractual. Las Tasas, entre otras, pueden ser:
 - 1. Arbitrios: son tasas que se pagan por la prestación o mantenimiento de un servicio público.
 - 2. Derechos: son tasas que se pagan por la prestación de un servicio administrativo público o el uso o aprovechamiento de bienes públicos.
 - 3. Licencias: son tasas que gravan la obtención de autorizaciones específicas para la realización de actividades de provecho particular sujetas a control o fiscalización.

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

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

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

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

Impuesto general a las ventas:

Interpretando a lo establecido por Actualidad Empresarial (2015); el Impuesto General a las Ventas grava las siguientes operaciones: La venta en el país de bienes muebles. Las mercaderías de la empresa son bienes muebles; por tanto gravados con el impuesto general a las ventas; pero dicho impuesto no forma parte del costo del inventario de las mercaderías; porque la empresa tiene el derecho como crédito fiscal contra el débito fiscal que le corresponde de las ventas. Para los efectos de la aplicación del Impuesto se entiende por:

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

retiro de bienes para ser entregados a los trabajadores como condición de trabajo, siempre que sean indispensables para que el trabajador pueda prestar sus servicios, o cuando dicha entrega se disponga mediante Ley. - El retiro de bienes producto de la transferencia por subrogación a las empresas de seguros de los bienes siniestrados que hayan sido recuperados.

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

De acuerdo al Artículo 4º de la Ley del IGV; la obligación tributaria se origina:

- 1) En la venta de bienes, en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el reglamento o en la fecha en que se entregue el bien, lo que ocurra primero. Tratándose de naves y aeronaves, en la fecha en que se suscribe el correspondiente contrato. Tratándose de la venta de signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos de llave y similares, en la fecha o fechas de pago señaladas en el contrato y por los montos establecidos; en la fecha en que se perciba el ingreso, por el monto que se perciba, sea total o parcial; o cuando se emite el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, lo que ocurra primero.
- 2) En el retiro de bienes, en la fecha del retiro o en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, lo que ocurra primero.
- 3) En la prestación de servicios, en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, o en la fecha en que se percibe la retribución, lo que ocurra primero.

Impuesto a la renta:

Analizando a Bernal & Espinoza (2015); el Impuesto a la Renta grava: a) Las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos; b) Las ganancias de capital; c) Otros ingresos que provengan de terceros, establecidos por esta Ley; d) Las rentas imputadas, incluyendo las de goce o disfrute, establecidas por esta Ley. Están incluidas dentro de las rentas previstas en el inciso a), las siguientes: 1) Las regalías; 2) Los resultados de la enajenación de: (i) Terrenos rústicos o urbanos por el sistema de urbanización o lotización; (ii) Inmuebles, comprendidos o no bajo el régimen de propiedad horizontal, cuando hubieren sido adquiridos o edificados, total o parcialmente, para efectos de la enajenación; 3) Los resultados de la venta, cambio o disposición habitual de bienes.

De acuerdo con el Artículo 62º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: Los contribuyentes, empresas o sociedades que, en razón de la actividad que desarrollen, deban practicar inventario, valuarán sus existencias por su costo de adquisición o producción adoptando cualquiera de los siguientes métodos, siempre que se apliquen uniformemente de ejercicio en ejercicio: a) Primeras entradas, primeras salidas (PEPS); b) Promedio diario, mensual o anual (PONDERADO O MOVIL); c) Identificación específica; d) Inventario al detalle o por menor; e) Existencias básicas. El reglamento podrá establecer, para los contribuyentes, empresas o sociedades, en función a sus ingresos anuales o por la naturaleza de sus actividades, obligaciones especiales relativas a la forma en que deben llevar sus inventarios y contabilizar sus costos.

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

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

- e) Deberán contabilizar en un Registro de Costos, en cuentas separadas, los elementos constitutivos del costo de producción por cada etapa del proceso productivo. Dichos elementos son los comprendidos en la Norma Internacional de Contabilidad correspondiente, tales como: materiales directos, mano de obra directa y gastos de producción indirectos.
- f) Aquellos que deben llevar un sistema de contabilidad de costos basado en registros de inventario permanente en unidades físicas o valorizados o los que sin estar obligados opten por llevarlo regularmente, podrán deducir pérdidas por faltantes de inventario, en cualquier fecha dentro del ejercicio, siempre que los inventarios físicos y su valorización hayan sido aprobados por los responsables de su ejecución y además cumplan con lo dispuesto en el segundo párrafo del inciso c) del Artículo 21º del Reglamento.
- g) No podrán variar el método de valuación de existencias sin autorización de la SUNAT y surtirá efectos a partir del ejercicio siguiente a aquél en que se otorgue la aprobación, previa realización de los ajustes que dicha entidad determine.
- h) La SUNAT mediante Resolución de Superintendencia podrá:
- Establecer los requisitos, características, contenido, forma y condiciones en que deberá llevarse los registros establecidos en el presente Artículo.
 - Eximir a los deudores tributarios comprendidos en el inciso a) del presente artículo, de llevar el Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.
 - Establecer los procedimientos a seguir para la ejecución de la toma de inventarios físicos en armonía con las normas de contabilidad referidas a tales procedimientos.

En todos los casos en que los deudores tributarios practiquen inventarios físicos de sus existencias, los resultados de dichos inventarios deberán ser refrendados por el contador o persona responsable de su ejecución y aprobados por el representante legal. A fin de mostrar el costo real, los deudores tributarios deberán acreditar, mediante los registros establecidos en el presente Artículo, las unidades producidas durante el ejercicio, así como el costo unitario de los artículos que aparezcan en los inventarios finales. En el transcurso del ejercicio

gravable, los deudores tributarios podrán llevar un Sistema de Costo Estándar que se adapte a su giro, pero al formular cualquier balance para efectos del impuesto, deberán necesariamente valorar sus existencias al costo real. Los deudores tributarios deberán proporcionar el informe y los estudios técnicos necesarios que sustenten la aplicación del sistema antes referido, cuando sea requerido por la SUNAT.

De acuerdo con el Artículo 64º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: Para los efectos de esta ley, el valor que el importador asigne a las mercaderías y productos importados no podrá ser mayor que el precio ex-fábrica en el lugar de origen más los gastos hasta puerto peruano, en la forma que establezca el reglamento, teniendo en cuenta la naturaleza de los bienes importados y la modalidad de la operación. Si el importador asignara un valor mayor a las mercaderías y productos, la diferencia se considerará, salvo prueba en contrario, como renta gravable de aquél. Asimismo, para los efectos de esta ley, el valor asignado a las mercaderías o productos que sean exportados, no podrá ser inferior a su valor real, entendiéndose por tal el vigente en el mercado de consumo menos los gastos, en la forma que establezca el reglamento, teniendo en cuenta los productos exportados y la modalidad de la operación. Si el exportador asignara un valor inferior al indicado, la diferencia, salvo prueba en contrario, será tratada como renta gravable de aquél.

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

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

el país de destino, así como los gastos de despacho de Aduana y demás gastos incurridos hasta el ingreso de los bienes a los almacenes del destinatario; y

2. Valor FOB, por el valor vigente en el mercado de consumo, menos todos los conceptos referidos en el numeral anterior, así como el flete y el seguro.

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

De acuerdo con el Artículo 20º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: La renta bruta está constituida por el conjunto de ingresos afectos al impuesto que se obtenga en el ejercicio gravable. Cuando tales ingresos provengan de la enajenación de bienes, la renta bruta estará dada por la diferencia existente entre el ingreso neto total proveniente de dichas operaciones y el costo computable de los bienes enajenados. Si se trata de bienes depreciables o amortizables, a efectos de la determinación del impuesto, el costo computable se disminuirá en el importe de las depreciaciones o amortizaciones que hubiera correspondido aplicar de acuerdo a lo dispuesto por la Ley del Impuesto a la Renta. El ingreso neto total resultante de la enajenación de bienes se establecerá deduciendo del ingreso bruto las devoluciones, bonificaciones, descuentos y conceptos similares que respondan a las costumbres de la plaza.

Por costo computable de los bienes enajenados, se entenderá el costo de adquisición, producción o construcción, o, en su caso, el valor de ingreso al patrimonio o valor en el último inventario determinado conforme a Ley, ajustados de acuerdo a las normas de ajuste por inflación con incidencia tributaria, según corresponda. Entiéndase por:

- a) Costo de adquisición: la contraprestación pagada por el bien adquirido, incrementada en las mejoras incorporadas con carácter permanente y los gastos incurridos con motivo de su compra tales como: fletes, seguros, gastos de despacho, derechos aduaneros, instalación, montaje, comisiones normales, incluyendo las pagadas por el enajenante con motivo de la adquisición o enajenación de bienes, gastos notariales, impuestos y derechos pagados por el enajenante y otros gastos que resulten necesarios para colocar a los bienes en condiciones de ser usados, enajenados o aprovechados económicamente. En ningún caso los intereses formarán parte del costo de adquisición.
- b) Valor de ingreso al patrimonio: el valor que corresponde al valor de mercado de acuerdo a lo establecido en la presente Ley, salvo lo dispuesto en el siguiente artículo.

De acuerdo con el Artículo 31º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: Las mercaderías u otros bienes que el propietario o propietarios de empresas retiren para su uso personal o de su familia o con destino a actividades que no generan resultados alcanzados por el Impuesto, se considerarán transferidos a su valor de mercado. Igual tratamiento se dispensará a las operaciones que las sociedades realicen por cuenta de sus socios o a favor de los mismos.

De acuerdo con el Artículo 32º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: En los casos de ventas, aportes de bienes y demás transferencias de propiedad, de prestación de servicios y cualquier otro tipo de transacción a cualquier título, el valor asignado a los bienes, servicios y demás prestaciones, para efectos del Impuesto, será el de mercado. Si el valor asignado difiere al de mercado, sea por sobrevaluación o subvaluación, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT procederá a ajustarlo tanto para el adquirente como para el transferente. Para los efectos de la Ley se considera valor de mercado: Para las existencias, el que normalmente se obtiene en las operaciones onerosas que la empresa realiza con terceros. En su defecto, se considerará el valor que se obtenga en una operación entre partes independientes

en condiciones iguales o similares. En caso no sea posible, aplicar los criterios anteriores, será el valor de tasación.

Aspecto contable:

Analizando lo establecido por Burga (2013); el Plan Contable General Empresarial (PCGE) tiene como objetivos: 1) La acumulación de información sobre los hechos económicos que una empresa debe registrar según las actividades que realiza, de acuerdo con una estructura de códigos que cumpla con el modelo contable oficial en el Perú, que es el que corresponde a las Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF1. 2) Proporcionar a las empresas los códigos contables para el registro de sus transacciones, que les permitan, tener un grado de análisis adecuado; y con base en ello, obtener estados financieros que reflejen su situación financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo; 3) Proporcionar a los organismos supervisores y de control, información estandarizada de las transacciones que las empresas efectúan.

Es requisito para la aplicación del PCGE, observar lo que establecen las NIIF. De manera adicional y sin poner en riesgo la aplicación de lo dispuesto por las NIIF, se debe considerar las normas del derecho, la jurisprudencia y los usos y costumbres mercantiles. En general se debe considerar lo siguiente: 1) La contabilidad de las empresas se debe encontrar suficientemente detallada para permitir el reconocimiento contable de los hechos económicos, de acuerdo a lo dispuesto por este PCGE, y así facilitar la elaboración de los estados financieros completos, y otra información financiera; 2) Las operaciones se deben registrar en las cuentas que corresponde a su naturaleza; 3) Las empresas deben establecer en sus planes contables hasta cinco dígitos, los que se han establecido para el registro de la información según este PCGE (véase el numeral 3 Estructura de Cuentas en el Plan Contable General Empresarial, de estas Disposiciones Generales). En algunos casos, y por razones del manejo del detalle de información, las empresas pueden incorporar dígitos adicionales, según les sea necesario, manteniendo la estructura básica dispuesta por este PCGE. Tales dígitos adicionales pueden ser necesarios para reconocer el uso de diferentes monedas; operaciones en distintas líneas de negocios o áreas geográficas; mayor

detalle de información, entre otros; 4) Si las empresas desarrollan más de una actividad económica, se deben establecer las subcuentas y divisionarias que sean necesarias para el registro por separado de las operaciones que corresponden a cada actividad económica; 5) Las empresas pueden utilizar los códigos a nivel de dos dígitos (cuentas) y tres dígitos (subcuentas) que no han sido fijados en este PCGE, siempre que soliciten a la Dirección Nacional de Contabilidad Pública la autorización correspondiente, a fin de lograr un uso homogéneo.

Analizando lo establecido por Santa María (2013); la contabilidad refleja la inversión y el financiamiento de las empresas a través de la técnica de la partida doble. Ésta se refiere a que cada transacción se refleja, al menos, en dos cuentas o códigos contables, una o más de débito y otra (s) de crédito. El total de los valores de débito debe ser igual al total de los valores de crédito, con lo que se mantiene un balance en el registro contable. El registro contable no está supeditado a la existencia de un documento formal. En los casos en que la esencia de la operación se haya efectuado según lo señalado en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros de las NIIF, corresponde efectuar el registro contable correspondiente, así no exista comprobante de sustento. En todos los casos, el registro contable debe sustentarse en documentación suficiente, muchas veces provista por terceros, y en otras ocasiones generada internamente. Las transacciones que realizan las empresas se anotan en los libros y registros contables que sean necesarios, sin perjuicio del cumplimiento de otras disposiciones de ley. Los libros, registros, documentos y demás evidencias del registro contable, serán conservados por el tiempo que resulte necesario para el control y seguimiento de las transacciones, sin perjuicio de lo que prescriben otras disposiciones de ley.

Las cuentas contables se encuentran afectadas por el intensivo proceso de revisión de las normas contables vigentes, y por el desarrollo de nuevas formas y tipos de negocios, o sobre aspectos hasta ahora no discutidos, lo que dará lugar previsiblemente a otras modificaciones a las NIIF, o a la incorporación de nuevas NIIF. Consecuentemente, la actualización del PCGE debe constituirse en un proceso continuo. La Dirección Nacional de Contabilidad Pública, en uso de sus facultades, dictará los procedimientos que estime necesarios para la actualización

permanente del Plan Contable General Empresarial, a través de normativa adicional y la emisión de opiniones sobre aspectos que requieren alguna regulación, previa consulta al Consejo Normativo de Contabilidad. Dentro de este procedimiento se contempla la auscultación periódica con organismos profesionales y con profesionales de la contabilidad.

Según Flores (2014), un plan o catálogo de cuentas es una herramienta necesaria para procesar información contable. Esa información contable responde a la aplicación de normas contables para el tratamiento de los efectos financieros de los hechos y estimaciones económicas que las empresas efectúan, normativa que no se sustituye en ninguno de sus extremos, por la emisión de este PCGE. Sin embargo, para el cabal entendimiento de este último, se reproducen diversos conceptos de la normativa mencionada, la que contempla, sin limitarse, las Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF.

Los conceptos que se mencionan a continuación han sido tomados de la edición de las NIIF publicada por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad: 1) Base Teórica vigente internacionalmente. En todos los casos, las prescripciones de las NIIF prevalecen sobre las disposiciones contenidas en este PCGE. Este PCGE es congruente y se encuentra homogenizado con las NIIF oficializadas por el Consejo Normativo de Contabilidad (CNC). En los casos en los que no existe normativa específica sobre ciertos temas, tales como fideicomisos, participación de los trabajadores en sus porciones diferidas, y otros, la parte correspondiente del PCGE se ha desarrollado sobre la base de la experiencia internacional. Además, toma en consideración los estándares contables de vigencia internacional (véase el Anexo II, al final de este PCGE); 2) International Accounting Standards Board (IASB). Organismo responsable de establecer las normas contables a nivel internacional, a partir del año 2003. Esta labor se encontraba a cargo del International Accounting Standards Committee (IASC); 3) Las NIIF y NIC han sido oficializadas con diversas resoluciones emitidas por el CNC.

Estas normas establecen los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar, respecto de hechos y estimaciones de

carácter económico, los que de forma resumida y estructurada se presentan en los estados financieros con propósito general. Las NIIF se construyen tomando en cuenta el Marco Conceptual, que tiene como objetivo facilitar la formulación coherente y lógica de las NIIF, sobre la base de una estructura teórica única, para resolver los aspectos de tratamiento contable. Las NIIF se encuentran diseñadas para ser aplicadas en todas las entidades con fines de lucro. No obstante ello, las entidades sin fines de lucro pueden encontrarlas apropiadas. Al respecto, la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (JNICSP por sus siglas en idioma castellano), de la Federación Internacional de Contadores (IFAC por sus siglas en inglés).

La responsabilidad de la preparación y presentación de estados financieros recae en la gerencia de la empresa. Consecuentemente, la adopción de políticas contables que permitan una presentación razonable de la situación financiera, resultados de gestión y flujos de efectivo, también es parte de esa responsabilidad. En el Perú, la Ley General de Sociedades atribuye al gerente, responsabilidad sobre la existencia, regularidad y veracidad de los sistemas de contabilidad, los libros que la ley ordena llevar, y los demás libros y registros que debe llevar un ordenado comerciante. Por su parte, el Directorio, de acuerdo con la Ley General de Sociedades, debe formular los estados financieros finalizado el ejercicio.

Analizando lo establecido por Santa María (2013); dos hipótesis fundamentales guían el desarrollo, la adopción y la aplicación de políticas contables:

- 1) Devengado: Los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren (no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente de efectivo)
- 2) Negocio en marcha: Asimismo, se registran en los libros contables y se informa sobre ellos en los estados financieros de los períodos con los que se relacionan. Así, se informa a los usuarios no sólo de las transacciones pasadas que suponen cobro o pago de dinero, sino también de las obligaciones de pago en el futuro y de los derechos que representan efectivo a cobrar en el futuro. Los estados financieros se preparan sobre la base de que la entidad se encuentra en funcionamiento y que continuará sus

actividades operativas en el futuro previsible (se estima por lo menos de doce meses hacia adelante). Si existiera la intención o necesidad de liquidar la empresa o disminuir significativamente sus operaciones, los estados financieros deberían prepararse sobre una base distinta, la que debe ser revelada adecuadamente.

Según Ferrer (2010); las características cualitativas de los estados financieros son los siguientes:

- 1) **Comprensión:** La información de los estados financieros debe ser fácilmente comprensible por usuarios con conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios, así como de su contabilidad, y con voluntad de estudiar la información con razonable diligencia. No obstante ello, la información sobre temas complejos debe ser incluida por razones de su relevancia, a pesar que sea de difícil comprensión para ciertos usuarios.
- 2) **Relevancia (importancia relativa o materialidad):** La relevancia de la información se encuentra afectada por su naturaleza e importancia relativa; en algunos casos la naturaleza por sí sola (presentación de un nuevo segmento, celebración de un contrato a futuro, cambio de fórmula de costo, entre otros) puede determinar la relevancia de la información. La información tiene importancia relativa cuando, si se omite o se presenta de manera errónea, puede influir en las decisiones económicas de los usuarios (evaluación de sucesos pasados, actuales o futuros) tomadas a partir de los estados financieros.
- 3) **Fiabilidad:** La información debe encontrarse libre de errores materiales, sesgos o prejuicios (debe ser neutral) para que sea útil, y los usuarios puedan confiar en ella. Además, para que la información sea fiable, debe representar fielmente las transacciones y demás sucesos que se pretenden; presentarse de acuerdo con su esencia y realidad económica, y no solamente según su forma legal. Asimismo, se debe tener en cuenta que en la elaboración de la información financiera surgen una serie de situaciones sujetas a incertidumbre, que requieren de juicios que deben ser realizados ejerciendo prudencia. Esto implica que los activos e ingresos así como las obligaciones y gastos no se sobrevaloren o se subvaloren. Para que la información de los estados financieros se considere fiable, debe ser completa.

- 4) Comparabilidad: La información debe presentarse en forma comparativa, de manera que permita que los usuarios puedan observar la evolución de la empresa, la tendencia de su negocio, e, inclusive, pueda ser comparada con información de otras empresas. La comparabilidad también se sustenta en la aplicación uniforme de políticas contables en la preparación y presentación de información financiera. Ello no significa que las empresas no deban modificar políticas contables, en tanto existan otras más relevantes y confiables. Los usuarios de la información financiera deben ser informados de las políticas contables empleadas en la preparación de los estados financieros, de cualquier cambio habido en ellas, y de los efectos de dichos cambios. La información relevante y fiable está sujeta a las siguientes restricciones.
- 5) Oportunidad: Para que pueda ser útil la información financiera debe ser puesta en conocimiento de los usuarios oportunamente, a fin que no pierda su relevancia. Ello, sin perder de vista que en ciertos casos no se conozca cabalmente un hecho o no se haya concluido una transacción; en estos casos debe lograrse un equilibrio entre relevancia y fiabilidad.
- 6) Equilibrio entre costo y beneficio: Se refiere a una restricción más que a una característica cualitativa. Si bien es cierto la evaluación de beneficios y costos es un proceso de juicios de valor, se debe centrar en que los beneficios derivados de la información deben exceder los costos de suministrarla.
- 7) Equilibrio entre características cualitativas: Sin perder de vista el objetivo de los estados financieros, se propugna conseguir un equilibrio entre las características cualitativas citadas.
- 8) Imagen fiel / presentación razonable: La aplicación de las principales características cualitativas y de las normas contables apropiadas debe dar lugar a estados financieros presentados razonablemente.

Según Ferrer (2014); los estados financieros reflejan los efectos de las transacciones y otros sucesos de una empresa, agrupándolos por categorías, según sus características económicas, a los que se les llama elementos. En el caso del balance, los elementos que miden la situación financiera son: el activo, el pasivo y el patrimonio neto. En el estado de ganancias y pérdidas, los elementos

son los ingresos y los gastos. El Marco Conceptual no identifica ningún elemento exclusivo del estado de cambios en el patrimonio neto ni del estado de flujos de efectivo, el que más bien combina elementos del balance general y del estado de ganancias y pérdidas. Para efectos del desarrollo del PCGE, se consideran estos elementos para la clasificación inicial de los códigos contables.

Las características esenciales de cada elemento se discuten a continuación.

- 1) Activo: recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener beneficios económicos.
- 2) Pasivo: obligación presente de la empresa, surgida de eventos pasados, en cuyo vencimiento, y para pagarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.
- 3) Patrimonio neto: parte residual de los activos de la empresa una vez deducidos los pasivos.
- 4) Ingresos: son incrementos en los beneficios económicos, producidos durante el período contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de las obligaciones que resultan en aumentos del patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.
- 5) Gastos: disminuciones en los beneficios económicos, producidos en el período contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien originados en una obligación o aumento de los pasivos, que dan como resultado disminuciones en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de ese patrimonio.

Según Ferrer (2014); debe reconocerse toda partida que cumpla la definición de elemento siempre que: sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue a, o salga de la empresa; y, la partida tenga un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad.

Las bases de medición, o determinación de los importes monetarios en los que se reconocen los elementos de los estados financieros son:

- 1) Costo histórico: el activo se registra por el importe de efectivo y otras partidas que representan obligaciones, o por el valor razonable de la contrapartida entregada a cambio en el momento de la adquisición; el pasivo, por el valor del producto recibido a cambio de incurrir en una deuda, o, en otras circunstancias, por la cantidad de efectivo y otras partidas equivalentes que se espera pagar para satisfacer la correspondiente deuda, en el curso normal de la operación.
- 2) Costo corriente: el activo se lleva contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, que debería pagarse al adquirirse en la actualidad el mismo activo u otro equivalente; el pasivo, por el importe, sin descontar, de efectivo u otras partidas equivalentes al efectivo, que se requeriría para liquidar el pasivo en el momento presente.
- 3) Valor realizable (de liquidación): el activo se lleva contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo que podrían ser obtenidas, en el momento presente por la venta no forzada del mismo. El pasivo se lleva por sus valores de liquidación, es decir, por los importes, sin descontar, de efectivo u otros equivalentes del efectivo, que se espera utilizar en el pago de las deudas.
- 4) Valor presente: el activo se lleva contablemente a valor presente, descontando las entradas netas de efectivo que se espera genere la partida en el curso normal de la operación. El pasivo se lleva contablemente al valor presente, descontando las salidas netas de efectivo que se espera necesitar para pagar tales deudas, en el curso normal de operaciones.
- 5) Valor razonable: En una serie de normas contables se cita esta forma de medición. El valor razonable es el precio por el que puede ser adquirido un activo o pagado un pasivo, entre partes interesadas, debidamente informadas, en una transacción en condiciones de libre competencia. El valor razonable es preferiblemente calculado por referencia a un valor de mercado fiable; el precio de cotización en un mercado activo es la mejor referencia de valor razonable, entendiendo por mercado activo el que cumple las siguientes condiciones: - los bienes intercambiados son

homogéneos; - concurren permanentemente compradores y vendedores; y, - los precios son conocidos y de fácil acceso al público. Además, estos precios reflejan transacciones de mercado reales, actuales y producidas con regularidad. A falta de la existencia de un mercado de referencia para medir el valor razonable, se aceptan otras formas de medición basadas en valores descontados de flujos de efectivo futuro asociados.

2.3 Definición de términos básicos

- **Mesurable:** Del latín mensurabilis, mensurable es aquello que se puede medir. El verbo medir, por su parte, refiere a comparar una cantidad con su unidad correspondiente para saber cuántas veces la unidad está contenida en la primera.
- **Deficiente:** Se denomina deficiente a quien tiene algún defecto o que no alcanza el nivel considerado normal que no es lo suficientemente capaz o útil, especialmente por carecer de algo.
- **Eficiencia:** La noción de eficiencia tiene su origen en el término latino *efficientia* y refiere a la habilidad de contar con algo o alguien para obtener un resultado, el concepto también suele ser equiparado con el de fortaleza o el de acción. Capacidad para realizar o cumplir adecuadamente una función.
- **Efectividad:** Se denomina efectividad a la capacidad o facultad para lograr un objetivo o fin deseado, que se han definido previamente, y para el cual se han desplegado acciones estratégicas para llegar a él.
- **Competitividad:** Capacidad que tiene una persona o cosa competitiva que le permite oponerse a otros en la consecución de un mismo fin, también a la capacidad para luchar por algo en condiciones de igualdad con otro.
Ponderación: El vocablo ponderación deriva del latín “ponderatio, -ōnis” que en la real academia lo definen como “la atención, apreciación, peso y cuidado con lo que se dice o se hace algo”, Esto quiere decir que la ponderación es algo usual que utilizan en los mercados bancarios, financiero, cotizables, crediticios, debido a que se habla de la ponderación

de las empresas o de las acciones con respecto al índice que se establece como una comparación con el volumen negociado, ya sea positivo o negativo de acuerdo a como se exprese.

- **Cualitativo:** Deriva de la palabra latina “qualitativus”, que puede traducirse como relacionado con la cualidad, es un adjetivo que se emplea para nombrar a aquello vinculado a la cualidad, son las características de alguna cosa, el modo de ser o las propiedades de algo.

De esta manera con este término se está haciendo referencia a las características propias de un ser animado o inanimado. También puede definirse como lo que pertenece a la manera de ser de algo o de alguien.

- **Cuantitativos:** Es un adjetivo que está vinculado a la cantidad. Este concepto, por su parte, hace referencia a una cuantía, una magnitud, una porción o un número de cosas. Lo cuantitativo, por lo tanto, presenta información sobre una cierta cantidad.
- **Ponderación** Del latín ponderatio, la ponderación es el peso o la relevancia que tiene algo. También es la atención, consideración y cuidado con que se dice o hace algo. El concepto es habitual en los mercados bursátiles, donde se habla de la ponderación que tiene cada acción con respecto al índice. En este caso se determina al establecer una comparación con el volumen negociado.
- **Decisiones de Financiamiento:** Las decisiones de financiamiento tienen por objeto determinar la mejor mezcla de fuentes de financiación, teniendo en cuenta la estructura de inversiones de las empresas, la situación del mercado financiero y las políticas de estas entidades. Si es posible modificar el valor actual de una entidad variando su mezcla de financiamiento, entonces debe existir alguna estructura óptima que maximice dicho valor. Debe tenerse presente la estructura de inversiones porque ésta determina el riesgo institucional que a su vez, tiene fundamental importancia en la disponibilidad y en el costo real de las distintas fuentes de fondos.

- **Decisiones de Inversiones:** La decisión de invertir involucra la de modificarla, o sea, la de reubicar recursos cuando un activo deje de justificarse económicamente. Las decisiones de inversión determinan el monto final de los activos de la entidad, su composición y la calidad e intensidad del riesgo institucional. Además de seleccionar inversiones nuevas, una entidad debe manejar con eficiencia los activos que ya posee.

2.4 Formulación de hipótesis principal y derivados

2.4.1 Hipótesis principal

La administración de la liquidez afecta el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

2.4.2 Hipótesis secundarias

- a) Las decisiones de financiamiento facilitan la economía y eficiencia de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.
- b) La inversión facilita la política de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana
- c) La rentabilidad influye en la mejora continua de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.
- d) Los riesgos influyen en la competitividad de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

2.5 Variables y definición operacional

2.5.1 Variable independiente: Administración de la liquidez

Definición conceptual:	Van Horne, W. (2013) La administración de la liquidez se refiere a la planeación, organización, dirección y control del capital de trabajo neto de las empresas.	
Definición operacional	Indicadores	Índices
	Financiamiento	Capital Principal
		Tiempo
		Riesgos
		Costo financiero
	Inversión	Capital de trabajo
		Bienes de capital
		Inversiones corrientes
		Inversiones no corrientes
	Rentabilidad	Rentabilidad sobre activos
		Rentabilidad sobre el patrimonio
		Rentabilidad sobre el capital de trabajo
		Rentabilidad sobre ventas
	Riesgo empresarial	Riesgo financiero
		Riesgo operativo
		Riesgo sistemático
Riesgo no sistemático		

2.5.2 Variable dependiente: Resultado empresarial

Definición conceptual	Díaz y Jungbluth (2013) El resultado empresarial es la actividad gerencial que permite planear, organizar, dirigir y controlar todos los recursos humanos, financieros, materiales, tecnológicos y otros de las empresas para poder lograr sus metas y objetivos empresariales.	
Definición operacional:	Indicadores	Índices
	Economía empresarial	Costos
		Gastos
		Pérdidas
		Beneficios
	Política empresarial	Metas
		Objetivos
		Misión
		Visión
	Mejora continua empresarial	Innovación en recursos
		Innovación en procesos
		Innovación en procedimientos
		Innovación en técnicas
	Competitividad empresarial	Bienes de calidad
		Servicios de calidad
		Satisfacción del cliente
Generación de valor en el cliente		

3.1 Diseño metodológico

El diseño que se aplicó en este trabajo fue el no experimental, descriptivo y explicativo; por cuanto no se basa en la aplicación del trabajo en las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana; sino más bien describe todos los aspectos de la administración de la liquidez y la gestión de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

Matemáticamente el diseño se configuró de la siguiente manera:

$$M = O_x r O_y$$

Donde:

- M = Muestra.
- O = Observación.
- x = Administración de la liquidez
- y = Gestión de riesgos
- r = Relación de variables.

3.1.1 Tipo de diseño

Esta investigación es de tipo aplicada, por cuanto se centra en el análisis de las variables y aporta conocimientos para la administración de la liquidez y el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

3.1.2 Procedimientos para procesar la información

Se aplicarán las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

- 1) **Ordenamiento y clasificación.** Esta técnica se aplicará para tratar la información cualitativa y cuantitativa de la administración de la liquidez y el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima

Metropolitana, en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.

- 2) **Registro manual.** Esta técnica, se aplicará para digitar la información de las diferentes fuentes relacionadas con la administración de la liquidez y el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.
- 3) **Proceso computarizado con Excel.** Esta técnica se aplicará, para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad para la investigación relacionados con la administración de la liquidez y el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.
- 4) **Proceso computarizado con SPSS.** Esta técnica se aplicará para digitar, procesar y analizar datos de las empresas y determinar indicadores promedios, de asociación y otros relacionados con la administración de la liquidez y el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

3.2 Diseño muestral

3.2.1 Población de estudio

La población estará conformada por 128 personas relacionadas con la administración de los Principales Centros Comerciales ubicados en los distritos de Lima.

Tabla 01: Distribución de la población

Empresa	Ubicación	Población
Total		128
Mall Aventura Plaza	Santa Anita	12
Centro Comercial San Miguel	San Miguel	10
Mega Plaza	Los Olivos	15
Jockey Plaza	Surco	20
Plaza Lima Sur	Chorrillos	24
Open Plaza	Surquillo	22
Plaza Lima Norte	Independencia	25

Fuente
Elaboración Propia

3.2.2 Procedimientos para el cálculo del tamaño y selección de la muestra

La muestra será determinada con la fórmula para realizar encuestas utilizadas en estadística no paramétrica cuya fórmula es la siguiente:

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

Donde:

- N :** Representa la población o universo y estará conformada por 128 personas que se encargan de la administración de los Principales Centros Comerciales ubicados en los distritos de Lima
- n :** Es el tamaño de la muestra por determinar y servirá para realizar el trabajo de campo.
- P:** *Proporción de profesionales hombres que se encargan de la administración de los Principales Centros Comerciales ubicados en los distritos de Lima, para el presente trabajo se asume un valor de $p = 0.9$.*
- Q:** *Proporción de profesionales mujeres que se encargan de la administración de los Principales Centros Comerciales ubicados en los distritos de Lima, para el presente trabajo se asume un valor de $q = 0.1$*
- Z:** Valor asociado a un nivel de confianza, y están tabulados en una tabla normal estándar, los valores de confianza para trabajos de investigación varía $90\% \leq \text{Confianza} \leq 99\%$, para el caso de problema se considera una confianza del 90%, $Z = 1.64$
- ε:** Es el máximo error permisible existente en todo trabajo de investigación, su rango de variación es $1\% \leq \varepsilon \leq 10\%$, para el caso del problema se asume un **ε = 6%**

Sustituyendo:

$$n = \frac{(0.9 * 0.1) * 1.64^2 * 128}{(0.06)^2 (128 - 1) + (0.9 * 0.1) * 1.64^2}$$

$$n = 44$$

Siendo 44 el tamaño de muestra necesario para realizar el trabajo de campo mediante las técnicas de encuestas.

Con este valor se determina el factor de distribución muestral (fdm) = $n/N = 0.34375$, con lo cual usando el muestreo estratificado se obtiene la distribución de la muestra.

Tabla 02: Estratificación de la muestra

Empresa	Ubicación	muestra
Total		44
Mall Aventura Plaza	Santa Anita	4
Centro Comercial San Miguel	San Miguel	3
Mega Plaza	Los Olivos	5
Jockey Plaza	Surco	7
Plaza Lima Sur	Chorrillos	8
Open Plaza	Surquillo	8
Plaza Lima Norte	Independencia	9

3.3 Técnicas de recolección de datos

Las técnicas de recolección de datos que se utilizarán en la investigación son las siguientes:

- 1) **Encuestas**
- 2) **Análisis documental**

3.3.1 Descripción de las técnicas e instrumentos

- 1) **Encuestas.** Se aplicará con el objeto de obtener información sobre la administración de la liquidez y el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

- 2) **Análisis documental.** Se utilizará para analizar las normas, información bibliográfica y otros aspectos relacionados con la administración de la liquidez y el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos

El procedimiento de validez para garantizar su eficacia y efectividad de los instrumentos de investigación, fundamentalmente si estos miden con objetividad, precisión, veracidad y autenticidad aquello que se desea medir de las variables, se procedió con la aplicación de una prueba piloto a diez (10) personas, de conformidad con la determinación de la muestra en forma aleatoria. Asimismo; la confiabilidad ha permitido obtener los mismos resultados en cuanto a su aplicación en un número de veces de tres (3) a las mismas personas en diferentes períodos de tiempo.

3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

La información se tabuló a partir de los datos obtenidos, haciendo uso del programa computacional SPSS Statistics, versión 21 del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95%, utilizando la prueba estadística No-paramétrica Ji Cuadrado, que se utiliza para técnicas de encuestas en variables cualitativas.

3.5 Aspectos éticos

En este marco, todo lo que se expresa en este trabajo es verdad, por lo demás se aplica la objetividad e imparcialidad en el tratamiento de las opiniones y resultados; asimismo, no se da cuenta de aspectos confidenciales que manejan las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana. También se ha establecido una cadena de interrelaciones con personal de la entidad; todo con el propósito de obtener un producto que cumpla sus objetivos. En otro contexto, el contenido de la investigación ha sido planeado desde el punto

de vista de la gente que se piensa utilizará los resultados. Sin embargo, es posible que el trabajo cause consecuencias también a otras personas además de las previstas. Considerar estos efectos secundarios fortuitos es el tema en una subdivisión especial de la metodología - la ética de la investigación; mediante la cual debe realizarse una suerte de puntería para que disminuya las inconveniencias si las hubiere. Los ajenos a que el trabajo de investigación pueda afectar pertenecen a cualquiera de uno de los dos mundos donde la investigación tiene relaciones: o a la comunidad científica de investigadores, o al mundo práctico de empírea y profanos. El trabajo de investigación se conecta con ambas esferas en sus bordes de la "entrada" y de la "salida", que hacen en conjunto cuatro clases de relaciones con la gente exterior, cada uno de los cuales puede potencialmente traer problemas éticos. Cada una de estas cuatro clases de relaciones entre el trabajo de investigación y su contexto son las siguientes: Ética de seleccionar problemas y modelos; Ética de la recolección de datos; Ética de la publicación; Ética de la aplicación; Ética de apuntar trabajos de investigación.

Ética de la recolección de datos: Debe ser innecesario precisar que en ciencia uno de los comportamientos incorrectos más dañinos es la falsificación de datos o resultados. El daño más grave que se causa no es que el infractor alcance indebidamente un grado académico; lo peor es que la información inventada tal vez vaya a ser usada de buena fe por otros, lo que puede conducir a muchos trabajos infructuosos. Eso no ocurrirá en este caso.

Archivo de datos sobre personas: Para proteger a las personas respecto a su presencia en distintos ficheros, de los cuales pueden no tener idea, varios países han desarrollado ahora legislación. Por ejemplo, en el Reino Unido, todo investigador con intención de registrar datos sobre personas debe cumplir las Principles of Data Protection (Directrices sobre protección de datos) en relación con los datos personales que posee. En España, esto está regulado de forma general por la Ley Orgánica del 29 de Octubre de 1992, sobre tratamiento automatizado de los datos de carácter personal. En líneas generales estos principios establecen que los datos personales deben: Ser obtenidos y procesados de forma correcta y legal; Mantenerse solamente para finalidades legales que se describen en la entrada del registro; Ser usados o revelados

solamente con esos fines o aquellos que sean compatibles; Ser adecuados, pertinentes y no excesivos en relación con el propósito para el que se mantienen; Ser exactos y, cuando sea necesario, mantenidos al día; Conservarse no más allá de lo necesario para la finalidad con la que se mantienen; Ser capaces de permitir a los individuos tener acceso a la información que se tiene sobre ellos y, cuando proceda, corregirlos o borrarlos; Estar rodeados de las medidas de seguridad adecuadas.

Ética de la publicación: El progreso en la ciencia significa acumulación del conocimiento: las generaciones sucesivas de investigadores construyen su trabajo sobre la base de los resultados alcanzados por científicos anteriores. El conocimiento resultante es de este modo de uso colectivo, lo que exige unas ciertas normas internas de las comunidades científicas. Un tratado clásico sobre estas normas es *The Normative Structure of Science* (1949, 1973), de Robert Merton. En él se enumeran las cuatro características imprescindibles que se supone responden los científicos en sus relaciones mutuas: universalismo, comunismo, desinterés, escepticismo organizado. En este contexto, el "comunismo" significa que los resultados de científicos anteriores se pueden utilizar libremente por investigadores más tarde. El procedimiento correcto entonces es que el inventor original es reconocido en el informe final. Fallando esto, el escritor da la impresión de ser en sí mismo el autor de las ideas. Esta clase de infracción se llama plagio. Los procedimientos para indicar a los escritores originales se explican bajo títulos que presentan los resultados del estudio y de la lista bibliográfica de fuentes. La Academia Nacional Americana de las Ciencias publicó en 1994 un opúsculo, *On Being a Scientist - Responsible Conduct in Research* [Ser científico - Conducta responsable en la investigación], donde se tratan las relaciones entre científicos. Aquí se incluyen algunas citas de este libro. "El principio de justicia y el papel del reconocimiento personal dentro del sistema de retribución de la ciencia explican el énfasis dado a la correcta atribución de los créditos. En el trabajo científico estándar, el crédito se reconoce explícitamente en tres lugares: en la lista de autores, en el reconocimiento de contribuciones de otros y en la lista de referencias o citas. En cualquiera de estos lugares pueden surgir conflictos en torno a la atribución adecuada". "Las citas sirven para muchos propósitos en un trabajo científico. Reconocen el trabajo de

otros científicos, dirigen al lector hacia fuentes adicionales de información, reconocen conflictos con otros resultados, y proporcionan apoyo para las opiniones expresadas en el documento. Más ampliamente, las citas sitúan a un trabajo dentro de su contexto científico, relacionándolo con el estado presente del conocimiento científico. Omitir la cita de la obra de otros puede suscitar algo más que sentimientos desagradables. Las citas son parte del sistema de gratificación de la ciencia. Están conectadas con decisiones sobre financiación y con las carreras futuras de los investigadores. De manera más general, la incorrecta atribución del crédito intelectual socava el sistema de incentivos para la publicación".

Ética de la aplicación: Hace algunas décadas, algunos investigadores querían desechar todo escrúpulo (respeto) ético basándose en que la búsqueda de la verdad es un fin excelso al que deben ceder el paso todas las demás actividades. Sobre un fondo como el de este pensamiento fue tal vez como la tradición de la Edad Media subordinó toda la investigación a la teología. Tal apoteosis de la ciencia ya no es factible. El ciudadano moderno no está dispuesto a aceptar imperativos éticos absolutos. Hoy, cuando se trata de valores en torno a la ciencia y la investigación, de lo que estamos hablando realmente es de preferencias, y cada cual acepta el hecho de que las preferencias varían de una persona a otra. Habitualmente la aplicación de los hallazgos de una investigación produce simultáneamente ventajas para algunas personas y desventajas para otras partes implicadas.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 De las encuestas

A continuación se presenta el resultado de las encuestas

VARIABLE: Administración de la liquidez

Indicador: Financiamiento

Tabla 3:

1. ¿Qué comprende la administración de la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A. Comprende la planeación, organización, dirección y control de los recursos financieros	15	46,9	46,9	46,9
	B. Comprende la planeación de los recursos financieros	11	34,4	34,4	81,3
	C. Comprende el control de los recursos financieros	6	18,8	18,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Referente a la pregunta se tiene, que el 46,9% de los encuestados señalaron que Comprende la planeación, organización, dirección y control de los recursos financieros, el 34,4% señalaron que Comprende la planeación de los recursos financieros, finalmente el 18,8% manifestó que Comprende el control de los recursos financieros.

Tabla N° 4

2. ¿En qué le ayuda la decisión de financiamiento de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Puede ayudar a tener la liquidez razonable	18	56,3	56,3	56,3
	Puede ayudar a tener la liquidez	11	34,4	34,4	90,6
	Ninguna de las anteriores	3	9,4	9,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

La tabla muestra que el 56,3% de los encuestados indicó que la decisión de financiamiento puede ayudar a tener la liquidez razonable, el 34,4% preciso que puede ayudar a tener la liquides, el 9,4% respondió con la alternativa ninguna de las anteriores, aspecto importante que se debe tener en cuenta en estas empresas.

Tabla N° 5

3. ¿Cómo está compuesta la decisión de financiamiento de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Está compuesta por el capital, tiempo, riesgos y costo financiero	10	31,3	31,3	31,3
	Está compuesta por el capital y costo financiero	8	25,0	25,0	56,3
	Está compuesta por el tiempo financiero	14	43,8	43,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Referente a la composición del financiamiento, la tabla muestra que el 31,3% de los encuestados precisó que está compuesta por el capital, tiempo, riesgos y costo financiero, el 25,0% señaló al capital y costo financiero y por último el 43,8% dijo que está compuesta por el tiempo financiero.

Tabla N° 6

4. ¿En qué plazo debe llevarse a cabo la decisión de financiamiento de la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En el mediano plazo	13	40,6	40,6	40,6
	En el corto plazo	13	40,6	40,6	81,3
	En el largo plazo	6	18,8	18,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

En relación a la decisión del financiamiento, los encuestados señalaron lo siguiente, el 40,6% en el mediano plazo, el 40,6% en el corto plazo y el 18,8% en el largo plazo, de ello se concluye que más del 80% de los empresarios prefieren el corto y mediano plazo.

Tabla N° 7

5. ¿Que contiene la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Contiene el capital de trabajo neto	14	43,8	43,8	43,8
	Contiene el capital de trabajo bruto	12	37,5	37,5	81,3
	Ninguna de las anteriores	6	18,8	18,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Referente al contenido de liquidez de las empresas arrendadoras en Lima Metropolitana, la tabla muestra que el 43,8% de los encuestados mencionó que el capital de trabajo neto, el 37,5% afirmó al capital de trabajo bruto, y el 18,8% señaló la alternativa ninguna de las anteriores.

Tabla N° 8

6. ¿Qué contienen además del capital de trabajo, las inversiones de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Contienen los bienes de capital	12	37,5	37,5	37,5
	Contienen capital de trabajo neto	15	46,9	46,9	84,4
	Ninguna de las anteriores	5	15,6	15,6	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

A la pregunta sobre sobre otros contenidos diferentes al capital de trabajo, la tabla señala que el 37,5% de los encuestados precisó que contienen los bienes de capital, el 46,9% mencionó al capital neto de trabajo, y el 15,6% señaló la alternativa ninguna de las anteriores.

Tabla N° 9

7. ¿Qué contiene la inversión de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Contiene mayor cantidad de bienes de capital frente al capital de trabajo	8	25,0	25,0	25,0
	Contiene mayor cantidad de bienes de capital	8	25,0	25,0	50,0
	Contiene mayor cantidad de capital de trabajo	16	50,0	50,0	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Sobre el contenido de inversión de la empresa arrendadora, la tabla muestra que el 25,0% menciona sobre que contiene mayor cantidad de bienes de capital frente al capital de trabajo, el 25,0% Contiene mayor cantidad de bienes de capital, 50,0% contiene mayor cantidad de capital de trabajo.

Tabla N° 10

8. ¿Cómo puede ser la inversión de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Corrientes y no corrientes	8	25,0	25,0	25,0
	Corrientes	11	34,4	34,4	59,4
	No corrientes	13	40,6	40,6	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Sobre las posibilidades de inversión de la empresa arrendadora de los centros comerciales, el resultado de la encuestas señala que el 25,0% de las personas encuestadas manifestó la alternativa corrientes y no corrientes, el 34,4% corrientes, y el 40,6% no corrientes.

Tabla N° 11

9. ¿Cree usted que la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, es?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Diferente de la rentabilidad	10	31,3	31,3	31,3
	Igual a la rentabilidad	9	28,1	28,1	59,4
	Ninguna de las anteriores	13	40,6	40,6	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Referente a la pregunta si usted sobre el concepto de la liquidez que tienen las empresas arrendadoras de los centros comerciales de Lima Metropolitana, es 31,3% de los encuestados precisaron que es diferente de la realidad, el 28,1% señaló que se igual a la realidad, finalmente el 40,6% indicó ninguna de las anteriores.

Tabla N° 12

10. ¿Qué contribuye la rentabilidad sobre activos de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Contribuye a tener un mayor grado de liquidez	8	25,0	25,0	25,0
	Contribuye a tener un menor grado de liquidez	10	31,3	31,3	56,3
	Ninguna de las anteriores	14	43,8	43,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Sobre contribución de la rentabilidad sobre activos de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana el 25,0% de los encuestados precisó que contribuye a tener un mayor grado de liquidez, el 31,3% indicó que contribuye a tener un menor grado de liquidez y el 43,8% mencionó la opción ninguna de las anteriores.

Tabla N° 13

11. ¿Qué genera la rentabilidad sobre el patrimonio de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Genera en forma indirecta un efecto positivo en la liquidez	7	21,9	21,9	21,9
	No genera ningún efecto positivo en la liquidez	17	53,1	53,1	75,0
	Ninguna de las anteriores	8	25,0	25,0	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Sobre el tema de generación que genera la rentabilidad sobre el patrimonio de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana, el 21,9% de los encuestados señaló que genera en forma indirecta un efecto positivo en la liquidez, el 53,1% indicó que no genera ningún efecto positivo en la liquidez, finalmente el 25,0% señaló la alternativa ninguna de las anteriores.

Tabla N° 14

12. ¿Qué facilita la rentabilidad sobre el capital de trabajo, las ventas y otros tipos, de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Facilita indirectamente un mayor grado de liquidez	7	21,9	21,9	21,9
	No facilita ni genera ningún grado de liquidez	18	56,3	56,3	78,1
	Ninguna de las anteriores	7	21,9	21,9	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

A la pregunta sobre las facilidades que facilita la rentabilidad sobre el capital de trabajo, las ventas y otros tipos, de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana según la tabla se tiene que el 21,9% afirmó Facilita indirectamente un mayor grado de liquidez, el 56,3% indicó que no facilita ni genera ningún grado de liquidez el 21,9% ninguna de las anteriores.

Tabla N° 15

13. ¿Qué tipo de riesgos conlleva la administración de la liquidez que deben ser ponderados por la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Conlleva riesgos financieros	15	46,9	46,9	46,9
	Conlleva riesgos económicos	12	37,5	37,5	84,4
	Conlleva riesgos financieros y económicos	5	15,6	15,6	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

A la pregunta sobre el tipo de riesgos conlleva la administración de la liquidez que deben ser ponderados por la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, la tabla indica que el 46,9% de los encuestados afirmaron que conlleva riesgos financieros, el 37,5% conlleva riesgos económicos, y el 15,6% conlleva riesgos financieros y económicos.

Tabla 16

14. ¿Qué conlleva el riesgo operativo de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Conlleva la ponderación de diversos aspectos para evitar efectos en la liquidez	7	21,9	21,9	21,9
	B. No conlleva a ninguna ponderación de riesgos operativos	17	53,1	53,1	75,0
	Ninguna de las anteriores	8	25,0	25,0	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Sobre la pregunta referente sobre que conlleva el riesgo operativo de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, la tabla muestra que el 21,9% de los encuestados conlleva la ponderación de diversos aspectos para evitar efectos en la liquidez, mientras que el 53,1% de los encuestados señaló que no conlleva a ninguna ponderación de riesgos operativos, y por último el 25,0% ninguna de las anteriores.

Tabla 17

15. ¿Por qué cree usted que no pueden hacer nada las empresas arrendadoras de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Contra el riesgo sistemático y de mercado	8	25,0	25,0	25,0
	Contra el riesgo sistemático	13	40,6	40,6	65,6
	Contra el riesgo de mercado	11	34,4	34,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

A la pregunta por qué cree usted que no pueden hacer nada las empresas arrendadoras de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, apreciando la tabla se tiene que el 25,0% de los encuestados indicó la opción que no se podría contra el riesgo sistemático y de mercado, otro grupo indicó conformado por el 40,6% señaló la opción de contra el riesgo sistemático, y el 34,4% manifestó la alternativa contra el riesgo de mercado.

Tabla 18

16. ¿Cree usted que la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana puede eliminar el riesgo no sistemático que enfrentan eventualmente?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	7	21,9	21,9	21,9
	No	11	34,4	34,4	56,3
	Ninguna de las anteriores	14	43,8	43,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

En relación a la pregunta si las empresas arrendadoras de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana puede eliminar el riesgo no sistemático que enfrentan eventualmente, el 21,9% de los encuestados manifestó que si, mientras que el 34,4% de las personas que fueron encuestadas manifestó su negativa, finalmente el 43,8% indicó que no es ninguna de las opciones indicadas anteriormente.

Tabla 19

17. ¿A qué se refiere la economía empresarial de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Se refiere a la reducción de costos, gastos y pérdidas	6	18,8	18,8	18,8
	Se refiere a la reducción de costos	14	43,8	43,8	62,5
	Se refiere a la reducción de pérdidas	12	37,5	37,5	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Sobre el tema si los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana tienen conocimiento de la economía empresarial, apreciando la tabla se tiene que el 18,8% de los encuestados manifiesta que se refiere a la reducción de costos, gastos y pérdidas, el 43,8% señala que se refiere a la reducción de costos, y el 37,5% indicó que se refiere a la reducción de pérdidas.

Tabla 20

18. ¿Usted cree que la economía empresarial se refiere a los beneficios logrados por la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	6	18,8	18,8	18,8
	No	13	40,6	40,6	59,4
	Ninguna de las anteriores	13	40,6	40,6	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

A la pregunta si la economía empresarial se refiere a los beneficios logrados por la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, la tabla indica que el 18,8% afirmó que si, el 40,6% afirmó que no, finalmente el 40,6% señaló ninguna de las anteriores.

Tabla 21

19. ¿A qué se refiere la eficiencia empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A la racionalización de los recursos	10	31,3	31,3	31,3
	A la no racionalización de los recursos	11	34,4	34,4	65,6
	Ninguna de las anteriores	11	34,4	34,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Sobre la pregunta si tiene conocimiento del término eficiencia empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, la tabla indica que el 31,3% de las personas encuestadas señaló la alternativa racionalización de los recursos, el 34,4% la opción la no racionalización de los recursos, y el 34,4% Ninguna de las anteriores.

Tabla 22

20. ¿A qué cree usted que se refiere la eficiencia de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Al mejor aprovechamiento de los recursos	3	9,4	9,4	9,4
	Al menor aprovechamiento de los recursos	9	28,1	28,1	37,5
	Ninguna de las anteriores	20	62,5	62,5	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

A la pregunta sobre refiere la eficiencia de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, la tabla señala que el 9,4% indicó al mejor aprovechamiento de los recursos, el 28,1% señaló la alternativa al menor aprovechamiento de los recursos, y el 62,5% indicó la alternativa ninguna de las anteriores.

Tabla 23

21. ¿Que conduce a lograr los resultados de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	La efectividad	6	18,8	18,8	18,8
	Eficacia	11	34,4	34,4	53,1
	Eficiencia	15	46,9	46,9	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Sobre la pregunta a donde está orientado la conducción de lograr los resultados de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, el 18,8% de los encuestados señaló la efectividad, el 34,4% a la eficacia y el 46,9% señaló la alternativa eficiencia.

Tabla 24

22. ¿Qué alternativa es propósito cuantitativo de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Las metas	11	34,4	34,4	34,4
	Los objetivos	13	40,6	40,6	75,0
	Ninguna de las anteriores	8	25,0	25,0	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Sobre el propósito cuantitativo de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, la tabla muestra que el 34,4% de los encuestados señala como alternativa las metas, el 40,6% indicó los objetivos, y el 25,0% optó por la alternativa ninguna de las anteriores.

Tabla 25

23. ¿Qué comprende los objetivos de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Comprende propósitos cualitativos	11	34,4	34,4	34,4
	Comprende propósitos cuantitativos	14	43,8	43,8	78,1
	Ninguna de las anteriores	7	21,9	21,9	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

En relación a los objetivos que debe cumplir la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, se tienen que el 34,4% de los encuestados señaló la alternativa que comprende propósitos cualitativos, el 43,8% comprende propósitos cuantitativos, finalmente el 21,9% de las personas encuestadas precisó la alternativa Ninguna de a las anteriores.

Tabla 26

24. ¿Con que cree usted que se concreta la efectividad de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Se concreta la misión y visión	5	15,6	15,6	15,6
	Se concreta con la misión	14	43,8	43,8	59,4
	Se concreta con la visión	13	40,6	40,6	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Sobre si se concreta la efectividad de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, la tabla indica que el 15,6% de los encuestados señaló que se concreta la misión y visión, mientras que el 43,8% señaló que se concreta con la misión, el 40,6% manifestó que se concreta con la visión.

Tabla 27

25. ¿A qué se refiere la mejora continua empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Se refiere a la innovación en los recursos de las empresas	9	28,1	28,1	28,1
	Se refiere a la falta de innovación en los recursos de las empresas	12	37,5	37,5	65,6
	Ninguna de las anteriores	11	34,4	34,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

En relación al tema de la mejora continua empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana se tiene que 28,1% de los encuestados indicó la alternativa que se refiere a la innovación en los recursos de las empresas, el 37,5% señaló la alternativa que se refiere a la falta de innovación en los recursos de las empresas, y el 34,4% de los encuestados precisó ninguna de las anteriores.

Tabla 28

26. ¿Cree usted que la mejora continua empresarial se refiere a la innovación de los procesos de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	7	21,9	21,9	21,9
	No	14	43,8	43,8	65,6
	Ninguna de las anteriores	11	34,4	34,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

A la pregunta si la mejora continua empresarial se refiere a la innovación de los procesos de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, la tabla muestra que el 21,9% de los encuestados precisó que si se refiere a la innovación, el 43,8% manifestó que no y el 34,4% se inclinó por ninguna de las anteriores.

Tabla 29

27. ¿A qué se refiere la mejora continua empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Se refiere a la innovación de los procedimientos de las empresas	8	25,0	25,0	25,0
	Se refiere a la falta de innovación de los procedimientos de las empresas	10	31,3	31,3	56,3
	Ninguna de las anteriores	14	43,8	43,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

En relación a la inquietud sobre la mejora continua empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana los resultados indican que 25,0% de los encuestados, mencionó que se refiere a la innovación de los procedimientos de las empresas, mientras que el 31,3% indicó que está referida a la falta de innovación de los procedimientos de las empresas y el 43,8% mención que ninguna de las anteriores es la correcta.

Tabla 30

28. ¿La innovación continua se refiere a la innovación de las técnicas de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	6	18,8	18,8	18,8
	No	13	40,6	40,6	59,4
	Ninguna de las anteriores	13	40,6	40,6	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

En relación a la innovación continua se refiere a la innovación de las técnicas de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana la información de la tabla indica que el 18,8% de las personas encuestada mencionó que sí, el 40,6% indicó la opción no y el 40,6% mencionó que ninguna de las anteriores es la correcta.

Tabla 31

29. ¿A qué se refiere la competitividad empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Se refiere a los bienes de calidad que deben tener las empresas	9	28,1	28,1	28,1
	No se refiere a los bienes de calidad que deben tener las empresas	12	37,5	37,5	65,6
	Ninguna de las anteriores	11	34,4	34,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

En el tema de competitividad empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, el 28,1% optó por la opción que se refiere a los bienes de calidad que deben tener las empresas, mientras que el 37,5% señaló la opción que no se refiere a los bienes de calidad que deben tener las empresas el 34,4% ninguna de las anteriores.

Tabla 32

30. ¿La competitividad empresarial se refiere a los servicios de calidad de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	8	25,0	25,0	25,0
	No	9	28,1	28,1	53,1
	Ninguna de las anteriores	15	46,9	46,9	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Sobre la competitividad empresarial que se refiere a los servicios de calidad de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana el 25,0% de los encuestados mencionó la opción si, mientras que el 28,1% optó por la opción no, finalmente el 46,9% dijo que no corresponde a ninguna de las anteriores.

Tabla 32

31. ¿Cómo se concreta la competitividad empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Se concreta en la satisfacción de los clientes de las empresas	10	31,3	31,3	31,3
	Se concreta en la no satisfacción de los clientes de las empresas	10	31,3	31,3	62,5
	Ninguna de las anteriores	12	37,5	37,5	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Sobre los aspectos concretos de se concreta la competitividad empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana la tabla muestra que el 31,3% de los encuestados precisó que se concreta en la satisfacción de los clientes de las empresas, el 31,3% dijo que se concreta en la no satisfacción de los clientes de las empresas, y el 37,5% dijo que ninguna de las anteriores.

Tabla 32

32. ¿A qué se refiere la competitividad empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Se refiere a la generación de valor en los clientes de las empresas	8	25,0	25,0	25,0
	Se refiere a la falta de generación de valor en los clientes de las empresas	10	31,3	31,3	56,3
	Ninguna de las anteriores	14	43,8	43,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Interpretación

Sobre el concepto de la competitividad empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, apreciando la tabla indica que el 25,0% mencionó que se refiere a la generación de valor en los clientes de las empresas, el 31,3% a la falta de generación de valor en los clientes de las empresas, y el 43,8% precisó que es ninguna de las anteriores.

4.2 Del contraste de hipótesis

El procedimiento de Contrastación de las Hipótesis, se efectuó con el software estadístico de mayor uso en las ciencias sociales; Statistical Package for the Social Sciences, conocido por sus siglas SPSS, edición IBM® SPSS® Statistics 21, versión en español (Modelo de correlación de Pearson), teniendo lo siguiente:

Primera Hipótesis

Las decisiones de financiamiento facilitan la economía y eficiencia de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

a. Formular la hipótesis nula (H_0)

Las decisiones de financiamiento NO facilitan la economía y eficiencia de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

b. Formular la hipótesis alternante (H_a)

Las decisiones de financiamiento SI facilitan la economía y eficiencia de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

c. Fijar el nivel de significación (α),

Que es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, su rango de variación es $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y está asociada al valor de la tabla Ji-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t), específicamente el valor de la distribución es $X^2_{t (k-1), (r-1) gl.}$ y se ubica en la Tabla estadística Ji-Cuadrado, este valor divide a la distribución en dos zonas, de aceptación y de rechazo tal como indica el gráfico; si $X^2_c \text{ es } \geq X^2_t$, entonces se rechazará la hipótesis nula.

$$X^2_t = 9.488$$

d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde :

oi = Valor observado

ei = Valor esperado

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la tabla de la Ji-Cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso c.

$X^2_{t(kn)}$ = Valor del estadístico obtenido en la tabla estadística de Chi Cuadrado.

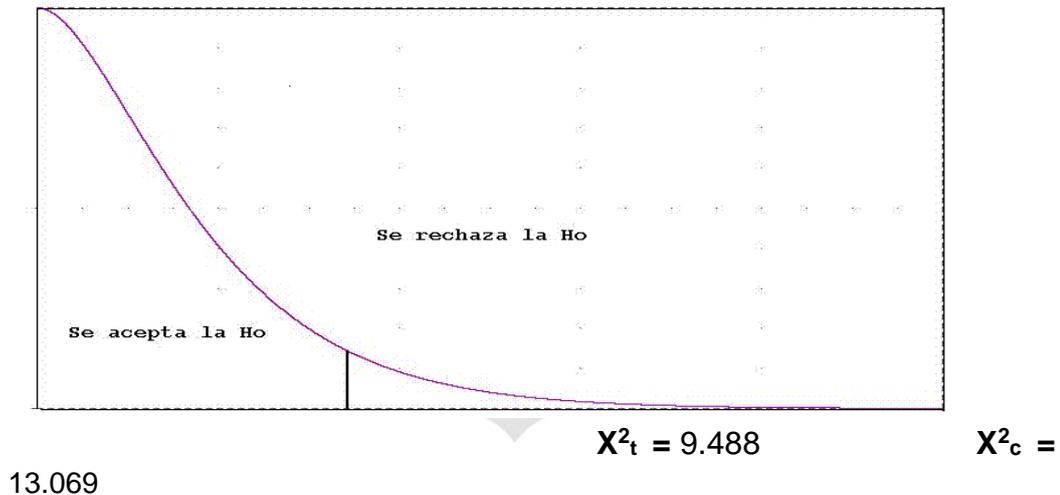
K = Filas, **r** = columnas, **gl** = grados de libertad

$$X^2_c = 13.069$$

e. Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la tabla.

Figura 1: Valores de Chi cuadrado y punto crítico: Primera Hipótesis



Conclusión

Con un nivel de significación de $\alpha = 5\%$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que Las decisiones de financiamiento SI facilitan la economía y eficiencia de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana, es hipótesis ha sido probada usando la prueba estadística Chi Cuadrado y el Software estadístico SPSS, versión 21, para tal efecto se adjuntan las evidencias del caso consistente en la tabla de contingencia N° 01 y el resultado de la prueba estadística.

Tabla de contingencia 01

4. ¿En qué plazo debe llevarse a cabo la decisión de financiamiento de la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana? * 20. ¿A qué cree usted que se refiere la eficiencia de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		20. ¿A qué cree usted que se refiere la eficiencia de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?			
		Al mejor aprovechamiento de los recursos	Al menor aprovechamiento de los recursos	Ninguna de las anteriores	Total
4. ¿En qué plazo debe llevarse a cabo la decisión de financiamiento de la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	En el mediano plazo	1	6	6	13
	En el corto plazo	0	3	10	13
	En el largo plazo	3	0	3	6
	Total	4	9	19	32

Pruebas de chi-cuadrado

Estadístico	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13.069	4	.011
Razón de verosimilitudes	13.228	4	.010
Asociación lineal por lineal	.328	1	.567
N de casos válidos	32		

Segunda Hipótesis

La inversión facilita la política de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

a. Formular la hipótesis nula (H_0)

La inversión facilita NO la política de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

b. Formular la hipótesis alternante (H_a)

La inversión SI facilita la política de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

- c. Fijar el nivel de significación (α)**, que es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, su rango de variación es $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y está asociada al valor de la tabla Ji-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t), específicamente el valor de la distribución es $X^2_{t(k-1), (r-1) gl.}$ y se ubica en la Tabla estadística Ji-Cuadrado, este valor divide a la distribución en dos zonas, de aceptación y de rechazo tal como indica el gráfico; si $X^2_c \geq X^2_t$, entonces se rechazará la hipótesis nula.

$$X^2_t = 9.488$$

- d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:**

$$X^2_c = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde :

o_i = Valor observado

e_i = Valor esperado

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la tabla de la Ji-Cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso c.

$X^2_{t(kn)}$ = Valor del estadístico obtenido en la tabla estadística de Chi Cuadrado.

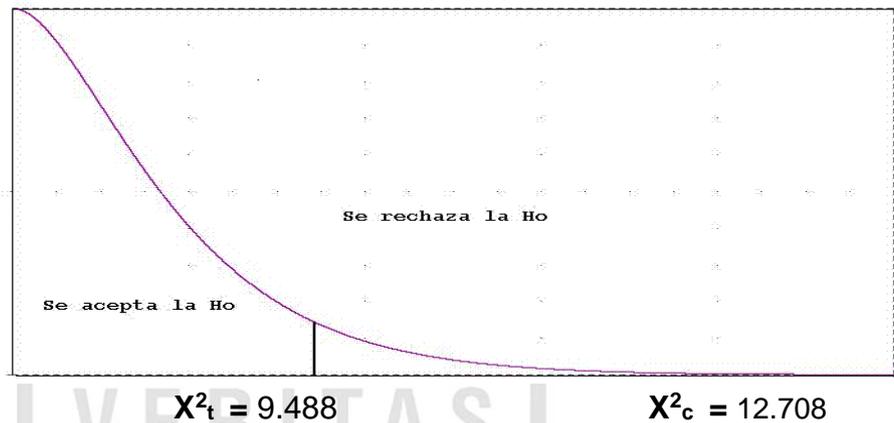
K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad

$$X^2_c = 12.708$$

e. Toma de decisiones

Se comparan los valores de la Prueba con los valores de la tabla.

Figura 2: Valores de Chi cuadrado y punto crítico: Segunda Hipótesis.



Conclusión

Con un nivel de significación de $\alpha = 5\%$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que Las decisiones de financiamiento SI facilitan la economía y eficiencia de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana, es hipótesis ha sido probada usando la prueba estadística Chi Cuadrado y el Software estadístico SPSS, versión 21, para tal efecto se adjuntan las evidencias del caso consistente en la tabla de contingencia N° 01 y el resultado de la prueba estadística.

Tabla de contingencia 02

7. ¿Qué contiene la inversión de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana? * 22. ¿Qué alternativa es propósito cuantitativo de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		22. ¿Qué alternativa es propósito cuantitativo de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?			
		Las metas	Los objetivos	Ninguna de las anteriores	Total
7. ¿Qué contiene la inversión de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	Contiene mayor cantidad de bienes de capital frente al capital de trabajo	1	7	0	8
	Contiene mayor cantidad de bienes de capital	4	3	1	8
	Contiene mayor cantidad de capital de trabajo	6	3	7	16
	Total	11	13	8	32

Pruebas de chi-cuadrado

Estadístico	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12.708	4	.013
Razón de verosimilitudes	14.089	4	.007
Asociación lineal por lineal	.569	1	.451
N de casos válidos	32		

Tercera Hipótesis

La rentabilidad influye en la mejora continua de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

a. Formular la hipótesis nula (H_0)

La rentabilidad influye en la mejora continua de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

b. Formular la hipótesis alternante (H_a)

La rentabilidad influye en la mejora continua de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

c. Fijar el nivel de significación (α),

Es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, su rango de variación es $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y está asociada al valor de la tabla Ji-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t), específicamente el valor de la distribución es $X^2_{t(k-1), (r-1) gl.}$ y se ubica en la Tabla estadística Ji-Cuadrado, este valor divide a la distribución en dos zonas, de aceptación y de rechazo tal como indica el gráfico; si $X^2_c \geq X^2_t$, entonces se rechazará la hipótesis nula.

$$X^2_t = 9.488$$

d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde :

o_i = Valor observado

e_i = Valor esperado

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la tabla de la Ji-Cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso c.

$X^2_{t(kn)}$ = Valor del estadístico obtenido en la tabla estadística de Chi Cuadrado.

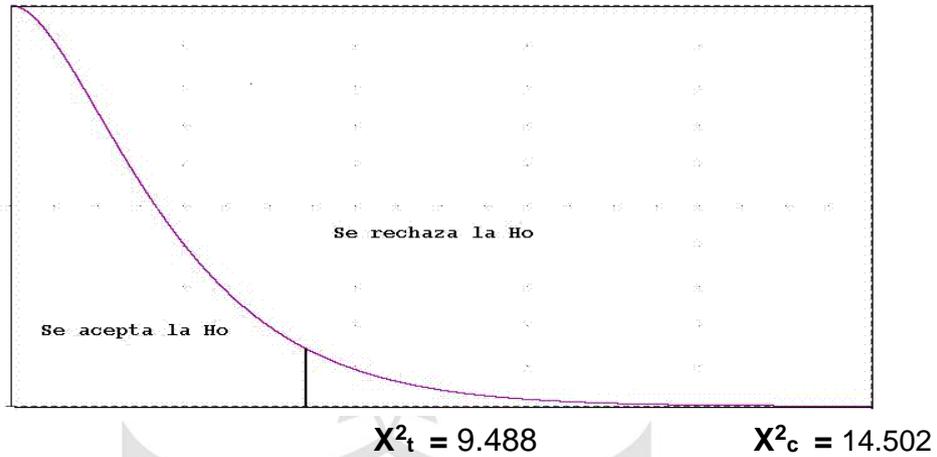
K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad.

$$X^2_c = 14.502$$

e. Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la tabla.

Figura 3: Valores de Chi cuadrado y punto crítico: Tercera Hipótesis



Conclusión

Con un nivel de significación de $\alpha = 5\%$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que Las decisiones de financiamiento SI facilitan la economía y eficiencia de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana, es hipótesis ha sido probada usando la prueba estadística Chi Cuadrado y el Software estadístico SPSS, versión 21, para tal efecto se adjuntan las evidencias del caso consistente en la tabla de contingencia N° 03 y el resultado de la prueba estadística.

Tabla de contingencia N° 03

10. ¿Qué contribuye la rentabilidad sobre activos de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana? * 27. ¿A qué se refiere la mejora continua empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		27. ¿A qué se refiere la mejora continua empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?			
		Se refiere a la innovación de los procedimientos de las empresas	Se refiere a la falta de innovación de los procedimientos de las empresas	Ninguna de las anteriores	Total
10. ¿Qué contribuye la rentabilidad sobre activos de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	Contribuye a tener un mayor grado de liquidez	3	2	3	8
	Contribuye a tener un menor grado de liquidez	0	1	9	10
	Ninguna de las anteriores	5	7	2	14
	Total	8	10	14	32

Pruebas de chi-cuadrado

Estadístico	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14.502	4	.006
Razón de verosimilitudes	16.990	4	.002
Asociación lineal por lineal	1.210	1	.271
N de casos válidos	32		

Cuarta Hipótesis

Los riesgos influyen en la competitividad de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

a. Formular la hipótesis nula (H_0)

Los riesgos influyen en la competitividad de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

b. Formular la hipótesis alternante (H_a)

Los riesgos influyen en la competitividad de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.

c. Fijar el nivel de significación (α),

Que es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, su rango de variación es $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y está asociada al valor de la tabla Ji-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t), específicamente el valor de la distribución es $X^2_{t(k-1), (r-1) \text{ gl.}}$ y se ubica en la Tabla estadística Ji-Cuadrado, este valor divide a la distribución en dos zonas, de aceptación y de rechazo tal como indica el gráfico; si $X^2_c \text{ es } \geq X^2_t$, entonces se rechazará la hipótesis nula.

$$X^2_t = 9.488$$

d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde :

o_i = Valor observado

e_i = Valor esperado

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la tabla de la Ji-Cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso c.

$X^2_{t(kn)}$ = Valor del estadístico obtenido en la tabla estadística de Chi Cuadrado.

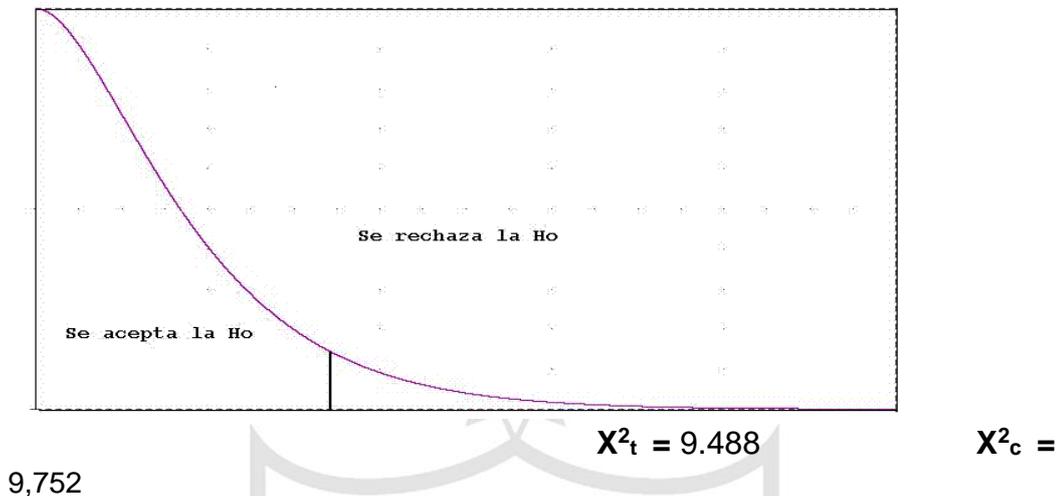
K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad

$$X^2_c = 9,752$$

e. Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la tabla.

Figura 4: Valores de Chi cuadrado y punto crítico: Cuarta Hipótesis



Con un nivel de significación de $\alpha = 5\%$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que Las decisiones de financiamiento SI facilitan la economía y eficiencia de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana, es hipótesis ha sido probada usando la prueba estadística Chi Cuadrado y el Software estadístico SPSS, versión 21, para tal efecto se adjuntan las evidencias del caso consistente en la tabla de contingencia N° 01 y el resultado de la prueba estadística.

Conclusión

Con un nivel de significación de $\alpha = 5\%$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que Las decisiones de financiamiento SI facilitan la economía y eficiencia de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana, es hipótesis ha sido probada usando la prueba estadística Chi Cuadrado y el Software estadístico SPSS, versión 21, para tal efecto se adjuntan las evidencias del caso consistente en la tabla de contingencia N° 01 y el resultado de la prueba estadística.

Tabla de contingencia N° 03

15. ¿Con qué cree usted que no pueden hacer nada las empresas arrendadoras de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?*Versus*30. ¿La competitividad empresarial se refiere a los servicios de calidad de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

Variable		30. ¿La competitividad empresarial se refiere a los servicios de calidad de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?			
		Si	No	Ninguna de las anteriores	Total
15. ¿Con qué cree usted que no pueden hacer nada las empresas arrendadoras de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?	Contra el riesgo sistemático y de mercado	1	4	3	8
	Contra el riesgo sistemático	4	5	3	12
	Contra el riesgo de mercado	3	0	9	12
	Total	8	9	15	32

Pruebas de chi-cuadrado

Estadístico	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,752	4	.045
Razón de verosimilitud	12.798	4	.012
Asociación lineal por lineal	.723	1	.395
N de casos válidos	32		

La discusión del tema se basa mayormente en las teorías, el resultado de las encuestas y el resultado del contraste de hipótesis, teniendo lo siguiente:

Dentro de los autores que se relacionan con el tema de investigación, se selecciona a Peter Drucker, en su libro *Gerencia para el futuro* (2012), señala que “la optimización empresarial se base en una serie de herramientas para administrar y ordenar los cambios, donde se definen los objetivos de la organización y se establecen estrategias para lograrlos y se reconoce la participación basada en el liderazgo de los ejecutivos de la empresa para tomar las decisiones que correspondan a las demandas del ambiente inmediato y futuro, esta teoría es coherente con el tema de investigación de “La Administración de la Liquidez y su Efecto en el Resultado de las Empresas Arrendadoras de Centros Comerciales de Lima Metropolitana”, es decir la teoría planteada por el investigador es aplicada con éxito en la actualidad.

Relacionando el tema de las encuestas se puede indicar que los temas predominantes que despierta y tiene gran aceptación son los temas de innovación, mejora continua y competitividad, que no solo este tipo de negocios, sino también otros con visión de futuro puedan desarrollar y ejercer un liderazgo en el rubro que emprendan.

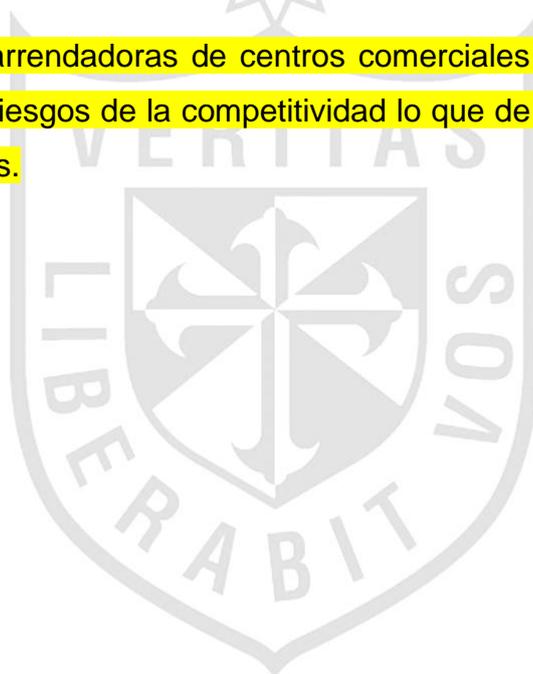
Las encuestas señalan como pilares y puntos importantes el tema de la rentabilidad, para emprender con éxito negocios de este tipo.

Referente a las tesis internacionales que abordan el tema, Jara García, Carlo Magno (2014) en su tesis: *Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas*; realiza una descripción de las decisiones financieras, como la administración de la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad; 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, así mismo señala que la primera

decisión que una compañía ha de hacer es en qué negocio desea entrar. A esto se le conoce con el nombre de planeación estratégica. Se trata fundamentalmente de un proceso financiero de toma de decisiones, ya que requiere evaluar los costos y beneficios distribuidos a lo largo del tiempo. Una vez que los directivos han decidido en que negocios están, deben preparar un plan para adquirir fábricas, maquinaria, laboratorios de investigación, salas de exhibición, bodegas y otros activos duraderos, así como la capacitación del personal que los operará. Este es el proceso de elaboración del presupuesto de capital. La unidad básica del análisis del proceso es el proyecto de inversión. El proceso consiste en crear las ideas para los nuevos proyectos de inversión, evaluarlas, decidir cuales emprender y luego ponerlas en práctica, otro autor es Juárez, Z. (2013) que en su tesis denominada: Decisiones financieras para la optimización empresarial; explica todos los aspectos de las decisiones de financiamiento, inversión, dividendos y riesgos empresariales y la forma como optimizan a las empresas en general. 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. El análisis de las decisiones financieras se sitúa dentro del área de la dirección financiera y constituyen el nexo de unión entre la teoría financiera y la política financiera. Debido a las interacciones existentes entre las decisiones financieras y a su interrelación con el objetivo de la empresa, la dirección financiera se ocupa de evaluar el efecto combinado de dichas decisiones sobre el objetivo financiero, finalmente, Herrero Heredia, Eduviges (2013) en su tesis: La efectividad empresarial incide en la gestión y por ende la competitividad empresarial; describe todos los aspectos que conducen a la efectividad de las empresas españolas y luego establece la forma como incide en la competitividad empresarial. La efectividad es entendida como el logro de las metas, objetivos y misión empresarial. La competitividad es entendida como la forma de vender calidad e imponerse a la competencia local e internacional.

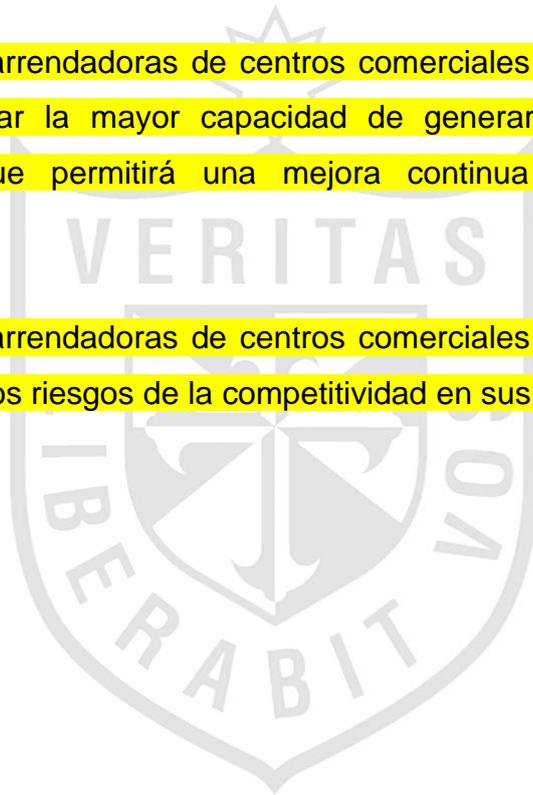
CONCLUSIONES

- a) Las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana no utilizan el financiamiento con eficiencia en la economía empresarial.
- b) Las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana en gran parte no emplean la inversión para facilitar una mejor política empresarial de dichas empresas.
- c) Las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana no utilizan el potencial de generar la rentabilidad para su mejora continua.
- d) Las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana no evalúan los riesgos de la competitividad lo que de manera general influye a nivel empresas.



RECOMENDACIONES

- a) Las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana deben usar adecuadamente y con eficiencia el financiamiento lo que facilitará la economía empresarial.
- b) Las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana deben considerar en su planeamiento empresarial la inversión como política en sus empresas.
- c) Las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana deben maximizar la mayor capacidad de generar la rentabilidad de la empresa lo que permitirá una mejora continua en sus operaciones financieras.
- d) Las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana deben evaluar los riesgos de la competitividad en sus diferentes aspectos.



FUENTES DE INFORMACIÓN

- Abad, V. (2013). *Constitución y gestión de empresas*. Lima: Editorial San Marcos.
- Abinzano Guillen Isabel (2012). *Finanzas empresariales*. Madrid: Editorial Paraninfo.
- Actualidad Empresarial (2015). *Manual Tributario 2015*. Lima: Pacífico Asesores.
- Arranz, A. & Acinas, J. (2011). *Rentabilidad y Mejora Continua*. Madrid: Editorial Donostiarra S.A.
- Berk, Jonathan; (2013) .*Finanzas Corporativas*. México: Editorial Prentice Hall
- Bernal Rojas, J. & Espinoza Torres, C. (2015). *Impuesto a la Renta: Aplicación Práctica-Tributaria y Contable*. Lima: Instituto Pacífico. Pacífico Editores.
- Bravo Cervantes, J. (2012). *Gestión financiera*. Madrid: Editorial Pearson Educación
- Brealey, R. y Myers, S. (2011). *Principios de finanzas corporativas*. Madrid: McGraw-Hill
- Burga Santos, J. (2013). *Plan Contable General Empresarial*. Lima: Pacífico Editores.
- Caballero Bustamante (2015). *Manual tributario 2015*. Lima: Ediciones Caballero Bustamante.
- Carrera Luna, Andrea (2014). *Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial*. Tesis presentada para optar el Grado de Doctor en economía en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.
- Certo, Samuel (2014). *Gerencia eficaz mediante objetivos*. Lima: Editorial técnico científica S.A.
- Coss Bu, Raul (2005). *Análisis y evaluación de proyectos de inversión*. México: Editorial limusa, S.A. de C.V. Grupo noriega editores.
- Chang, R. (2011). *Herramientas para rentabilidad empresarial*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Chu R. Manuel (2014). *Fundamentos de Finanzas un enfoque peruano*. Lima. Universidad del Pacífico.
- Crosby, Philip; Ivancevich, Jhon; Lorenzi Peter; Skinner, Steven (2012) *Gestion y Competitividad*. Mexico. Editorial Irwin.

- Díaz, B. & Jungbluth, C. (2013). *Calidad total en la empresa peruana*. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.
- Drucker, Peter (2012). *Las fronteras de la administración*. Buenos Aires. Editorial Sudamericana.
- Drucker, Peter (2012). *Gerencia para el futuro*. Bogotá. Grupo editorial Norma
- Dumrauf Guillermo L. (2012). *Finanzas corporativas*. Un enfoque latinoamericano. Madrid. Editorial Alfaomega
- Durbán Oliva, Salvador (2013). *Finanzas corporativas*. Madrid. España. Editorial Ediciones Pirámide
- Eitema David K. (2013). *Las finanzas en las empresas*. Madrid. Editorial Días de Santos.
- Fernández Carmona, J. (2013). *Gestión Financiera*. Lima. Editorial San Marcos.
- Ferrer Quea, A. (2010). *Formulación, análisis e interpretación de los estados financieros en sus ocho fases más importantes*. Lima: Pacífico Editores.
- Flores Soria, J. (2010). *Gestión Financiera: Teoría y Práctica*. Lima: CECOF Asesores.
- Flores Soria, J. (2014). *Plan contable General para empresas-Teoría y práctica, concordados con el PCGE y NIIF*. Lima: CECOF Asesores.
- Flores, J. (2013). *Gestión Financiera: Teoría y Práctica*. Lima: Editorial CECOF Asesores.
- Flores, J. (2014). *Administración del capital de trabajo*. Lima. Editorial San Marcos
- García Santillán, A. (2010). *Administración Financiera*. Madrid. Editorial Paraninfo
- Gimbert, Xavier (2013). *El enfoque estratégico de la empresa*. Bilbao, España. Ediciones Deusto S.A.
- Gitman J. (2013). *Administración Financiera moderna*. México: Editorial Harper & Row Latinoamericana.
- Gitman, L. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Editorial Harper & Row Latinoamericana.

Gitman, L. (2011). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Harper & Row Latinoamericana.

Gómez, G. (2014). *Administración del capital de trabajo*. México.

Editorial Continental

Guerra Carmona, L. (2013). *Finanzas Privadas*. Bogotá:

Editorial Norma.

Gurmendi Araoz, Daniel (2014). *Dirección financiera, herramientas para la efectividad*. Tesis presentada en la para optar el Grado de Doctor en Economía en la Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Lima.

Hammer, Michael & Champy, James (2012). *Reingeniería*. Bogotá. Grupo Editorial Norma

Hernández D. (2014). *Administración del capital de trabajo de las empresas*. Lima. UIGV.

Hernández Torres, Maritza (2012). *El control de la gestión empresarial*. La Habana.

Editorial ISP JAE

Herrero Heredia, Eduviges (2013). *La efectividad empresarial incide en la competitividad empresarial*. El caso de las empresas españolas. Presentada para optar el grado de Doctor en Economía. Universidad Complutense. Madrid.

Howard, Barry (2012). *El futuro de los negocios*.

México. Prentice Hall Hispanoamericana.

Iriarte Ramos, José (2014). *Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las empresas en el Perú*. Tesis presentada para optar el Grado de Doctor en economía.

Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.

Jackson, Harry; Frigon Normand (2012). *Logrando la ventaja competitiva*. México.

Editorial Prentice Hall.

Jara García, Carlo Magno (2014). *Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas*. Tesis presentada para optar el Grado de Doctor en Economía.

Universidad Católica. Santiago de Chile.

Johnson, G. & Scholes, K. (2012). *Dirección Estratégica*. Madrid: Prentice May International Ltd.

Juárez Zapata, D. (2010). *Decisiones financieras para la optimización empresarial*. (Tesis de Maestría).

Instituto de Monterrey. Monterrey.

Juárez Zapata, Daniel (2013). *Decisiones financieras para la optimización empresarial*. Presentada para optar el Grado de Doctor en Administración. Instituto de Monterrey.

Monterrey – México.

Knight, Frank (2014). *Risk, Uncertainty and Profit*

Koontz, Harold & Cyril, O'Donnell (2010). *Administración Moderna*.

México: Litográfica Ingramex S.A.

Koontz, Harold y Weihrich, Heinz (2012). *Administración una perspectiva global y empresarial*.

México. Edic. Mc Graw Hill.

Kozikowski, Z. (2012). *Finanzas internacionales*. México. Editorial McGraw-Hill

López Gómez, L. (2013). *Mejora continua empresarial*. Lima: UNFV.

Madura, J. (2014). *Administración financiera*.

México. Mc Graw Hill.

Mejía Quijano, Rubi (2011). *El riesgo y la historia empresarial antioqueña*. Medellín,

Fondo Editorial Universidad EAFIT.

Ortega Salavarría, R. & Pacherras Racuay, A. (2011). *Libros y registros: Formatos adecuados al Plan contable y estados financieros*. Lima: Ediciones Caballero Bustamante

Palacios Urteaga, N. (2013). *Finanzas Corporativas*. Bogotá:

Editorial Santo Domingo.

Pedraza Rojas, Armando (2014). *Dirección financiera, herramientas para la efectividad*. Tesis presentada para optar el Grado de Doctor en Economía. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Lima.

Pérez, E. (2013). *Organización y Administración de la micro y pequeña industrial*. Lima:

Editorial San Marcos.

Porter, Michael (2012). *Estrategia competitiva*. México. Ediciones CECSA.

Porter, Michael (2012). *Ventaja competitiva*. México.

Ediciones Continental.

Robbins Stephen & Mary Coulter (2013). *Administración*. México. Pearson Educación

Robles G. (2014). *Administración financiera*. Bogotá.

Editorial Norma.

Rodríguez, Rafael (2012). *Teoría de sistemas y gestión de las organizaciones*. Lima. Instituto andino de sistemas.

Rosado Quispe, Andrea (2014). *Gerencia efectiva para el desarrollo empresarial*. Tesis presentada para optar el Grado de Doctor en Administración. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Rosales García, J. (2013). *Finanzas empresariales*. Lima:

Editorial San Marcos.

Rubio Domínguez, Pedro (2013). *Gestión Empresarial*. Barcelona. Instituto europeo de gestión empresarial.

Salcedo Rosas, A. (2013). *Decisiones financieras empresariales*. Bogotá: Editorial Norma.

Santa María Lucano, H. (2013). *Plan Contable General Empresarial*. Lima: Ediciones Santa María.

Spulber, Daniel (2012). *Estrategia de gestión*. Madrid. Edición Peter Navarro

Steiner, Bob. (2012). *Conceptos esenciales del mercado financiero: 100 términos financieros desarrollados con ejemplos*. Madrid.

Editorial Pearson Educación

Steiner, George (2012). *Planeación estratégica*. México.

Editorial Continental.

Stoner James Arthur Finch (2013) *Administración*. México.

Editorial Mc Graw Hill.

Stoner, James; Freeman, Edgard; Gilbert, Daniel (2012). *Administración por objetivos*. México.

Editorial Prentice Hall.

Tamayo Gurmendi, C. (2013). *Finanzas para emprendedores*. Bogotá:

Editorial Norma.

Tong Chang, Jesús (2007). *Finanzas empresariales: la decisión de inversión*. Lima: Universidad del Pacífico.

Tong, J. (2013). *Finanzas empresariales*. Lima. Universidad del Pacífico

Van Horne, James (2010). *Administración Financiera*. México: Compañía Editorial Continental SA de CV.

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





ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

LA ADMINISTRACIÓN DE LA LIQUIDEZ Y SU EFECTO EN EL RESULTADO DE LAS EMPRESAS ARRENDADORAS DE CENTROS COMERCIALES DE LIMA METROPOLITANA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA GENERAL ¿De qué manera la administración de la liquidez afecta el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de lima metropolitana?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS a) ¿De qué modo el financiamiento podrá facilitar la economía empresarial de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana? b) ¿De qué forma la inversión podrán facilitar la política de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana? c) ¿De qué manera la rentabilidad podrá influir en la mejora continua de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana? d) ¿De qué modo los riesgos podrán influir en la competitividad de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Determinar la manera como la administración de la liquidez podrá afectar el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS a) Establecer el modo como las decisiones de financiamiento podrá facilitar la economía y eficiencia de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana. b) Determinar la forma como la inversión podrá facilitar la política de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana. c) Establecer la manera como la rentabilidad podrá influir en la mejora continua de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana. d) Determinar el modo como los riesgos podrá influir en la competitividad de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL La administración de la liquidez afecta el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECIFICAS a) Las decisiones de financiamiento facilitan la economía y eficiencia de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana. b) La inversión facilita la política de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana. c) La rentabilidad influye en la mejora continua de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana. d) Los riesgos influyen en la competitividad de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE X: ADMINISTRACIÓN DE LA LIQUIDEZ INDICADORES X1: Financiamiento X2: Inversión X3: Rentabilidad X4: Riesgo empresarial</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE Y: RESULTADO EMPRESARIAL INDICADORES Y1: Economía empresarial Y2: Política empresarial Y3: Mejora continua empresarial Y4: Competitividad empresarial</p>	<p>1. Diseño Metodológico No experimental: transaccional correlacional. 2. Tipo Investigación aplicada. 3. Nivel Descriptivo. 4. Procedimiento de contrastación de hipótesis Distribución ji cuadrada 5. Población Estuvo conformada por 128 personas relacionadas con la administración de los Principales Centros Comerciales ubicados en los distritos de Lima. 6. Muestra Estuvo conformada por 44 personas relacionadas con la administración de los Principales Centros Comerciales ubicados en los distritos de Lima. 7. Técnica de recolección de datos Métodos: Descriptivo, estadístico, análisis – síntesis, entre otros. Técnica: la encuesta Instrumento: Análisis documental 8. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información Ordenamiento y clasificación, Registro manual, Proceso computarizado con Excel, Proceso computarizado con SPSS.</p>

ANEXO 2

Al aplicar la presente técnica se busca recoger información importante relacionada con el tema de investigación denominada “**LA ADMINISTRACIÓN DE LA LIQUIDEZ Y SU EFECTO EN EL RESULTADO DE LAS EMPRESAS ARRENDADORAS DE CENTROS COMERCIALES DE LIMA METROPOLITANA**”. Al respecto, se le solicita que responda a las preguntas que a continuación se acompaña, elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (X) al lado derecho.

Su aporte será muy valioso y de interés en el trabajo de investigación que acometemos para obtener la aprobación del proyecto de tesis.

Cuestionario:

VARIABLE: Administración de la liquidez	
Indicador: Financiamiento	
1	¿Qué comprende la administración de la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana? A. Comprende la planeación, organización, dirección y control de los recursos financieros B. Comprende la planeación de los recursos financieros C. Comprende el control de los recursos financieros
2	¿En qué le ayuda la decisión de financiamiento de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana? A. Puede ayudar a tener la liquidez razonable B. Puede ayudar a tener la liquidez C. Ninguna de las anteriores
3	¿Cómo está compuesta la decisión de financiamiento de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana? A. Está compuesta por el capital, tiempo, riesgos y costo financiero B. Está compuesta por el capital y costo financiero C. Está compuesta por el tiempo financiero
4	¿En qué plazo debe llevarse a cabo la decisión de financiamiento de la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana? A. En el mediano plazo B. En el corto plazo C. En el largo plazo
Indicador: Inversión	
5	¿Que contiene la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?

	<ul style="list-style-type: none"> A. Contiene el capital de trabajo neto B. Contiene el capital de trabajo bruto C. Ninguna de las anteriores
6	<p>¿Qué contienen además del capital de trabajo, las inversiones de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Contienen los bienes de capital B. Contienen capital de trabajo neto C. Ninguna de las anteriores
7	<p>¿Qué contiene la inversión de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Contiene mayor cantidad de bienes de capital frente al capital de trabajo B. Contiene mayor cantidad de bienes de capital C. Contiene mayor cantidad de capital de trabajo
8	<p>¿Cómo puede ser la inversión de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Corrientes y no corrientes B. Corrientes C. No corrientes
Indicador: Rentabilidad	
9	<p>¿Cree usted que la liquidez de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana, es?</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Diferente de la rentabilidad B. Igual a la rentabilidad C. Ninguna de las anteriores
10	<p>¿Qué contribuye la rentabilidad sobre activos de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Contribuye a tener un mayor grado de liquidez B. Contribuye a tener un menor grado de liquidez C. Ninguna de las anteriores
11	<p>¿Qué genera la rentabilidad sobre el patrimonio de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana?</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Genera en forma indirecta un efecto positivo en la liquidez B. No genera ningún efecto positivo en la liquidez C. Ninguna de las anteriores
12	<p>¿Qué facilita la rentabilidad sobre el capital de trabajo, las ventas y otros tipos, de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Facilita indirectamente un mayor grado de liquidez B. No facilita ni genera ningún grado de liquidez C. Ninguna de las anteriores

Indicador: Riesgos empresarial	
13	<p>¿Qué tipo de riesgos conlleva la administración de la liquidez que deben ser ponderados por la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Conlleva riesgos financieros</p> <p>B. Conlleva riesgos económicos</p> <p>C. Conlleva riesgos financieros y económicos</p>
14	<p>¿Qué conlleva el riesgo operativo de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Conlleva la ponderación de diversos aspectos para evitar efectos en la liquidez</p> <p>B. No conlleva a ninguna ponderación de riesgos operativos</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>
15	<p>¿Por qué cree usted que no pueden hacer nada las empresas arrendadoras de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Contra el riesgo sistemático y de mercado</p> <p>B. Contra el riesgo sistemático</p> <p>C. Contra el riesgo de mercado</p>
16	<p>¿Cree usted que la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana puede eliminar el riesgo no sistemático que enfrentan eventualmente?</p> <p>A. Si</p> <p>B. No</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>
VARIABLE: Resultado empresarial	
Indicador: Economía empresarial	
17	<p>¿A qué se refiere la economía empresarial de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Se refiere a la reducción de costos, gastos y pérdidas</p> <p>B. Se refiere a la reducción de costos</p> <p>C. Se refiere a la reducción de pérdidas</p>
18	<p>¿Usted cree que la economía empresarial se refiere a los beneficios logrados por la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Si</p> <p>B. No</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>
19	<p>¿A qué se refiere la eficiencia empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. A la racionalización de los recursos</p> <p>B. A la no racionalización de los recursos</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>

20	<p>¿A qué cree usted que se refiere la eficiencia de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Al mejor aprovechamiento de los recursos</p> <p>B. Al menor aprovechamiento de los recursos</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>
Indicador: Política empresarial	
21	<p>¿Que conduce a lograr los resultados de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. La efectividad</p> <p>B. La eficacia</p> <p>C. La eficiencia</p>
22	<p>¿Qué alternativa es propósito cuantitativo de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Las metas</p> <p>B. Los objetivos</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>
23	<p>¿Qué comprende los objetivos de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Comprende propósitos cualitativos</p> <p>B. Comprende propósitos cuantitativos</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>
24	<p>¿Con que cree usted que se concreta la efectividad de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Se concreta con la misión y la visión</p> <p>B. Se concreta con la misión</p> <p>C. Se concreta con la visión</p>
Indicador: Mejora continua empresarial	
25	<p>¿A qué se refiere la mejora continua empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Se refiere a la innovación en los recursos de las empresas</p> <p>B. Se refiere a la falta de innovación en los recursos de las empresas</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>
26	<p>¿Cree usted que la mejora continua empresarial se refiere a la innovación de los procesos de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Si</p> <p>B. No</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>

27	<p>¿A qué se refiere la mejora continua empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Se refiere a la innovación de los procedimientos de las empresas</p> <p>B. Se refiere a la falta de innovación de los procedimientos de las empresas</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>
28	<p>¿La innovación continua se refiere a la innovación de las técnicas de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Si</p> <p>B. No</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>
Indicador: Competitividad empresarial	
29	<p>¿A qué se refiere la competitividad empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Se refiere a los bienes de calidad que deben tener las empresas</p> <p>B. No se refiere a los bienes de calidad que deben tener las empresas</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>
30	<p>¿La competitividad empresarial se refiere a los servicios de calidad de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Si</p> <p>B. No</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>
31	<p>¿Cómo se concreta la competitividad empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Se concreta en la satisfacción de los clientes de las empresas</p> <p>B. Se concreta en la no satisfacción de los clientes de las empresas</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>
32	<p>¿A qué se refiere la competitividad empresarial de la empresa arrendadora de los centros comerciales que tiene en Lima Metropolitana?</p> <p>A. Se refiere a la generación de valor en los clientes de las empresas</p> <p>B. Se refiere a la falta de generación de valor en los clientes de las empresas</p> <p>C. Ninguna de las anteriores</p>



Flujo de Caja					
1. Detalle de Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
1.1 Ingresos por Ventas	20.000	30.000	22.000	24.000	23.500
1.2 Cobro de Deudas	5.000	4.000	6.000	4.500	5.500
1.3 Otros Ingresos	2.000	1.500	2.500	2.200	2.500
1.0 Total de Ingresos	27.000	35.500	30.500	30.700	31.500
2. Detalle de Egresos					
2.1 Luz	200	210	215	205	210
2.2 Agua	50	55	60	52	55
2.3 Teléfono	200	200	200	200	200
Egresos en Consumo	450	465	475	457	465
2.4 Compra de Mercadería	12.000	12.000	20.000	11.000	10.000
2.5 Salarios	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
2.6 Admin. y Ventas	2.000	2.100	2.100	2.200	2.200
2.7 Impuestos	2.000	2.500	2.200	2.400	2.350
2.8 Amortizaciones	0	0	4.000	4.000	4.000
2.9 Intereses	500	500	500	500	500
Egresos Operativos	22.500	23.100	34.800	26.100	25.050
2.0 Total de Egresos	22.950	23.565	35.275	26.557	25.515
3.0 SALDO NETO	4.050	11.935	-4.775	4.143	5.985
4.0 SALDO ACUMULADO	4.050	15.985	11.210	15.353	21.338

Se recurre al financiamiento a corto plazo y se ve que al pasar las semanas surte un mejoramiento de la liquidez, esto es producto de que mis egresos son mayores que mis ingresos y como la amortización y los costos comienzan a incrementar, esto demuestra que la utilidad disminuye bastante por el servicio de la deuda.

Se puede apreciar que si hay una excelente administración de la liquidez esto evita que se perjudique las ganancias o la administración de la misma ya que el flujo de caja es muy importante en la toma de decisiones, que este tipo de negocios generan la capacidad suficiente solvencia para generar recursos.