



FACULTAD DE CIENCIAS FINANCIERAS Y CONTABLES

LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL AREA DE TESORERÍA Y LA MEJORA DEL
CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA VOLTIMAX SAC, PROPUESTA

ACTUAL

Línea de investigación:

Finanzas, modelación financiera, finanzas en PYMES

Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público

Autor:

Morante Reyes, Cesar Alexander

Asesor:

Marquez Leon, Victor Percy

Jurado:

Peña Velasquez, Graciela

Guardia Huamani, Efrain Jaime

Pacheco Curi, Orlando Enrique

Lima - Perú

2019



LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL AREA DE TESORERÍA Y LA MEJORA DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA VOLTIMAX SAC, PROPUESTA ACTUAL

ORIGINALITY REPORT

24%

SIMILARITY INDEX

24%

INTERNET SOURCES

2%

PUBLICATIONS

9%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	www.gestiopolis.com Internet Source	6%
2	repositorio.uigv.edu.pe Internet Source	2%
3	www.repositorioacademico.usmp.edu.pe Internet Source	1%
4	idoc.pub Internet Source	1%
5	www.monografias.com Internet Source	1%
6	repositorio.unfv.edu.pe Internet Source	1%
7	www.coursehero.com Internet Source	1%
8	es.slideshare.net Internet Source	<1%

qdoc.tips



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL AREA DE TESORERÍA Y
LA MEJORA DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA
VOLTIMAX SAC, PROPUESTA ACTUAL**

Línea de Investigación:

Finanzas, modelación financiera, finanzas en PYMES

Tesis para optar al título profesional de contador público

Autor:

Morante Reyes, Cesar Alexander

Asesor:

Marquez Leon, Victor Percy

Jurados:

Peña Velasquez, Graciela

Guardia Huamani, Efrain Jaime

Pacheco Curi, Orlando Enrique

Lima-Perú

2019

Dedicatoria

Para mis familiares que siempre

Están allí dándome la mano.

BACH. CESAR ALEXANDER MORANTE REYES

Agradecimiento

Para las autoridades, docentes y no docentes

Que de una u otra forma han facilitado mí

Titulación

BACH. CESAR ALEXANDER MORANTE REYES

Presentación

La tesis denominada: “**LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL AREA DE TESORERÍA Y LA MEJORA DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA VOLTIMAX SAC, PROPUESTA ACTUAL**”, para una mejor comprensión ha sido desarrollada en los siguientes capítulos:

CAPITULO I: Presenta el planteamiento metodológico con la descripción de la realidad problemática, delimitaciones de la investigación, problemas, objetivos, hipótesis, variables, tipo y nivel de la investigación, población y muestra y técnicas e instrumentos.

CAPITULO II: Presenta al marco teórico, con los antecedentes relacionados, reseña histórica, base legal, teorías relacionadas y la definición de términos relacionados

CAPITULO III: Presenta los resultados de la investigación y dentro de ello los resultados de la aplicación de la encuesta, la contrastación de la hipótesis y la discusión de los resultados

CAPITULO IV: Presenta las conclusiones y recomendaciones

Finalmente se presenta la bibliografía y los anexos correspondientes.

BACH. CESAR ALEXANDER MORANTE REYES

Índice

Carátula	i
Título	i
Autor:	i
Asesor:	i
Índice	v
Resumen	xi
Abstrac	xii
I. Introducción	13
1.1. Descripción y formulación del problema.....	13
1.2. Antecedentes	14
1.3. Objetivo general y objetivos específicos	17
1.3.1. Objetivo general.....	18
1.3.2. Objetivos específicos	18
1.4. Justificación	18
1.5. Hipótesis	19
1.5.1. Hipótesis principal	19
1.5.2. Hipótesis secundarias.....	19
II. Marco teórico	20
2.1. Reseña histórica de las variables de la investigación.....	20
2.1.1. Reseña histórica de la gestión estratégica del área de tesorería.....	20
2.1.2. Reseña histórica de la mejora del capital de trabajo empresarial	22
2.2. Base legal de la investigación	26
2.2.1. Base legal general	26
2.2.2. Base legal tributaria	33

2.2.3. Base Legal Contable	41
2.3. Marco teórico de la investigación	51
2.3.1. Empresa comercial Voltimax SAC.....	51
2.3.2. Gestión estratégica del área de tesorería	68
2.3.3. Otros aspectos doctrinarios	92
2.3.4. Otros aspectos tecnológicos y científicos	94
2.4. Definición de términos relacionados	99
III. Método	104
3.1. Tipo de investigación.....	104
3.2. Ámbito temporal y espacial	104
3.3. Variables	104
3.4. Población y muestra de la investigación.....	105
3.4.1. Población.....	105
3.4.2. Muestra	105
3.5. Instrumentos.....	105
3.6. Procesamientos	106
3.7. Análisis de datos	106
3.8. Consideraciones éticas	107
IV. Resultados.....	108
4.1. Presentación, análisis e interpretación de la encuesta realizada	108
4.2. Contrastación de la hipótesis de la investigación	118
V. Discusión de resultados.....	122
VI. Conclusiones	124
VII. Recomendaciones	125
VIII. Referencias.....	128

Anexos	132
Anexo 1: matriz de consistencia	132
Anexo 2: Instrumento de recolección de datos	133

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de la variable independiente	104
Tabla 2 Operacionalización de la variable dependiente	104
Tabla 3 Estado de situación financiera de la empresa Voltimax SAC	53
Tabla 4 Estado de resultado integral de la empresa Voltimax SAC	54
Tabla 5 Estado de cambios en el patrimonio neto de la empresa Voltimax SAC	55
Tabla 6 Estado de flujo de efectivo de la empresa Voltimax SAC.....	55
Tabla 7 Análisis vertical del estado de situación financiera de la empresa Voltimax SAC, 2015 - 2014	59
Tabla 8 Análisis estructural de inversiones de la empresa Voltimax SAC, 2015 - 2014	61
Tabla 9 Análisis estructural de deudas de la empresa Voltimax SAC, 2015 - 2014	62
Tabla 10 Análisis horizontal del estado de resultados de la empresa Voltimax SAC, 2015 - 2014	63
Tabla 11 Principales decisiones empresariales	67
Tabla 12 La gestión estratégica del Área de Tesorería tiene un alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo.....	108
Tabla 13 Las políticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo.	109
Tabla 14 Las tácticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo.	110
Tabla 15 Las acciones de tesorería tienen elevado grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo.	111
Tabla 16 La supervisión de la tesorería es una adecuada estrategia para la mejora del capital de trabajo.	112

Tabla 17 Los arqueos permanentes y sorpresivos constituyen una estrategia para la mejora del capital de trabajo.....	113
Tabla 18 El control interno eficiente de la tesorería constituye una estrategia para la mejora del capital de trabajo.....	114
Tabla 19 La información de la contabilidad financiera constituye un instrumento para aplicar la gestión estratégica de tesorería para la mejora del capital de trabajo.....	115
Tabla 20 La información de la auditoría financiera constituye una herramienta para aplicar la gestión estratégica de tesorería para la mejora del capital de trabajo.....	116
Tabla 21 La administración económica, eficiente y efectiva de la tesorería es una excelente estrategia para la mejora del capital de trabajo.....	117
Tabla 22 Tabla de estadísticos de las variables	118
Tabla 23 Tabla de correlación entre las variables:.....	119
Tabla 24 Correlación valor o rango:	119
Tabla 25 Variables introducidas/eliminadas:.....	121
Tabla 26 Resumen del modelo de la investigación:.....	121

Índice de figuras

Figura 1. La gestión estratégica del Área de Tesorería tiene un alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo	108
Figura 2. Las políticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo.....	109
Figura 3. Las tácticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo.....	110
Figura 4. Las acciones de tesorería tienen elevado grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo.....	111
Figura 5. La supervisión de la tesorería es una adecuada estrategia para la mejora del capital de trabajo.....	112
Figura 6. Los arqueos permanentes y sorpresivos constituyen una estrategia para la mejora del capital de trabajo.	113
Figura 7. El control interno eficiente de la tesorería constituye una estrategia para la mejora del capital de trabajo	114
Figura 8. La información de la contabilidad financiera constituye un instrumento para aplicar la gestión estratégica de tesorería para la mejora del capital de trabajo	115
Figura 9. La información de la auditoría financiera constituye una herramienta para aplicar la gestión estratégica de tesorería para la mejora del capital de trabajo	116
Figura 10. La administración económica, eficiente y efectiva de la tesorería es una excelente estrategia para la mejora del capital de trabajo	117

Resumen

Objetivo: Establecer el grado de incidencia de la gestión estratégica del Área de Tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC. **Método:** El estudio fue de enfoque cuantitativo con un método descriptivo, inductivo y de diseño no experimental de corte transaccional. La técnica empleada para la recolección de información fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, así mismo se usó el análisis documental. La muestra estuvo constituida por 20 personas vinculadas con la gestión estratégica del Área de Tesorería y la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC. **Resultados:** El 85% de los entrevistados aceptó que la gestión estratégica del Área de Tesorería tiene un alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa. Así mismo, el 97% de los entrevistados aceptó que los datos provenientes de la contabilidad financiera constituyen una herramienta para aplicar la gestión estratégica de tesorería para la mejora del capital de trabajo de la Comercial Voltimax SAC

Conclusión: Se pudo establecer que la gestión estratégica del Área de Tesorería posee un alto grado incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC; por medio de las políticas de tesorería, métodos de tesorería y acciones de tesorería; que crean o innoven la gestión del capital de trabajo de la empresa.

Palabras claves: Capital de trabajo, gestión estratégica, contabilidad financiera, acciones de tesorería, políticas de tesorería.

Abstract

Objective: To establish the degree of incidence of the strategic management of the Treasury Area in the improvement of the working capital of the company Comercial Voltimax SAC.

Method: The study was of quantitative approach with a descriptive, inductive and non-experimental method of transactional design. The technique used for the collection of information was the survey and the instrument was the questionnaire, likewise the documentary analysis was used. The sample consisted of 20 people linked to the strategic management of the Treasury Area and the improvement of the working capital of the company Comercial Voltimax SAC. **Results:** 85% of the interviewees accepted that the strategic management of the Treasury Area has a high degree of impact on the improvement of the company's working capital. Likewise, 97% of the interviewees accepted that the data from financial accounting constitute a tool to apply strategic treasury management for the improvement of the working capital of Comercial Voltimax SAC. **Conclusion:** It was established that the strategic management of the Treasury Area has a high degree of impact on the improvement of the working capital of the company Comercial Voltimax SAC; through treasury policies, treasury methods and treasury shares; that create or innovate the management of the company's working capital.

Keywords: Working capital, strategic management, financial accounting, treasury shares, treasury policies.

I. Introducción

1.1. Descripción y formulación del problema

VOLTIMAX SAC es una compañía que se especializa en la venta de baterías para vehículos motorizados, ofreciendo opciones de pago al contado y a crédito. No obstante, se enfrenta a un desafío significativo debido a la escasez de capital de trabajo, lo que impacta su liquidez y limita su capacidad para dar cumplimiento en el corto plazo a sus compromisos.

Existen dos tipos de capital circulante: bruto y neto. El término "fondo de maniobra bruto" se utiliza para describir los activos corrientes de las empresas. En cambio, el fondo de maniobra neto es calculado como el diferencial entre su activo circulante (AC) y su pasivo circulante (PC). El capital circulante, en su definición más básica, consiste en los fondos necesarios para el funcionamiento diario de una empresa. El AC está formado por recursos como el dinero en caja, las inversiones con un horizonte temporal limitado, las cuentas por cobrar y las existencias. Con estos fondos, la empresa podrá pagar cosas como insumos, materias primas, mano de obra y reposición de activos fijos.

El término "liquidez" se utiliza para describir la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Cuando una empresa tiene una diferencia negativa de -2.000, entre su activo circulante y su pasivo circulante, tiene una crisis de liquidez y es incapaz de hacer frente a sus deudas inmediatas. Un problema de capital circulante neto podría indicarse, por ejemplo, si el activo circulante de la empresa fuera de 10.000 y su pasivo circulante de 12.000. Los proveedores de mercancías, los salarios del personal, los impuestos y el reembolso de los préstamos a corto plazo son gastos que la empresa debe afrontar. La empresa tendrá problemas para mantenerse a flote si no puede hacer frente a estos pagos y no toma medidas para aumentar su liquidez.

El capital de trabajo es fundamental para todo; proporciona la liquidez necesaria para pagar servicios esenciales como agua, electricidad, teléfono, internet y otros servicios que

permiten el funcionamiento eficiente de la empresa comercial. Asimismo, la falta de esta ocurre cuando no hay suficiente dinero, y los activos corrientes no son proporcionados para cubrir los pasivos corrientes. Sin liquidez, la empresa no puede funcionar y debe implementar estrategias en ventas, créditos, cobros y otros elementos vinculados a la organización.

Por otro lado, si una empresa está en déficit de recursos ello impacta en todos los aspectos de su organización entre los que se encuentran los salarios de sus colaboradores y el resto de los beneficios. Entre los gastos fijos que reducen la liquidez de la empresa se encuentra el pago de tributaciones, colaboraciones y tasas, que exigen tanto la SUNAT como la Municipalidad en la cual está asentada.

El capital de trabajo se puede comparar con la sangre en el cuerpo humano; si la sangre deja de fluir, el cuerpo deja de funcionar, de la misma manera, si no hay capital de trabajo, nada puede operar.

Problema principal

¿En qué grado incide la gestión estratégica del Área de Tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?

Problemas secundarios

1) ¿En qué grado inciden las políticas de tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?

2) ¿En qué grado inciden las tácticas de tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?

3) ¿En qué grado inciden las acciones de tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?

1.2. Antecedentes

Entre otros se seleccionaron los siguientes:

Garavito (2015) mencionó que el presupuesto de tesorería hace hincapié en la importancia de una buena gestión financiera, que incluye, entre otras cosas, la planificación, la elaboración de presupuestos, la organización de los aspectos relacionados con la tesorería, la coordinación de los cobros y pagos necesarios y el mantenimiento de un control constante mediante auditorías de tesorería. El presupuesto de tesorería sirve de hoja de ruta para que los responsables financieros de la empresa tomen decisiones sobre cómo asignar y gestionar el efectivo durante un periodo de tiempo estipulado. El presupuesto de tesorería, a menudo denominado previsión de tesorería, ayuda a las empresas a planificar el futuro inmediato. Planificar tanto los superávits como los déficits es una prioridad en finanzas, ya que los superávits pueden invertirse y los déficits necesitan rápidas inyecciones de efectivo. Las previsiones de ventas, las estimaciones externas, las estimaciones internas, todas las entradas y salidas de efectivo y el flujo de caja neto son componentes fundamentales del análisis del presupuesto de tesorería. Este se prepara con un horizonte de un año en mente, pero cualquier marco temporal más allá de ese plazo podría tratarse como válido.

Rincón (2015) enfatiza la relevancia de la gestión de la Caja en una empresa, ya que es donde ingresa y sale el dinero fundamental para diversos aspectos del negocio. Es esencial supervisar de manera continua al personal de Caja, independientemente de su género, para garantizar una gestión adecuada del dinero, evitando faltantes o excedentes y asegurando saldos y documentación precisa sobre las transacciones. El concepto crucial es el presupuesto de caja, que determina la cantidad apropiada de efectivo que la Caja necesita para operar eficientemente. El pronóstico de ventas cumple un papel esencial en la creación de cualquier presupuesto de caja, proporcionando información clave sobre los flujos de efectivo mensuales basados en ventas proyectadas y gastos de producción, así como el financiamiento necesario para mantener las proyecciones de la producción y la comercialización. Esta predicción se sustenta en análisis internos de proyecciones, que estructuran las previsiones

de ventas según las rutas para la distribución, y en análisis externos que consideran la relación entre las ventas y los indicadores financieros como el PIB y el IPD, brindando pautas sobre el comportamiento futuro de las ventas en función de factores económicos generales.

Buendía (2015) destaca la importancia de elaborar el presupuesto de caja con minuciosidad dado que se basa en pronósticos que pueden no ser completamente fiables. Por lo tanto, las decisiones de los gestores financieros dependerán de la información proporcionada por este presupuesto. El saldo de tesorería al final del ejercicio presupuestario se desglosa en cantidades concretas, de modo que puedan preverse futuros problemas de tesorería. También ayuda a la empresa a planificar sus necesidades inmediatas, lo cual es importante para mantener una tesorería saneada. El equipo financiero de la empresa anticipa y se prepara constantemente para las fluctuaciones del flujo de caja. Cuando la dirección sabe cuánto dinero entra y sale, puede decidir si invierte el dinero extra o busca dinero rápido.

Gamero (2015) señala la importancia del presupuesto de tesorería en la planificación financiera estratégica y la gestión ejecutiva de la tesorería, ya que ofrece a los responsables financieros de la empresa una visión holística de las entradas y salidas de efectivo durante un periodo determinado y les ayuda así a tomar decisiones acertadas sobre el uso y la gestión de la tesorería. El presupuesto de tesorería y la proyección de tesorería sirven de herramientas para la planificación financiera a corto plazo. Dado que los excedentes pueden invertirse y los déficits exigen prepararse para la financiación a corto plazo, el departamento financiero suele planificar para ambos escenarios. Las previsiones de ventas, tanto externas como internas a la empresa, las estimaciones dadas por terceros, todas las entradas y salidas de efectivo y el flujo de caja neto son componentes esenciales del análisis del presupuesto de tesorería. Aunque en el presupuesto de tesorería se asume el valor de un año de gastos, cualquier marco temporal es aceptable.

Moreno (2015) hace énfasis en la importancia del capital circulante en la creación del equilibrio patrimonial de una empresa. Debido a su relevancia para el funcionamiento de la empresa, es un componente vital de cualquier evaluación interna. En concreto, el capital circulante puede desglosarse en sus partes constituyentes, que incluyen los valores negociables, las existencias, el efectivo y las cuentas por cobrar. Es importante subrayar que el dinero obtenido a través de la venta a clientes es la principal fuente de capital circulante. También se puede deducir que su principal objetivo es pagar los costes de la actividad empresarial, incluido el coste de los artículos vendidos y otros gastos de explotación.

Norabuena (2015) explica que el capital circulante de una empresa son sus activos corrientes (AC), necesarios para que sus operaciones se desarrollen sin problemas. Para satisfacer sus demandas inmediatas de insumos, materias primas, mano de obra y reposición de activos fijos, la empresa debe tener fácil acceso a estos recursos. El capital circulante neto contable se determina deduciendo el pasivo corriente del activo corriente. Esta fórmula se relaciona con la razón de liquidez conocida como razón corriente, que busca mantener una relación mínima de 1:1 entre el AC y el pasivo corriente. Es decir, cada unidad monetaria que posee la empresa debe corresponder a una unidad monetaria de deuda. Es crucial que la razón corriente siempre supere el valor de 1. Sin embargo, una razón corriente igual o menor a 1 no impide que la empresa funcione, ya que algunas compañías funcionan con un capital de trabajo de cero o incluso negativo. Un capital de trabajo de cero indica que los pasivos corrientes superan a los AC, lo que puede generar un riesgo significativo de iliquidez si las obligaciones corrientes no se pueden cubrir con el flujo de caja que generan. En estos escenarios, se hace necesario financiar la iliquidez mediante la capitalización por parte de los socios o la adquisición de nuevos pasivos. Sin embargo, estas soluciones no son óptimas, ya que podrían agravar el problema y generar un ciclo perjudicial.

1.3. Objetivo general y objetivos específicos

1.3.1. Objetivo general

Establecer el grado de incidencia de la gestión estratégica del Área de Tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.

1.3.2. Objetivos específicos

- 1) Determinar el grado de incidencia de las políticas de tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.
- 2) Establecer el grado de incidencia de las tácticas de tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC
- 3) Determinar el grado de incidencia de las acciones de tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.

1.4. Justificación

Todo comenzó con la identificación de los desafíos que enfrentaba el capital de trabajo en Comercial Voltimax SAC. Esta problemática surgía debido a que no se recuperan los ingresos por ventas y a la carencia de una gestión eficaz (planificación, organización y control) de los recursos económicos.

Frente a este problema de capital de trabajo y liquidez, se proponen medidas mediante la gestión estratégica del Área de Tesorería. La organización necesita ofrecer alternativas en su estrategia de comercialización, entre estas se encuentran los créditos, los cuales pueden luego gestionarse para la recuperación de estos de manera eficiente.

Este enfoque permitió que la empresa solventara el desafío del capital de trabajo y la liquidez mediante la concreción de ingresos y otras tácticas estratégicas. A través de la gestión estratégica, dado que mediante este tipo de acciones se propician las condiciones para que mejore el capital de trabajo y, por ende, de la liquidez de la empresa.

La importancia se centra en desarrollar un modelo que aborde los obstáculos vinculados al capital de trabajo de la empresa. Asimismo, su relevancia se evidencia al funcionar como un

vehículo para aplicar el método científico de investigación en la solución de asuntos empresariales. Igualmente, resalta su importancia al posibilitar la integración de conocimientos y pericia en la resolución de desafíos corporativos.

1.5. Hipótesis

1.5.1. Hipótesis principal

La gestión estratégica del Área de Tesorería tiene un alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.

1.5.2. Hipótesis secundarias

- 1) Las políticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.
- 2) Las tácticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.
- 3) Las acciones de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.

II. Marco teórico

2.1. Reseña histórica de las variables de la investigación

2.1.1. Reseña histórica de la gestión estratégica del área de tesorería

La Tesorería se remonta al surgimiento de lo hoy se conoce como dinero. Las primeras monedas se acuñaron en algún momento entre los siglos VII y V a.C. El dinero se define como cualquier mercancía que se acepta generalmente como pago en un mercado o que tiene curso legal en una jurisdicción. Desde la antigüedad, la gente intercambia regalos y objetos de valor en los mercados utilizando un sistema de fichas estandarizado. Las conchas de cauri, aunque no son directamente útiles, se han utilizado e intercambiado por mercancías más prácticas, como ganado y sacos de grano. En este segundo grupo se encuentran los metales preciosos con los que se acuñaron las primeras monedas. En las primeras formas de organización económica, cada uno hacía lo suyo, independientemente de los demás. Sin embargo, la división del trabajo surgió a medida que las civilizaciones se expandieron y las personas pasaron a depender unas de otras para satisfacer sus necesidades. Esta división del trabajo era inherentemente transaccional por naturaleza.

En este sentido, la efectividad de un sistema de trueque, depende de que cada persona desee los bienes del otro y que lo que se espera, no se corresponda con aquello que está disponible. Una persona con un excedente de un bien, como grano o ganado extra, puede cambiarlo por otra cosa de igual o mayor valor, como un crisol de arcilla o una herramienta. El trueque sólo es posible cuando ambas partes tienen algo que la otra necesita. El vendedor de grano necesita encontrar un comprador que esté interesado en comprar grano y que tenga algo que el vendedor de grano necesite. No existe una métrica universalmente aceptada que permita a las partes evaluar el valor de la mercancía de la otra en relación con el mercado en general. Se considera que el sistema de trueque consume tiempo y energía debido a la

necesidad de encontrar una contraparte que quiera lo que uno aporta y que ofrezca lo que cada uno quiere.

El filósofo griego Aristóteles, en su obra Política (c. 350 a.C.), analizó el origen del dinero. Según él, cada objeto tiene dos funciones: la primera corresponde a su propósito original para el cual fue creado, y la segunda implica su utilización como un artículo para comprar o intercambiar. La valoración de un objeto que de otra manera carecería de valor, como una moneda o un pagaré, surge cuando las personas comienzan a confiar mutuamente y en una autoridad externa durante el proceso de intercambio. Aristóteles examina cómo las personas comunes y sus socios comerciales desarrollan la habilidad psicológica de depositar confianza en el intercambio y en los demás.

Según David Kinley, la opinión de Aristóteles sobre la naturaleza del dinero es incorrecta, ya que lo más probable es que el filósofo careciera de conocimientos suficientes sobre las estructuras y costumbres de las sociedades prehistóricas, por lo que sus creencias pueden haber sido moldeadas por la especulación y la experiencia personal. Por otra parte, el antropólogo David Graeber rebate la idea de que el dinero se creara para sustituir al trueque en su libro "Deuda: los primeros 5.000 años". Según Graeber, la dificultad de esta versión de la narrativa es la ausencia de datos que la respalden, y su estudio demuestra que las "economías del regalo" eran frecuentes en las primeras comunidades agrícolas, donde la gente empleaba sofisticados sistemas de pago. Igualmente, afirmó que la idea del dinero como unidad de cuenta se originó cuando la idea de "te debo una" se transformó en la idea mensurable de "te debo una unidad de algo". Según esta teoría, el dinero apareció inicialmente como crédito antes de asumir las funciones de medio de comercio y depósito de valor.

Debido a las dificultades que planteaba el trueque, se empezaron a utilizar diversos productos para facilitar los intercambios, lo que dio lugar a la invención de las primeras

formas de dinero. Históricamente se han utilizado numerosos productos como formas habituales de pago. A lo largo del tiempo, la gente ha buscado productos que tengan un valor constante, que sean muy apreciados en comparación con su volumen y que se produzcan en cantidad suficiente para satisfacer la demanda. Además, deben ser no perecederos, fácilmente divisibles, fácilmente transportables, fácilmente almacenables e inalterables.

En los primeros tiempos del comercio con dinero, los objetos que podían reutilizarse y volver a intercambiarse con mayor frecuencia y fiabilidad eran los preferidos. Como resultado, en las culturas agrícolas, las mercancías necesarias para producir grano de forma eficaz y rápida eran las que adquirirían rápidamente valor monetario a través del comercio directo. A medida que se satisfacían las necesidades fundamentales de la humanidad, la división del trabajo se ampliaba, permitiendo el desarrollo de nuevas empresas y la resolución de problemas de mayor complejidad. El comercio indirecto se hizo cada vez más esencial a medida que evolucionaban las demandas de la gente. Dado que los empleados competentes (proveedores) y los compradores potenciales (demanda) estaban separados geográficamente, hubo que utilizar un medio común para toda la comunidad que permitiera ampliar el mercado.

Livy registra la adoración de Moneta con la construcción de un templo en el año 413 en Roma. Posteriormente, en la primera parte del siglo IV, se construyó otro templo consagrado al mismo dios, que posiblemente fue el mismo templo. Este templo albergó la ceca de Roma durante un período de cuatro siglos.

2.1.2. Reseña histórica de la mejora del capital de trabajo empresarial

El capital de trabajo (CT) es conocido como fondo de maniobra, capital circulante, capital de trabajo disponible o fondo neto de rotación, representa un respaldo esencial para las empresas al analizar el comportamiento de sus activos y pasivos a corto plazo, permitiendo determinar su nivel. Este término tiene su origen en un vendedor ambulante legendario de Estados Unidos que transportaba una gran cantidad de bienes en su carro y los vendía durante

su trayecto. La mercancía que comercializaba se consideraba su capital de trabajo, ya que era la fuente de sus ganancias. El carro y el caballo del vendedor ambulante eran sus activos fijos, que solían financiarse con su propio capital. Sin embargo, optaba por pedir préstamos para adquirir la mercancía, conocidos como préstamos de capital circulante, y tenía que devolverlos después de cada viaje como garantía para futuros créditos. Así surgió históricamente el término capital circulante o fondo de maniobra, que se convirtió en uno de los aspectos más significativos para las empresas. En su afán por mantener una salud financiera óptima y evitar la insolvencia, las empresas encuentran en el capital circulante un colchón que puede salvarlas de situaciones críticas.

Dado que es difícil estimar con exactitud la diferencia entre los ingresos y los costes de cada año, la idea de capital circulante es el resultado de la volatilidad inherente a los flujos de tesorería de una empresa. Dado que la fecha de vencimiento de las facturas se conoce en el momento de contraer una obligación, la organización puede predecir con cierto grado de confianza los flujos de caja derivados del pago del pasivo corriente. Pero puede resultar difícil prever las futuras entradas de efectivo en la tesorería de la empresa, sobre todo cuando se trabaja con activos corrientes como las cuentas por cobrar y las existencias, que no se convierten en efectivo de forma predecible. Por lo tanto, se necesita capital circulante: fondos o recursos que la empresa utiliza a corto plazo después de pagar las facturas que también vencen durante ese tiempo.

El sustento teórico el uso del CT como indicador de la liquidez de toda organización tiene sus bases en la noción de que a medida que las empresas tengan un margen más amplio de activos circulantes para honrar sus obligaciones a corto plazo, estará en una posición más favorable para sufragar sus deudas a medida que vengzan. Sin embargo, es importante tener en cuenta que cada activo y pasivo circulante está asociado con diferentes niveles de liquidez. En ocasiones, los activos circulantes no pueden convertirse en efectivo de inmediato cuando sea

necesario, pero al mantener una cantidad considerable de estos activos, se aumenta la probabilidad de que algunos se transformen en efectivo para cumplir con las obligaciones pendientes. Por lo tanto, es crucial mantener niveles adecuados de estos activos para cubrir los pasivos circulantes, ya que no se puede prever con certeza cuándo se realizará una venta en efectivo o se recibirá el pago de una cuenta por cobrar. La empresa debe concentrar sus esfuerzos en realizar ventas que generen ingresos de forma inmediata o cuentas por cobrar que eventualmente se transformarán en efectivo.

El capital circulante de una empresa se refiere a la inversión que realiza en activos de corto plazo, como efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventario. Su cálculo se lleva a cabo restando el valor total de los activos circulantes del monto de los pasivos circulantes. Esto nos muestra cuánto quedaría disponible después de cubrir todas las deudas a corto plazo de la empresa. Cuando el activo circulante supera al pasivo circulante, que es la circunstancia más frecuente en la mayoría de las empresas, la empresa dispone de capital circulante neto. La cuantía de este capital fluctúa en función del sector en el que opere la empresa; las empresas con entradas de caja constantes, como las eléctricas, pueden tener un fondo de maniobra neto negativo. Sin embargo, para poder financiar las cuentas a pagar en un futuro previsible, la mayoría de las empresas deben mantener, por lo general, niveles positivos de capital circulante.

El análisis del fondo de maniobra es una parte esencial del análisis financiero, ya que proporciona información crucial sobre la estructura patrimonial ideal para cada empresa, es decir, su situación óptima. Este análisis es fundamental tanto para la evaluación interna como externa, dado que guarda una relación directa con las operaciones diarias habituales de un negocio. Es vital administrarlo con precaución, ya que una carencia o un manejo deficiente de este capital puede desencadenar el fracaso del negocio. Contar con un capital de trabajo adecuado es una garantía para la estabilidad de la empresa, facilitando la realización de

operaciones de manera más rentable y sin limitaciones financieras, además de poder hacer frente a situaciones inesperadas y pérdidas sin riesgo de sufrir un evento financiero.

Del mismo modo que tener poco capital circulante puede ser perjudicial, tener demasiado capital circulante, especialmente en forma de efectivo y valores, puede ser igual de perjudicial. Esto se debe a que tener demasiado capital circulante implica disponer de una gran cantidad de fondos que no se utilizan de forma productiva, lo que puede dar lugar a pérdidas de intereses o beneficios, dividendos excesivos y la financiación de proyectos innecesarios o la compra de equipos y medios de fábrica innecesarios. Cuando las empresas tienen acceso a demasiado capital circulante, pueden perder la noción de sus gastos, lo que se traduce en ineficacia. Las empresas en Cuba no experimentan esto, aunque sí se enfrentan a problemas de CT debido a retrasos en los pagos y pagos, así como a un inventario excesivo o insuficiente.

El CT comprende elementos del activo circulante, revelando su calidad y liquidez. Los activos circulantes son parte esencial del patrimonio, caracterizados por su rotación y movilidad, desapareciendo en cada acto productivo al cambiar de dueño, gastarse o integrarse al producto terminado. Estos activos se presentan en el estado financiero en orden de liquidez, siendo las cinco principales partidas: dinero, valores, cuentas por cobrar, inventario y pagos anticipados.

Este no es un ente único, sino una composición de dos unidades financieramente distintas: el capital de trabajo permanente y el transitorio. El primero representa el mínimo esencial para operaciones óptimas, similar al capital fijo en su influencia constante en el ciclo operativo. En cambio, el capital de trabajo transitorio varía según la duración y nivel de actividad, siendo ocasionalmente financiado con deudas a corto plazo.

Ciertas operaciones no impactan en el CT, como la compra de activos circulantes en efectivo o crédito, el cobro de cuentas por cobrar y préstamos a corto plazo. El aumento del CT se vincula con ingresos superiores a los gastos y acciones como la emisión de deudas a largo

plazo o préstamos a mediano y largo plazo. En contraste, el capital de trabajo disminuye con pagos de dividendos, retiros de capital en efectivo por parte de los propietarios, compra de activo fijo y recompra de acciones de capital. La adecuada gestión de cada componente es crucial para la administración efectiva del capital de trabajo.

2.2. Base legal de la investigación

2.2.1. Base legal general

Constitución legal:

Conforme a la Ley 26887, también conocida como Ley General de Sociedades, los integrantes de la Sociedad se comprometen a proporcionar bienes y servicios para llevar a cabo en conjunto operaciones económicas. Es requisito que toda sociedad adopte alguna de las modalidades establecidas en dicha ley. Los socios fundadores pueden constituir la sociedad de forma simultánea o secuencial mediante una oferta a terceros que formen parte del programa de fundación. Se requiere un mínimo de dos socios, que pueden ser personas físicas o jurídicas. La sociedad se disuelve automáticamente al cabo de seis meses si se pierde el número mínimo necesario de socios y éstos no son sustituidos. Para constituir formalmente la empresa se utiliza una escritura pública en la que se recogen los estatutos. El mismo proceso formal es necesario para cada adaptación. Según las especificidades de cada forma organizativa, los primeros administradores se eligen en la escritura pública de fundación. La sociedad se asume como persona jurídica en la ocasión de registro, que mantiene hasta su disolución (Ortega y Pacherres, 2013).

Razón social de las empresas:

Dependiendo de su estructura organizativa, la empresa tiene una razón social o un nombre corporativo. También tiene la opción de elegir un acrónimo en el primer supuesto. Sin embargo, a menos que pueda demostrar su legitimidad, no se le permite elegir un nombre completo o abreviado, ni una denominación social, que sea idéntica o confusamente similar a

la de otra organización ya existente. Esta restricción no hace distinción alguna en función de la forma jurídica. Los nombres de entidades o instituciones públicas, los signos distintivos protegidos por derechos de propiedad industrial o los elementos protegidos por derechos de autor no podrán utilizarse en su forma completa o abreviada en la denominación social sin autorización expresa.

Actividades de las empresas:

La sociedad se restringe a ejercer únicamente aquellas actividades lícitas que conforman su propósito social. Se encuentran comprendidas dentro de este propósito las acciones relacionadas que contribuyan al logro de sus metas, incluso si no están explícitamente especificadas en los acuerdos sociales o estatutos. Dado que esta, no está autorizada a realizar actividades que la legislación reserva de forma exclusiva a otras organizaciones o individuos. En cuanto a la permanencia de la sociedad, puede establecerse por un período definido o de manera indefinida.

Domicilio de las empresas:

El lugar indicado en la escritura de constitución, donde la sociedad lleva a cabo algunas de sus operaciones principales o designa su dirección, se considera el domicilio de la sociedad. Cualquiera de los dos puede tenerse en cuenta si existe una diferencia entre el domicilio registrado de la sociedad y el lugar donde realmente lleva a cabo sus actividades. Salvo que su objeto social se desarrolle en el extranjero y opte por establecer su domicilio fuera de la nación, una sociedad que haya sido fundada en el Perú tendrá su domicilio en territorio peruano. Cada miembro de la sociedad es responsable ante la misma por el aporte de capital que haya realizado. Si un miembro no paga sus deudas, la empresa puede iniciar acciones legales a través de un procedimiento ejecutivo o un procedimiento sumario para obligar al miembro a pagar o ser expulsado de la empresa.

Aportes al capital social de las empresas:

Las aportaciones de dinero deben realizarse en el momento y en los términos previstos en la escritura de constitución. La cantidad entregada en el momento de la constitución o de la ampliación de capital deberá depositarse en un banco u otra entidad financiera del sistema financiero nacional a nombre de la sociedad en el momento de la formalización mediante la correspondiente escritura pública. Una vez otorgada la escritura pública de constitución, los administradores, bajo su responsabilidad, podrán utilizar el dinero depositado en los términos del artículo anterior para sufragar los gastos necesarios de la sociedad, aunque aún no haya concluido el proceso de inscripción de la sociedad en el Registro. Las donaciones de bienes inmuebles a sociedades se consideran realizadas en el momento en que se firma la escritura pública que da fe de la donación. La escritura pública de constitución o, en su caso, la ampliación de capital debe obtenerse antes de que los bienes muebles donados puedan transferirse a la sociedad.

Las obligaciones y el patrimonio:

Las deudas de la sociedad se saldan utilizando los bienes que integran el patrimonio de la empresa, sin afectar la responsabilidad personal de los socios, excepto en los términos de la asociación que especifican lo contrario.

Distribución de beneficios:

Los socios reciben beneficios de la sociedad de acuerdo con la cantidad que aportaron al capital, pero las proporciones o formas de repartir estos beneficios pueden ser establecidas de manera diferente por el pacto social o el estatuto. Todos los socios, a excepción de los que sólo prestan servicios, están obligados a asumir la parte establecida en la escritura de constitución o los estatutos cuando se trata de las pérdidas de la sociedad. Las pérdidas se reparten en la misma proporción que los beneficios en ausencia de un acuerdo particular. La distribución de los beneficios se basa en los estados financieros compilados al final del período de tiempo determinado o, en casos inusuales, en una fecha límite decidida por el consejo de

administración. El reparto nunca puede ser superior a los beneficios obtenidos. No se repartirán beneficios si el capital ha disminuido hasta que se haya aumentado o disminuido en la cantidad adecuada. Cualquier reparto de beneficios que infrinja este artículo puede ser impugnado por la sociedad y sus acreedores, que también pueden solicitar que se devuelva el dinero a los socios receptores. Estos pagos fueron realizados por administradores, y todos ellos son responsables.

Denominación de las empresas:

La sociedad anónima (SA) tiene la libertad de seleccionar su denominación, aunque es obligatorio incorporar la frase "sociedad anónima" o las siglas "S.A." en el nombre. Sin embargo, en el caso de empresas que están legalmente limitadas a operar como SA, el uso de esta es opcional.

Las acciones y el capital social de las empresas:

Las acciones nominativas, que son una cantidad obtenida mediante las aportaciones de los accionistas, sirven como capital de la sociedad. Es importante señalar que los accionistas no responden personalmente de las deudas de la empresa. Es crucial señalar que una empresa no acepta la donación de servicios como aportación. El capital de la sociedad debe estar totalmente suscrito, y cada acción suscrita debe ser desembolsada al menos en un trimestre, para que la sociedad quede constituida. Cualquier posible ampliación de capital está sujeta a la misma normativa.

El aumento de capital de las empresas:

De acuerdo con las directrices establecidas para la modificación de los estatutos, la junta general está facultada para adoptar una ampliación de capital. Este aumento se hace constar en escritura pública que posteriormente se presenta en el Registro. 3. 3. La conversión de beneficios, provisiones, ganancias, primas de capital y excedentes de revalorización en capital; 4. La conversión de deudas a favor de la sociedad, incluida la transformación de

obligaciones en acciones; y 5. El aumento de capital social. En esta ampliación de capital se emiten nuevas acciones o se eleva el valor nominal de las acciones existentes. Es una necesidad crucial que todas las acciones suscritas, independientemente de su clase, queden completamente compensadas en caso de ampliación de capital mediante aportaciones adicionales o la capitalización de deudas a favor de la sociedad. Sin embargo, en el caso de que existan dividendos impagados de accionistas contra los que la empresa esté ejerciendo acciones legales o en otras circunstancias previstas por la ley, este requisito no será necesario.

Con una excepción -cuando la ley exige un cambio en la cifra de capital-, el capital y el valor nominal de las acciones se ajustarán automáticamente tras ser aprobada por la asamblea general de los estados financieros que evidencian este cambio en el capital, sin afectar a las participaciones específicas de cada accionista. En lugar de ajustar el valor nominal de las acciones, la junta general puede determinar que se emitan o retiren un determinado número de acciones para reflejar el importe reflejado por el cambio en la cifra de capital. Para documentar oficialmente el cambio, necesitará una copia certificada del acta respectiva.

La junta general otorga al consejo de administración autoridad específica sobre los aumentos de capital, incluida la capacidad de: 1. determinar cuándo ejecutar una ampliación de capital aprobada por la junta general y especificar los términos y condiciones de la misma, que podrán ser fijados por el propio consejo; y, 2. optar por una o varias ampliaciones de capital hasta un límite predeterminado, mediante nuevas aportaciones o la capitalización de deudas contraídas por la sociedad. Sin previa consulta a la junta general, estos aumentos podrán llevarse a efecto en función de las oportunidades, cuantías y circunstancias que decida el consejo de administración. No obstante, la autorización no podrá ser superior a la cifra de capital social desembolsado vigente en el momento de acordarse esta delegación.

Las restricciones básicas a este tipo de aportaciones y, en su caso, las relativas a las ampliaciones de capital mediante aportaciones dinerarias, se aplican a las ampliaciones de

capital realizadas mediante aportaciones no dinerarias. El derecho de los socios a realizar aportaciones dinerarias para mantener el porcentaje de capital que controlan deberá reconocerse en el acuerdo de aumento de capital mediante aportaciones no dinerarias. Debe presentarse el informe de valoración a que se refiere el artículo 27 e incluirse la identidad del donante si el acuerdo prevé la recepción de aportaciones no dinerarias.

Es necesario un informe del Consejo de Administración que avale la conveniencia de recaudar dichas aportaciones cuando la ampliación de capital se realiza mediante la capitalización de deudas contraídas por la sociedad. El segundo párrafo del artículo anterior se aplica a esta situación. Mediante la conversión de obligaciones en acciones, una empresa puede ampliar capital con las mismas formalidades que si la conversión se hubiera previsto desde el principio. En todos los demás casos, la ampliación de capital se lleva a cabo de conformidad con los términos y circunstancias establecidos en el acuerdo de obligacionistas.

La reducción del capital de las empresas:

Siguiendo las pautas establecidas para la revisión de los estatutos, la junta general puede adoptar la reducción de capital y, a continuación, hacerla constar en escritura pública, que debe publicarse en el registro correspondiente. En esta reducción de capital puede incluirse la amortización de acciones emitidas o la disminución del valor nominal de la acción. Esta técnica puede llevarse a cabo de diversas formas: Remitir los dividendos pendientes, restablecer el equilibrio entre el capital social y el patrimonio neto, que se hayan quedado cortos debido a pérdidas, y utilizar otros métodos específicamente establecidos cuando se decida reducir el capital. Devolver a los titulares el valor nominal de las acciones amortizadas. Devolver a los titulares el importe correspondiente a su participación en el patrimonio neto de la sociedad.

El importe de la reducción de capital, la forma de llevarla a cabo, los recursos empleados y el proceso para su ejecución deben especificarse en el acuerdo de reducción de capital. Todos los accionistas deben verse afectados por esta reducción en proporción a su

participación en el capital, sin que se modifiquen sus porcentajes de participación, o mediante un sorteo equitativo. Un reparto alternativo debe obtener los votos de todas las acciones con derecho a voto para ser autorizado. Esta resolución de reducción también debe publicarse tres veces, cada una de ellas con un intervalo de cinco días.

La memoria y el directorio de las empresas:

El consejo de administración es el encargado de elaborar el informe anual, las cuentas financieras y, en su caso, la recomendación de distribución de beneficios al término del ejercicio. Estos registros deben reflejar con precisión y claridad la situación económica y financiera de la empresa, el estado actual de las operaciones y los resultados obtenidos durante el año anterior. Los estados financieros deben ponerse a disposición de los accionistas a su debido tiempo antes de la asamblea anual obligatoria. El consejo de administración informa a la junta general en el informe anual sobre la evolución y el estado de las operaciones, los proyectos realizados y los acontecimientos dignos de mención ocurridos durante el ejercicio. También se incluyen detalles sobre la situación de la empresa y los resultados. Las notas a las cuentas financieras deben incluir como mínimo los temas siguientes: Informes, cualquier otra información pertinente que deba ser conocida por la junta general, información sobre cualquier inversión importante realizada a lo largo del año, cualquier acontecimiento importante que se haya producido después del final del año y cualquier otra cosa que pueda ser relevante.

Los estados financieros y las normas internacionales de información financiera:

En la preparación y presentación de los estados financieros se siguen los requisitos legales aplicables y se utilizan las normas de contabilidad generalmente aceptadas. Todo accionista tiene derecho a copias gratuitas de los documentos mencionados en los párrafos anteriores, que estarán disponibles en los locales de la empresa a partir del día siguiente al de la divulgación de la convocatoria de la junta general. Es importante subrayar que la aprobación

de estos documentos por la junta general no exime a los administradores ni a la dirección de la empresa de ninguna obligación en la que hayan podido incurrir.

2.2.2. Base legal tributaria

Las mercaderías, de acuerdo con Flores (2016); son bienes móviles sujetos a impuestos, y las regulaciones tributarias tienen un impacto en ellas de la forma siguiente.

Código tributario:

Estos establecen las pautas y normativas fundamentales que rigen el ámbito legal y tributario. Este código es pertinente para las relaciones legales derivadas de las obligaciones tributarias. En este marco, la expresión "tributo" tiene una connotación general que abarca:

- a) **Impuesto:** es aquel que no genera una contraprestación directa al ciudadano por medio del Estado.
- b) **Contribución:** La responsabilidad se inicia a partir de las ventajas obtenidas por la ejecución de proyectos públicos o actividades estatales.
- c) **Tasa:** Aquel en el que surge el deber de la prestación del servicio específico por parte del Estado al contribuyente. No se considera una tasa el pago recibido por un servicio basado en un contrato. Estos son:
 1. **Arbitrios:** Son pagos que se realizan por la prestación o sostenimiento de un servicio de utilidad pública.
 2. **Derechos:** Son contribuciones pagadas por la administración de un servicio público o la utilización de bienes del dominio público.
 3. **Licencias:** Son tarifas que se aplican a la obtención de permisos particulares para llevar a cabo actividades personales que están bajo supervisión o inspección.

Los ingresos provenientes de otros tributos sólo podrán destinarse al pago de los costos asociados a los bienes o servicios que conforman el fundamento de la obligación. Las normas de este Código regulan los aportes al Seguro Social de Salud (ESSALUD) y a la Oficina de

Normalización Previsional (ONP), exceptuando algunas circunstancias que, por su naturaleza, requieren una regulación singular que debe ser establecida por Decreto Supremo.

Las disposiciones del Código Tributario, únicamente a través de Ley o Decreto Legislativo, en caso de delegación, se pueden llevar a cabo las siguientes acciones:

a) Definir el acreedor tributario, el deudor tributario y el agente retenedor o recaudador de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 10; b) conceder exenciones y otros beneficios tributarios; c) regular los procedimientos judiciales y administrativos que involucren derechos o garantías del deudor tributario; d) definir infracciones y establecer sanciones; e) y establecer el hecho generador de la obligación tributaria, la base para su cálculo y la alícuota.

Los Gobiernos Locales tienen la potestad de modificar, crear y eliminar sus propias contribuciones, arbitrajes, derechos y licencias, así como conceder exenciones en su ámbito, dentro de los límites establecidos por la Ley. Las tarifas arancelarias son reguladas mediante un Decreto Supremo avalado por el ministro de Economía y Finanzas. La cuantía de las tasas se determina mediante un Decreto Supremo respaldado tanto por el ministro del respectivo sector como por el ministro de Economía y Finanzas.

Impuesto general a las ventas:

Como indica Bahamonde (2016), el IGV impacta las transacciones que involucran la comercialización de bienes muebles dentro del territorio nacional. Los artículos producidos por la empresa se califican como bienes muebles y, consecuentemente, se encuentran sujetos a este impuesto. No obstante, este impuesto no se incorpora como parte del costo del inventario de los productos, ya que es un derecho de la empresa de utilizarlo como crédito fiscal para compensarlo con el débito fiscal correspondiente a las ventas.

En relación a las sanciones por la aplicación del Impuesto, se establece que:

- 1) **Venta:** Se refiere a: 1) Toda operación en la que se efectúa la transmisión de bienes a cambio de una compensación, sin importar la denominación de los contratos o

negociaciones que causen dicha transmisión o las condiciones convenidas por las partes. 2) La devolución de productos efectuada por el propietario, socios o accionistas de la empresa, o por la propia empresa, incluyendo las devoluciones efectuadas en forma de descuentos o bonificaciones, salvo que dichas devoluciones estén expresamente prohibidas por esta Ley y su Reglamento. Se incluye el retiro de insumos, materias primas y bienes intermedios utilizados en la producción de bienes fabricados por la empresa, la entrega de bienes a un tercero para su utilización en la producción de otros bienes encargados por la empresa, el retiro de bienes por el constructor para su incorporación en la construcción de un inmueble y el retiro de bienes como consecuencia de la desaparición, destrucción o pérdida de bienes, debidamente certificada de conformidad con el Reglamento. 3) La retirada de bienes para el consumo interno de la empresa, siempre que sea necesario para llevar a cabo las operaciones sujetas a impuestos. 4) Bienes no consumibles utilizados por la propia empresa, siempre que sean necesarios para llevar a cabo las operaciones sujetas a impuestos y que dichos bienes no sean extraídos en beneficio de terceros. 5) La retirada de bienes para ser entregados a los trabajadores como parte de sus condiciones laborales, siempre que sean esenciales para que el trabajador pueda desempeñar sus funciones, o cuando esta entrega esté estipulada por ley. 6) La retirada de bienes como resultado de la transferencia por subrogación a compañías de seguros de bienes siniestrados que hayan sido recuperados.

- 2) **Bienes muebles:** Bienes físicos que son susceptibles de ser movidos de un sitio a otro, derechos vinculados a estos bienes, marcas identificativas, invenciones, derechos de autor, derechos de propiedad intelectual y otros similares, embarcaciones, aeronaves y documentos y certificados cuya transferencia implica la de cualquiera de estos bienes.

- 3) Servicios:** 1) Cualquier actividad ejecutada por una persona a favor de otra, por la cual recibe una compensación o ingreso considerado como renta de tercera categoría según el Impuesto a la Renta, incluso si no está sujeta a este impuesto en particular. Esto abarca el alquiler de bienes muebles e inmuebles, así como los contratos de arrendamiento financiero. Se entiende que el servicio se brinda en el país cuando el proveedor está domiciliado en él para propósitos fiscales, sin importar el lugar donde se formalice el contrato o se realice la actividad. Por otro lado, un servicio se considera utilizado en el país si es ofrecido por un proveedor no domiciliado y es consumido o utilizado dentro del territorio nacional, sin importar el lugar donde se realice el pago o se reciba la compensación, o donde se celebre el contrato. 2) La cesión sin costo de bienes pertenecientes al activo fijo de una empresa vinculada a otra económicamente, salvo en situaciones definidas en el Reglamento. Para establecer la vinculación económica, se aplicarán las disposiciones establecidas en el Artículo 54 de este documento. Respecto al servicio de transporte internacional de pasajeros, el Impuesto General a las Ventas se aplica sobre la venta de boletos emitidos en el país o sobre documentos que modifican el valor de venta de los boletos, siempre que el servicio comience o finalice en el país, así como sobre aquellos adquiridos en el extranjero para su utilización desde el país.

La obligación tributaria del Impuesto General a las Ventas (IGV) se establece de la siguiente manera: a) En la venta de bienes, se origina en la emisión del comprobante de pago o en la entrega del bien, lo que ocurra primero. Para ciertos bienes específicos, se establece por la fecha del contrato. b) En el retiro de bienes, se origina en la fecha de retiro o emisión del comprobante de pago, lo que ocurra primero. c) En la prestación de servicios, se establece por la emisión del comprobante de pago o la recepción del pago, lo que ocurra primero. En el caso

de servicios como la energía eléctrica, el agua potable y los servicios finales de comunicación, se toma la fecha de recepción o de vencimiento del pago, lo que ocurra primero.

Impuesto a la renta:

Según el análisis realizado por Bernal y Espinoza (2014), el impuesto sobre la renta grava distintas fuentes de ingresos, como las rentas del trabajo y del capital, las ganancias patrimoniales y otras rentas de terceros definidas por la ley. También incluye los ingresos imputados legalmente reconocidos, como los ingresos por placer. Comprende los cánones, el dinero procedente de la venta, el intercambio o la enajenación habitual de productos, así como los ingresos procedentes de la venta de bienes inmuebles y otros activos, cuando se refiere a las rentas del capital.

El Artículo 62° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (LIR) establece los métodos para valorar las existencias en inventario de contribuyentes, empresas o sociedades. Estos métodos, como PEPS, promedio ponderado y otros, deben aplicarse de manera uniforme de un período a otro. Además, en función de los ingresos anuales o de la naturaleza de las operaciones de los contribuyentes, sociedades o asociaciones, las normas pueden imponer requisitos adicionales sobre la forma en que deben llevarse los inventarios y documentarse los gastos (Artículo 35° del Reglamento).

a) Si los ingresos brutos anuales del año pasado oscilan entre 500 y 1,500 Unidades Impositivas Tributarias, se requiere mantener un Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.

b) Si los ingresos brutos anuales del año pasado fueron menores a 500 Unidades Impositivas Tributarias, solo se necesita realizar un conteo físico de las existencias al final del ejercicio.

c) Los contribuyentes de las categorías a) y b) deben realizar mínimo un inventario físico de existencias al año. También debe utilizarse un Registro de Costes para contabilizar

por separado cada componente del coste de producción, incluidos los materiales directos, la mano de obra directa y los costes indirectos de producción, de acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad pertinente.

d) Las pérdidas resultantes de faltantes de inventarios podrán ser deducidas en cualquier momento del año por quienes estén obligados a utilizar, u opten por utilizar, los registros de inventarios permanentes, ya sea en forma de elementos físicos o de valores monetarios, son la base de este tipo de contabilidad de costes, previa aprobación de las autoridades competentes y que cumplan con los requisitos del segundo párrafo del inciso c) del artículo 21 del Reglamento.

e) Cambiar el método de valoración de inventarios no está permitido sin la autorización de la SUNAT. Cualquier cambio entrará en vigencia en el ejercicio siguiente a la aprobación y requerirá ajustes determinados por la entidad antes de su aplicación.

f) La SUNAT tiene la autoridad de concebir una Resolución de Superintendencia en la que puede determinar los requisitos, características, contenido, forma y condiciones para llevar a cabo los registros mencionados. También puede eximir a los contribuyentes mencionados en a) de mantener el Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas y determinar los procedimientos para la toma de inventarios físicos de acuerdo con las normas contables aplicables.

Cada vez que un contribuyente realiza el mencionado inventario, los resultados deben ser aprobados por el representante legal, el contable o el responsable. Deben proporcionar documentación de las unidades generadas durante el ejercicio fiscal y los costes unitarios de los productos en el inventario final para ilustrar el coste real. Los contribuyentes pueden utilizar un Sistema de Costes Estándar pertinente para su sector durante el ejercicio fiscal, pero están obligados a valorar sus existencias al coste real cuando generen un balance por motivos fiscales.

Según el Artículo 64° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, Se fija que el valor otorgado a los bienes y productos de importación no puede estar por encima del precio ex-fábrica en el país de procedencia y los costos incurridos incluso en la zona portuaria en Perú. El reglamento señalará la forma de calcular este valor teniendo en cuenta la operación y el tipo de los productos importados. Salvo prueba en contrario, se considerará ingreso imponible un valor superior asignado por el importador.

En virtud de esta norma, el valor atribuido a las mercancías o productos exportados no puede ser inferior a su valor real, que es el precio de mercado menos los gastos. La reglamentación especificará cómo calcular este valor al contabilizar la operación y las mercancías exportadas. Salvo prueba en contrario, si el exportador asigna un valor inferior, la diferencia se considerará renta imponible.

Según el Artículo 37° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta en relación con la importación y exportación, se determina que para calcular el valor de las importaciones y exportaciones mencionadas en el Artículo 64 de la Ley, se deben seguir ciertas disposiciones.

a) El valor de los bienes importados se forma a partir del precio de fábrica en el país de origen, al que se añaden los gastos, derechos e impuestos, fletes, seguros, cambios en moneda extranjera, relacionados con la importación, además de los costos de despacho de aduana y cualquier otro gasto incurrido hasta que las mercancías ingresen a los depósitos de la empresa.

b) El valor de venta de los bienes exportados se calculará de la siguiente manera:

1. El valor CIF se obtiene al considerar el valor actual en el mercado consumidor, pero deduciendo los derechos y otros impuestos aplicados a la importación en la nación de destino, y los gastos de despacho de aduana y otros costos acaecidos mientras los bienes llegan a sus lugares de destino.

2. El valor FOB se calcula al tener en cuenta el valor actual en el mercado de consumo, pero restando todos los elementos mencionados anteriormente, además del costo del flete y el seguro.
3. El término "valor vigente en el mercado de consumo" se refiere al precio de venta al por mayor aplicado en dicho mercado. Si este precio no es ampliamente conocido o evidente, o si su aplicación a bienes similares plantea incertidumbres, se utilizarán los referentes de otras empresas al vender bienes de naturaleza similar en el mismo mercado y durante el período tributario.

Conforme al Artículo 20° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, la renta bruta comprende la totalidad de los ingresos que están gravados por impuestos y que se obtienen durante el período tributario. En el contexto de ingresos provenientes de la venta de bienes, la renta bruta se calcula como la diferencia entre el ingreso neto total de estas transacciones y el costo computable de los bienes vendidos. En el caso de bienes que pueden depreciarse o amortizarse, el costo computable se ajustará disminuyendo la cantidad correspondiente a las depreciaciones o amortizaciones según lo establecido en la Ley del Impuesto a la Renta. El ingreso neto total derivado de la venta de bienes se determina al restar las devoluciones, bonificaciones, descuentos y otros conceptos similares que son habituales en el mercado, del ingreso bruto. Respecto al costo computable de los bienes enajenados, se hace referencia al costo de adquisición, producción o construcción de los bienes, o al valor de ingreso al patrimonio o valor en el último inventario determinado de acuerdo con lo dispuesto por la Ley. Este costo se ajusta conforme a las normas de ajuste por inflación que tienen un impacto tributario, según corresponda

- a) El costo de adquisición hace referencia al desembolso efectuado por la adquisición del bien, incorporando las mejoras permanentes realizadas y los gastos asociados a la compra, tales como transporte, seguros, desembolso para despacho, aranceles,

instalación, ensamblaje, los gastos notariales, los impuestos y tasas pagados por el vendedor y cualquier desembolso adicional necesario para que los productos estén listos para su uso, venta o explotación; se incluyen las comisiones normales pagadas por el vendedor en relación con la adquisición o venta de los productos. Nunca se tendrán en cuenta los intereses en el precio de compra.

- b) El valor de ingreso al patrimonio alude al monto establecido de acuerdo con el valor de mercado, siguiendo las disposiciones de la legislación actual, excepto lo indicado en el artículo subsecuente.

Según lo establece el Artículo 31° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, si los dueños de empresas retiran mercancías u otros activos para su uso personal, el de sus familias o para actividades no generadoras de ingresos sujetos a impuestos, se asume que estos activos han sido transferidos a su valor de mercado. De forma similar, las operaciones realizadas por las sociedades en nombre o en beneficio de sus socios recibirán el mismo trato.

Por otro lado, Según el artículo 32 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, el valor de mercado se utilizará para determinar el valor asignado a los bienes, servicios y prestaciones para efectos tributarios en las situaciones de compraventa, aportes de bienes y otras operaciones inmobiliarias, prestación de servicios y cualquier otro tipo de operación. La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, SUNAT, efectuará los ajustes que correspondan, tanto para el adquirente como para el enajenante, si dicho valor asignado se aparta del valor de mercado por sobrevaloración o subvaloración. Para los propósitos de la ley, se considera como valor de mercado aquel que normalmente se obtiene en las operaciones lucrativas que la empresa lleva a cabo con terceros. En caso de ausencia de esta información, se tomará en cuenta el valor obtenido en una transacción entre partes independientes en circunstancias similares o iguales.

2.2.3. Base Legal Contable

El Plan Contable General Empresarial (PCGE) representa una herramienta especializada destinada a registrar la contabilidad de una compañía, documentando las transacciones económicas que la empresa realiza. Este plan se alinea con el modelo contable oficial de Perú, fundamentado en las Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF1. Los objetivos del PCGE abarcan: 1) Organizar la información sobre las operaciones de la empresa utilizando una estructura de códigos acorde con las NIIF1. 2) Simplificar el uso de códigos contables por parte de las empresas para el registro de sus operaciones, permitiendo un análisis exhaustivo y la elaboración de estados financieros que reflejen la situación financiera, los resultados operativos y los flujos de efectivo. 3) Suministrar a los organismos de supervisión y control información uniforme sobre las actividades empresariales (Flores, 2016).

Para aplicar el PCGE, es imperativo adherirse a las directrices establecidas por las NIIF. Asimismo, se debe tomar en cuenta las normas legales, los dictámenes y las prácticas comerciales, sin contradecir las disposiciones de las NIIF. En resumen, se debe tener en cuenta lo siguiente:

- 1) Es esencial que las empresas mantengan una contabilidad detallada de los hechos económicos, siguiendo las pautas establecidas por este PCGE, que permita la producción integral de estados e información financiera.
- 2) Las transacciones deben ser registradas en las cuentas que concuerden con su naturaleza.
- 3) En la planificación contable, las empresas deben emplear los cinco dígitos definidos para el registro de información de acuerdo con este PCGE. En situaciones en las que se requiera un mayor nivel de detalle para gestionar información adicional, las empresas pueden añadir dígitos extra según su conveniencia, respetando la estructura básica establecida por este PCGE. Estos son de utilidad para identificar la utilización de

distintas expresiones monetarias, transacciones en diversas líneas de comercio o regiones y un amplio rango de especificaciones sobre los datos de interés.

- 4) Si una empresa está involucrada en varias actividades económicas, se deben abrir subcuentas y divisiones para registrar de forma separada las transacciones que se dan con cada una.
- 5) Las empresas tienen la posibilidad de utilizar códigos de 2 dígitos (cuentas) y 3 dígitos (subcuentas) que no están definidos en este PCGE, siempre y cuando obtengan la autorización correspondiente de la Dirección Nacional de Contabilidad Pública, para garantizar una utilización uniforme.

Los sistemas y registros contables de las empresas:

Conforme a Chapi (2016), la contabilidad efectúa el registro exhaustivo de todas las operaciones empresariales que impactan en sus activos, pasivos, ingresos y gastos. Estas transacciones se identifican, valoran, registran y comunican en informes especializados. La contabilidad visualiza la inversión y financiamiento empresarial a través del principio de la partida doble, donde cada operación se registra, al menos, en dos códigos contables, uno o más en el debe y otro(s) en el haber. El total de los valores de estos debe ser igual, manteniendo así un equilibrio en el registro contable. Este registro no está sujeto a la existencia de un documento formal. Si la esencia de la operación se ajusta al Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros de las NIIF, se debe realizar el registro contable correspondiente, aunque no exista un respaldo documental.

Es esencial que el registro contable se apoye en documentación apropiada, que en ocasiones es suministrada por terceros y en otras ocasiones se genera internamente. Las operaciones empresariales se registran en los libros y registros contables necesarios, cumpliendo siempre con las normativas legales. Estos documentos deben conservarse durante

el tiempo esencial para supervisar y seguir las operaciones, en plena conformidad con las normativas legales vigentes.

Procedimiento de actualización y vigencia:

De acuerdo con Sáenz (2016), las cuentas contables están experimentando una profunda revisión a raíz de la constante evolución de la normativa contable actual, así como el surgimiento de novedosas formas y modalidades de actividades comerciales, o aspectos que anteriormente no existían. Este escenario probablemente origine cambios adicionales en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) o incluso la acogida de nuevas NIIF. Por ende, actualizar continuamente del Plan Contable General Empresarial (PCGE) es crucial. La Dirección Nacional de Contabilidad Pública, usando sus atribuciones, establecerá los métodos que considere pertinentes para mantener actualizado de forma constante el PCGE, mediante normativas complementarias y la consideración de otros puntos de vista acerca de áreas que requieran reglamentación, luego de consultar con el Consejo Normativo de Contabilidad. Este proceso implica una consulta periódica con organismos profesionales y expertos en el tema contable.

Aspectos fundamentales de la contabilidad:

Conforme a Herrera (2014), un plan o listado de cuentas desempeña un papel fundamental en el procesamiento de datos contables. Estos datos se derivan de la aplicación de estándares contables que guían cómo se deben tratar los impactos financieros de eventos y valoraciones económicas hechas por las compañías. Es importante destacar que estas normas no son reemplazadas por la emisión de este Plan Contable General Empresarial (PCGE) en ninguna de sus partes. No obstante, para una comprensión completa de ello, se incorporan diversos conceptos de la normativa mencionada, incluyendo las NIIF.

Los conceptos mencionados han sido extraídos de la edición de las NIIF publicadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, y entre ellos se destacan: 1) Basamento

Teórico internacional reconocido. Aplicable a todos, las directrices de las NIIF predominan sobre las disposiciones presentes en este PCGE. Este es compatible y se ha sincronizado con las NIIF y oficialmente es reconocido por el CNC. En situaciones donde no existen normativas específicas sobre ciertos temas, como fideicomisos o participación diferida de los trabajadores, la sección correspondiente del PCGE ha sido desarrollada basándose en experiencias internacionales.

Además, se tienen en cuenta los estándares contables de aplicación internacional (consultar Anexo II al final de este PCGE); 2) International Accounting Standards Board (IASB). Este ente se encarga de establecer las regulaciones contables a nivel internacional desde el año 2003, sucediendo al International Accounting Standards Committee (IASC); 3) Las NIIF y NIC han sido oficializadas mediante diversas resoluciones emitidas por el CNC.

Las normas internacionales de información financiera (NIIF):

Según Omeñaca (2015), se explica que estas normas establecen los requisitos para reconocer, medir, presentar e informar sobre hechos y estimaciones económicas de manera resumida y estructurada en los estados financieros de uso general. Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) se fundamentan en el Marco Conceptual, el cual tiene como propósito facilitar la formulación coherente y lógica de las NIIF, basándose en una estructura teórica única para abordar cuestiones relacionadas con el procedimiento contable. Las NIIF están concebidas para su aplicación en cualquier entidad con propósitos lucrativos, aunque si estas son sin fines de lucro es posible que sean considerarlas convenientes. En relación a esto, 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 dirección de la empresa tiene la responsabilidad de preparar y presentar los estados financieros. Asimismo, la elección de políticas contables que posibiliten una apropiada

configuración del estado financiero, derivados de operación y flujos de efectivo, como parte de su deber. Perú, posee la Ley General de Sociedades otorga a la gerencia la potestad sobre la existencia, regularidad y exactitud de los sistemas de contabilidad, los libros exigidos por la ley, así como otros que permiten al comerciante mantener ordenada sus cuentas.

El desarrollo, adopción y aplicación de políticas contables se sustentan en dos premisas fundamentales: en base al devengado, se reconocen los efectos de las transacciones y otros eventos en el momento en que se dan (no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente de efectivo). Estos son registrados en el libro contable y se informan en la situación financiera de los períodos correspondientes. De esta manera, se brinda información a los usuarios no solo acerca de transacciones pasadas que involucran cobro o pago de dinero, sino también sobre las obligaciones de pago futuras y los derechos que representan efectivo a ser percibido en el futuro. Los estados financieros se preparan bajo la suposición de que la entidad sigue en funcionamiento y continuará sus operaciones comerciales en el futuro previsible (se estima al menos doce meses por delante).

Características cualitativas de los estados financieros:

De acuerdo con Ferrer (2014), los estados financieros de las empresas constituyen el producto final de la contabilidad financiera. Estos documentos poseen un carácter especial, oficial y formal, y cuentan con ciertas cualidades que se describen a continuación:

- 1) Claridad y Comprensibilidad: La información contenida en los estados financieros debe ser clara y fácil de entender para usuarios con conocimientos adecuados en economía, negocios y contabilidad que estén dispuestos a estudiarla de manera diligente. A pesar de la complejidad de algunos temas, es esencial incluir información relevante por su importancia, aunque pueda resultar difícil de comprender por algunos interesados.
- 2) Relevancia (Importancia Relativa o Materialidad): se ve influenciada por su particularidad y su significación inherente. En ocasiones, la relevancia de la

información puede ser determinada únicamente por su naturaleza, como por ejemplo la exposición de un nuevo segmento, la celebración de un vínculo a futuro o un cambio en la fórmula de costo. Por otro lado, la importancia relativa de la información se refiere a su capacidad de influir en las disposiciones económicas de los usuarios basadas en los EE. FF, ya sea en la evaluación de eventos pasados, actuales o futuros. Es decir, si se omite o se presenta de incorrectamente, puede tener un impacto en las decisiones económicas de los usuarios.

- 3) **Fiabilidad:** La información debe ser precisa, imparcial y libre de errores significativos para que sea útil y los usuarios puedan confiar en ella. Para lograr esta confiabilidad, es fundamental que refleje con precisión las transacciones y eventos relevantes de acuerdo con su esencia y realidad económica, no solo en su forma legal. Además, debe ser completa y evitar sobrevaloraciones o subvaloraciones de activos, ingresos, obligaciones y gastos.
- 4) **Comparabilidad:** La información se presenta de forma comparativa para que los usuarios puedan analizar la evolución de la empresa, la tendencia de su negocio y realizar comparaciones con información de otras empresas. Esta comparabilidad se logra mediante la aplicación uniforme de políticas contables en la preparación y presentación de la información financiera. Sin embargo, las empresas pueden modificar sus políticas contables si existen otras más relevantes y confiables. Es crucial informar a los usuarios sobre las políticas contables utilizadas, cualquier cambio realizado y sus efectos.
- 5) **Oportunidad:** La información financiera debe comunicarse de manera oportuna para mantener su utilidad y relevancia. Sin embargo, en ciertos casos donde exista incertidumbre sobre hechos o transacciones aún no concluidas, se debe equilibrar la relevancia y confiabilidad de la información.

- 6) Equilibrio entre Costo y Beneficio: La evaluación de beneficios y costos debe priorizar que los beneficios obtenidos de la información superen los costos de su suministro.
- 7) Equilibrio entre rasgos cualitativos: Se busca encontrar un equilibrio entre los rasgos mencionados, sin omitir el propósito de los estados financieros.
- 8) Presentación Razonable: La adecuada implementación de las principales cualidades cualitativas y las normativas contables oportunas debería concluir en una presentación de los estados financieros que sea apropiada y fundamentada.

Elementos de los estados financieros:

Conforme a Apaza (2015), los estados financieros reflejan las consecuencias de transacciones y otros sucesos empresariales, clasificándolos en categorías según sus propiedades económicas, conocidas como elementos. En el balance, se encuentran elementos que representan la situación financiera, incluyendo activos, pasivos y el patrimonio neto. Por otro lado, en el estado de resultados, se presentan los elementos de ingresos y gastos. El Marco Conceptual no designa elementos específicos para el estado de cambios en el patrimonio neto ni para el estado de flujo de efectivo, sino que integra elementos del balance general y del estado de resultados. Estos elementos son considerados en el desarrollo del PCGE para la clasificación inicial de los códigos contables. A continuación, se detallan las propiedades fundamentales de cada elemento.

- 1) Activo: recurso controlado por la entidad como consecuencia de eventos anteriores, del cual se espera obtener beneficios económicos
- 2) Pasivo: obligación presente de la entidad que surge de eventos pasados y que, al llegar a su vencimiento, conlleva la utilización de recursos que contienen beneficios económicos.
- 3) Patrimonio neto: porción restante de los activos de la entidad después de deducir los pasivos.

- 4) **Ingresos:** Aumentos en beneficios económicos ocurridos durante el período contable, ya sea mediante ingresos en efectivo, aumentos en el valor de los activos o reducciones en las obligaciones, que conducen a incrementos en el patrimonio neto, y no están ligados a las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.
- 5) **Gastos:** Decrementos en los beneficios económicos experimentados durante el período contable, ya sea mediante egresos en efectivo, reducciones en el valor de los activos, u originados por una obligación o incremento en los pasivos, que generan disminuciones en el patrimonio neto, y no están asociados con las distribuciones efectuadas a los propietarios de dicho patrimonio.

Reconocimiento y medición de los elementos de los estados financieros:

De acuerdo con Aguilar (2015), se deben registrar todas las transacciones que se ajusten a la descripción de un elemento, siempre y cuando cumplan con dos condiciones: en primer lugar, deben tener el potencial de generar un impacto económico positivo o negativo en la empresa, y, en segundo lugar, su valor o costo debe ser cuantificable de manera confiable. Los activos, pasivos, ingresos y gastos de la organización entran todos en esta categoría. Sin embargo, los importes por los que se registran las partidas de los estados financieros vienen determinados por los criterios de medición, con respecto a:

- 1) **Costo histórico:** El registro del activo se realiza considerando la suma de efectivo y otros elementos que denotan compromisos, o tomando en cuenta el valor justo de la compensación facilitada en la adquisición. Por otro lado, en lo que respecta al pasivo, se contabiliza por el valor del bien adoptado a cambio de asumir una deuda, o, en distintos contextos, por el efectivo y otros elementos similares anticipados para saldar dicha deuda conforme a las operaciones habituales
- 2) **Costo corriente:** El activo se contabiliza considerando la suma de efectivo y otros elementos de valor equivalente que deberían abonarse si se adquiriera en este momento

el mismo activo o uno similar. Por otro lado, en lo que respecta al pasivo, se registra por la cantidad total, sin descontar, de efectivo u otros elementos equiparables que se requerirían para liquidar la obligación en el presente momento.

- 3) **Valor realizable:** El activo se contabiliza considerando la suma de efectivo y otros elementos de valor equivalente que podrían ser adquiridos en la actualidad mediante su venta voluntaria. Por otro lado, en lo que respecta al pasivo, se registra por sus valores de liquidación, o las sumas totales, sin aplicar descuentos, de efectivo u otros elementos equivalentes que se proyecta emplear para saldar las deudas.
- 4) **Valor presente:** El activo se contabiliza considerando su valor actual, que implica el descuento de los flujos netos de efectivo anticipados que se estima genere la partida en el transcurso habitual de las operaciones. Por otro lado, en lo que concierne al pasivo, se registra a su valor actual, descontando los flujos netos de efectivo previstos que se anticipa serán necesarios para liquidar dichas obligaciones en el desarrollo normal de las operaciones.
- 5) **Valor razonable:** Este representa la cantidad que se desembolsaría por un activo o se percibiría por un pasivo en una transacción donde ambas partes están interesadas, bien informadas y operan en un entorno de competencia libre. Preferentemente, este valor se determina en relación con un valor de mercado seguro. El coste cotizado en un mercado activo se considera la mejor referencia para el valor razonable, y se define como un mercado que cumple con ciertas condiciones, como la similitud de los bienes intercambiados, la presencia continua de compradores y vendedores, y la disponibilidad pública de precios conocidos y accesibles. Estos precios reflejan transacciones reales, actuales y regulares en el mercado. En ausencia de un mercado de referencia para evaluar el valor razonable, se admiten otras metodologías basadas en la aplicación de descuentos a los flujos de efectivo futuros asociados.

2.3. Marco teórico de la investigación

2.3.1. Empresa comercial Voltimax SAC

La Empresa se dedica a la comercialización de baterías para vehículos motorizados.

Misión: Cumplir con las expectativas de nuestros clientes, ofreciendo equipos especializados fabricados con tecnología avanzada, formando un equipo de trabajo eficiente, diseños modernos y calidad estandarizada, brindando el bienestar y confort de los usuarios.

Visión: Ser una empresa reconocida en el mercado comercial por innovación tecnológica y su liderazgo.

Principios de la empresa:

La empresa Comercial Voltimax SAC sienta sus bases en los siguientes principios:

- 1) **Igualdad.** - se promueve un trato justo y equitativo para la totalidad de los empleados de la empresa.
- 2) **Legalidad.** - enfocado en cumplir con las políticas, leyes y normativas bajo las cuales la empresa realiza sus operaciones.
- 3) **Transparencia.** - este permite que los trabajadores actúen con sinceridad y veracidad en todos los planos jerárquicos de la empresa.
- 4) **Respeto.** - encaminado a promover una armoniosa coexistencia fundamentada en el respeto recíproco entre todos los miembros que laboran en la organización.
- 5) **Eficiencia.** - cada empleado busca este principio, procurando que los procedimientos administrativos, comerciales y operativos de la compañía se lleven a cabo de manera óptima, aprovechando eficazmente los recursos financieros, humanos, materiales y tecnológicos disponibles, con la finalidad de alcanzar las metas y objetivos establecidos.
- 6) **Eficacia.** - el cumplimiento de metas y propósitos establecidos en cualquier actividad es lo que define la eficacia en dicha actividad.

- 7) **Cumplimiento.** - este se centra en que los empleados se comprometan con la comunidad y los clientes, desempeñando de manera responsable los acuerdos pactados en las situaciones y acuerdos establecidos.
- 8) **Productividad.** - este es esencial en la organización para mantener una ventaja por encima de los competidores, logrando un incremento en la capacidad de comercialización a través de nuevas perspectivas de gestión y organización, producción niveles de productividad superiores.
- 9) **Trabajo En Equipo.** - este busca mantener una coordinación constante entre los directores, gerentes y empleados de la empresa.

Valores:

- 1) **Amistad.** - La compañía aprecia la camaradería entre los colegas de trabajo, ya que fomenta un entorno laboral positivo y agradable.
- 2) **Cordialidad.** - Evidencia en la mayoría de los trabajadores de la empresa un tratamiento hacia los clientes, proveedores y colegas, afable creando un entorno de paz.
- 3) **Confianza.** - Implica que cada miembro de la empresa tiene confianza para asignar, autorizar, gestionar y compartir decisiones relacionadas con su responsabilidad.
- 4) **Compromiso.** - Toda persona que forma parte del equipo humano de la empresa adquiere un compromiso voluntario de cumplir con sus funciones y responsabilidades, asegurando la calidad en todas sus labores tanto para beneficio de la empresa como para colaborar con sus compañeros.
- 5) **Solidaridad.** - Este valor es impulsado por la dirección, fomentando la asistencia mutua en momentos desafiantes tanto en lo personal como en lo profesional, creando un fuerte espíritu de compañerismo y colaboración.
- 6) **Ética.** - Consiste en la integración de principios y valores para lograr un comportamiento ético acorde a las normas de la sociedad y la empresa.

- 7) **Moral.** - Es un valor frecuentemente adoptado en la sociedad, ya que promueve la regularización y organización de actividades que contribuyen a una convivencia positiva.
- 8) **Honestidad.** - Este valor se manifiesta en la realización de tareas, especialmente en aquellas que implican una gran responsabilidad, donde incluso las mayores tentaciones no logran influir en la integridad y honestidad de los trabajadores.
- 9) **Participación.** - Promueve un entorno favorable, basado en los principios y valores mencionados, donde cada individuo se sienta seguro para compartir sus ideas, facilitando la activa participación del talento humano en la toma de decisiones
- 10) **Responsabilidad.** - Al exigir que los miembros de la empresa mantengan su trabajo en orden, buscamos que demuestren una fuerte dedicación y cumplan completamente con sus responsabilidades.
- 11) **Disciplina.** - Se trata de uno de los valores fundamentales, en el cual un empleado disciplinado cumple con total responsabilidad, logrando un desempeño laboral exitoso.

Tabla 1

Estado de situación financiera de la empresa Voltimax SAC

VOLTIMAX SAC
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 de Diciembre de 2015 y 2014
(Expresado en Nuevos Soles S/.)

ACTIVO	2015	2014
Activo Corriente		
Efectivo y equivalentes de efectivo	3,490	1,254
Valores Negociables	5,240	1,747
Cuentas por cobrar comerciales	9,692	8,514
Existencias	38,768	25,542
Gastos pagados por anticipado	592	395
Total Activo Corriente	57,782	37,452
Activo No Corriente		
Inversiones en Valores	15,000	11,500
Inmuebles, maquinarias y equipo	72,450	45,300
Depreciacion acumulada	-	-
Total Activo No Corriente	64,260	43,210
TOTAL ACTIVO	122,042	80,662
PASIVO Y PATRIMONIO	2014	2013
Pasivo Corriente		
Tributo a Pagar	1,949	799
Cuentas por pagar comerciales	14,600	12,200
Ctras cuentas por Pagar diversas	12,343	5,132
Total Pasivo Corriente	28,892	18,131
Pasivo No Corriente		
Deudas a largo plazo	18,514	6,897
Prov. Para indemnizaciones	5,498	3,998
Total Pasivo No Corriente	24,012	10,895
Patrimonio		
Capital social	40,000	40,000
Reservas Legales	9,100	6,190
Reservas estatutarias	4,900	3,113
Resultado del ejercicio	15,138	2,333
Total Patrimonio	69,138	51,636
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	122,042	80,662

Tabla 2

Estado de resultado integral de la empresa Voltimax SAC

VOLTIMAX SAC
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
AL 31 de Diciembre de 2015 y 2014
(Expresado en Nuevos Soles S/.)

	2015	2014
Ventas	112,394	65,920
Costo de Ventas	- 68,118	- 39,238
Utilidad Bruta	44,276	26,682
Gastos de administracion	- 22,401	- 16,427
Utilidad de Operación	21,875	10,255
Otros Ingresos y (Egresos)		
Ingresos Financieros	3,750	1,250
Cargas Financieras	- 3,239	- 2,878
Otros Egresos	- 7,248	- 6,294
Utilidad antes de participaciones e impuestos a la renta	15,138	2,333
Participaciones	- 4,938	- 927
Impuesto a la renta 30%	- 3,060	- 422
UTILIDAD NETA	7,140	984

Tabla 3

Estado de cambios en el patrimonio neto de la empresa Voltimax SAC

VOLTIMAX SAC
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO
AL 31 de Diciembre de 2015 y 2014
(Expresado en Nuevos Soles S/.)

CONCEPTOS	CAPITAL SOCIAL	RESERVAS	RESULTADOS ACUMULADOS	TOTAL
SALDOS AL 01.01.2014	40,000	7,000	- 2,000	45,000
INCREMENTO DE LAS RESERVAS		2,303	4,333	6,636
				-
				-
SALDOS AL 31. 12. 2014	40,000	9,303	2,333	51,636
INCREMENTO DE LAS RESERVAS		4,697		4,697
RESULTADO DEL EJERCICIO			12,805	12,805
				-
				-
SALDOS AL 31. 12. 2015	40,000	14,000	15,138	69,138

Tabla 4

Estado de flujo de efectivo de la empresa Voltimax SAC

VOLTIMAX SAC
E ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
AL 31 de Diciembre de 2015 y 2014
(Expresado en Nuevos soles S/.)

CONCEPTOS	2015	2014
ACTIVIDADES DE OPERACION:		
COBROS POR OPERACIONES DEL GIRO	102,702	58,656
PAGOS POR OPERACIONES DEL GIRO	- 100,466	- 57,902
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACION	2,236	754
ACTIVIDADES DE INVERSION:		
COBROS POR VENTAS DE INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	-	-
PAGOS POR COMPRAS DE INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	-	-
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSION	-	-
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:		
COBRO DE PRESTAMOS OBTENIDOS	-	-
PAGO DE PRESTAMOS OBTENIDOS	-	-
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	-	-
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	2,236	754
SALDO INICIAL DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	1,254	500
SALDO FINAL DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	3,490	1,254

Determinación e interpretación de ratios financieros

Los procedimientos para analizar las finanzas se refieren a las técnicas implementadas para facilitar, desglosar o condensar la información numérica y descriptiva que se encuentra en los estados financieros (EF). El objetivo principal es evaluar relaciones dentro de un solo período y los cambios a lo largo de varios ejercicios contables. En cuanto a la forma en que se aborda el análisis de los EF, se reconocen dos procesos de evaluación principales: i) Método de análisis vertical: Este enfoque se aplica para examinar tanto el Estado de Situación Financiera como el Estado de Resultados al comparar los números de manera vertical, es decir, de arriba hacia abajo; ii) Método de análisis horizontal: Este método implica la comparación de estados financieros homogéneos en dos o más períodos consecutivos, con el fin de identificar aumentos, disminuciones o cambios en las cuentas de un período a otro. Este análisis es de gran relevancia para la empresa, ya que indica si ha habido modificaciones en sus operaciones y si los resultados han sido positivos o negativos. Además, ayuda a identificar áreas que requieren una mayor atención al representar cambios significativos en la dinámica de la empresa. A diferencia del análisis vertical, que es estático al evaluar y comparar datos de un solo período, el análisis horizontal es dinámico, ya que relaciona los cambios financieros presentados en términos de incrementos o reducciones de un período a otro. También muestra las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en relaciones, lo que permite un análisis completo de los cambios con el propósito de estudiarlos, interpretarlos y tomar decisiones informadas.

En el análisis vertical existen dos métodos:

- 1) Método de porcentajes integrales: Este procedimiento implica calcular la proporción porcentual de cada cuenta perteneciente al Pasivo, Activo y Patrimonio. Se toma como referencia el valor total del Activo y se determina el porcentaje que representa cada elemento del Estado de Resultados a partir de las Ventas netas. La fórmula utilizada es: $\text{Porcentaje integral} = \text{Valor parcial} / \text{valor base}$

X 100. Por ejemplo, si el valor del Activo total de la empresa es 122,042 y el valor de las Existencias es 38,768, el cálculo del porcentaje integral sería: $\text{Porcentaje integral} = 38,768/122,042 \times 100$, resultando en un porcentaje integral de 31.77%. Este análisis financiero es fundamental para evaluar la idoneidad de invertir o extender créditos a la empresa, así como para evaluar la eficacia de su gestión administrativa.

2) Procedimiento de ratios simples: Este método es altamente útil en la práctica, ya que posibilita la obtención de una amplia gama de índices y ratios. Estos índices permiten medir aspectos como la liquidez, solvencia, estabilidad, fortaleza y rentabilidad de la empresa, así como la duración de los inventarios almacenados, los plazos para cobrar a los clientes, los pagos a los proveedores y otros aspectos cruciales que permiten un análisis detallado del estado económico y financiero de la empresa.

Procedimiento de análisis:

Para realizar un análisis comparativo de dos EF, se deben seguir los siguientes pasos:

1. Se eligen dos informes financieros de períodos consecutivos, los cuales han sido preparados bajo criterios de valoración idénticos. Estos informes pueden ser el Estado de Situación Financiera o el Estado de Resultado Integral.
2. Se muestran las cuentas pertinentes a los estados que serán objeto de análisis.
3. Los montos de las cuentas son organizados en 2 columnas, reflejando la fecha a cotejar. Una muestra los valores correspondientes al lapso último, y la otra, el más antiguo.
4. Se agrega una columna adicional que indica las variaciones, calculadas como la diferencia entre los valores de los dos periodos, restando los valores del año

más reciente a los del año anterior. (Las variaciones son positivas si hay un aumento y negativas si hay una disminución).

5. Se incluye una columna adicional para presentar las variaciones en porcentaje. Este cálculo se logra dividiendo el valor de la variación entre el valor del periodo base y luego multiplicando por 100.

6. Se agrega otro renglón para mostrar las variaciones sobre las proporciones. Estas se calculan dividiendo los datos absolutos de los EF contrastados, utilizando como numerador los valores del año más actual y como denominador los valores del año anterior. Al examinar los datos resultantes, se puede inferir que una proporción menor a 1 indica una disminución, mientras que una proporción mayor señala un aumento.

Tabla 5

Análisis vertical del estado de situación financiera de la empresa Voltimax SAC, 2015 - 2014

VOLTIMAX SAC
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 de Diciembre de 2015 y 2014
(Expresado en Nuevos Soles Soles S/.)

ACTIVO	2015		2014		DIFERENCIA	
	S/.	%	S/.	%	S/.	%
Activo Corriente						
Efectivo y equivalentes de efectivo	3,490	2.86	1,254	1.55	2,236	178.31
Valores Negociables	5,240	4.29	1,747	2.17	3,493	199.94
Cuentas por cobrar comerciales	9,692	7.94	8,514	10.56	1,178	13.84
Existencias	38,768	31.77	25,542	31.67	13,226	51.78
Gastos pagados por anticipado	592	0.49	395	0.49	197	49.87
Total Activo Corriente	57,782	47.35	37,452	46.43	20,330	54.28
Activo No Corriente						
Inversiones en Valores	15,000	12.29	11,500	14.26	3,500	30.43
Inmuebles, maquinarias y equipo	72,450	59.36	45,300	56.16	27,150	59.93
Depreciacion acumulada (Neto)	- 23,190	- 19.00	- 13,590	- 16.85	- 9,600	70.64
Total Activo No Corriente	64,260	52.65	43,210	53.57	21,050	48.72
TOTAL ACTIVO	122,042	100.00	80,662	100.00	41,380	51.30
PASIVO Y PATRIMONIO	2,014		2,013			
Pasivo Corriente						
Cuentas por Pagar comerciales	14,600	11.96	12,200	15.12	2,400	19.67
Otras cuentas por pagar	14,292	11.71	5,931	7.35	8,361	140.97
Total Pasivo Corriente	28,892	23.67	18,131	22.48	10,761	59.35
Pasivo No Corriente						
Deudas por pagar a largo plazo	18,514	15.17	6,897	8.55	11,617	168.44
Otras deudas por pagar a largo plazo	5,498	4.51	3,998	4.96	1,500	37.52
Total Pasivo No Corriente	24,012	19.68	10,895	13.51	13,117	120.39
Total Pasivo	52,904	43.35	29,026	35.98	23,878	82.26
Patrimonio						
Capital social	40,000	32.78	40,000	49.59	-	-
Reservas	14,000	11.47	9,303	11.53	4,697	50.49
Resultados acumulados	2,333	1.91	333	0.41	2,000	600.60
Resultado del ejercicio	12,805	10.49	2,000	2.48	10,805	540.25
Total Patrimonio	69,138	56.65	51,636	64.02	17,502	33.89
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	122,042	100.00	80,662.00	100.00%	41,380	51.30

El análisis estructural facilita una rápida visualización de cómo están compuestas las inversiones de la empresa, permitiendo tomar decisiones sobre si es necesario aumentar, mantener o reducir los respectivos conceptos.

Tabla 6

Análisis estructural de inversiones de la empresa Voltimax SAC, 2015 - 2014

INVERSIONES	2015		2014	
	Sl.	%	Sl.	%
Activo corriente o capital de trabajo bruto	57,782	47.35	37,452	46.43
Activo no corriente o bienes de capital	64,260	52.65	43,210	53.57
Total Activo o Total inversiones	122,042	100%	80,662	100%

Interpretación:

1) En el año 2015, el AC constituyó el 47.35% de la estructura, en contraste con el activo no corriente que representó el 52.65%. A pesar de un ligero incremento en el activo corriente, la disposición de inversiones no parece idónea, ya que se percibe un exceso de activos no corrientes que no son esenciales de una empresa de carácter comercial.

2) Durante el año 2014, el AC representó el 46.43%, mientras que el activo no corriente constituyó el 53.57%. Según la necesidad de un mayor activo corriente para una empresa de naturaleza comercial, esta distribución no resultó ventajosa.

3) Durante la transición del año 2015 al 2014, se evidencia un aumento en los activos o inversiones, pero este incremento se centró principalmente en activos no corrientes en lugar de AC. Para estas empresas, es fundamental contar con una cantidad considerable de activo corriente o capital de trabajo bruto, ya que es donde se alojan las mercancías, las cuentas por cobrar de los clientes y los fondos en efectivo necesarios para comprar y pagar todo lo vinculado a su funcionamiento.

4) Las compañías de carácter comercial no precisan una suma significativa de activos no corrientes, sino únicamente los que son indispensables. No tienen la necesidad de adquirir terrenos, edificaciones o equipos de manera permanente, ya que estos pueden ser arrendados. Esta práctica les permite asignar mayores recursos al activo corriente o al CT bruto.

En cuanto a las inversiones, es crucial disponer de datos sobre la composición de las deudas de la empresa para la toma de decisiones acertadas sobre si es necesario incrementar, conservar o reducir dichas obligaciones.

Tabla 7

Análisis estructural de deudas de la empresa Voltimax SAC, 2015 - 2014

DEUDAS	2015		2014	
	Sl.	%	Sl.	%
Pasivo	52,904	43.35	29,026	35.99
Patrimonio neto	69,138	56.65	51,636	64.02
Total pasivo y patrimonio neto	122,042	100%	80,662	100%

Interpretación:

1) En ambos periodos, 2015 y 2014, contó con un haber neto o deudas propias que representan el 56,65% y el 64,02%, respectivamente. Estos índices son considerables, lo que señala que la empresa es solvente, de confianza y genera seguridad en sus clientes.

2) No obstante, en términos de pasivo o deudas con terceros, estos corresponden al 43,35% y al 35,99% para los años 2015 y 2014, respectivamente. Estos porcentajes son inferiores al patrimonio neto de la empresa en cada período, lo cual está en línea con lo mencionado anteriormente. Esto ratifica que la empresa tiene una mayor solvencia, aunque es esencial tener en cuenta el siguiente aspecto.

3) En la actualidad, las empresas están gestionando su operación con una proporción más alta de pasivos que de patrimonio neto, con el propósito de mitigar el

riesgo para los accionistas. Bajo esta premisa, es posible identificar que la estructura de deudas no está óptimamente configurada, dado que, según los porcentajes indicados, el patrimonio neto supera, lo cual incluye el capital social, reservas y resultados acumulados, siendo propiedad de estos. En consecuencia, en caso de algún contratiempo, estos serían los principales responsables.

4) Ante esta coyuntura, se requiere buscar una mayor financiación bancaria para incrementar el activo corriente. Esto permitirá mejorar tanto la liquidez como la estructura de deudas y, al mismo tiempo, la configuración de las inversiones.

5) En el ámbito financiero, las cifras que pueden parecer favorables no necesariamente lo son en realidad. En finanzas, todo está sujeto al contexto y lo que en un momento fue considerado beneficioso puede dejar de serlo. Del mismo modo, es posible que situaciones pasadas vuelvan a presentarse, ya que las finanzas empresariales son notoriamente volátiles y cambiantes.

Tabla 8

Análisis horizontal del estado de resultados de la empresa Voltimax SAC, 2015 - 2014

VOLTMAX SAC
E ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
AL 31 de Diciembre de 2015 y 2014
(Expresado en Nuevos Soles S/.)
ANALISIS ESTRUCTURAL Y HORIZONTAL

RUBROS	2015		2014		DIFERENCIA	
	S/.	%	S/.	%	S/.	%
Ventas	112,394	100%	65,920	100%	46,474	70.50
Costo de Ventas	- 68,118	- 60.61	- 39,238	- 59.52	- 28,880	73.60
Utilidad Bruta	44,276	39.39	26,682	40.48	17,594	65.94
Gastos de administracion	- 11,201	- 9.97	- 8,214	- 12.46	- 2,987	36.36
Gasto de ventas	- 15,293	- 13.61	- 14,507	- 22.01	- 786	5.42
Utilidad de Operación	17,782	15.82	3,961	6.01	13,821	348.93
Otros Ingresos y(Egresos)						
Ingresos Financieros	3,750	3.34	1,250	1.90	2,500	200.00
Cargas Financieras	- 3,239	- 2.88	- 2,878	- 4.37	- 361	12.54
Otros Egresos						
Utilidad antes de participaciones e impuestos a la renta	18,293	16.28	2,333	3.54	15,960	684.10
Impuesto a la renta 30%	- 5,488	- 4.88	- 700	- 1.06	- 4,788	684.00
UTILIDAD NETA	12,805	11.39	1,633	2.48	11,172	684.14

Interpretación:

1) Se nota que los costos y gastos están en línea con el nivel de ventas en los años 2015 y 2014, respectivamente. Sin embargo, es evidente que las ventas son deficientes en ambas etapas, lo que requiere mejoras a través de la facilitación de créditos, ventas a domicilio, ventas en línea, ventas por consignación, intercambio y otras alternativas negociables.

2) La utilidad neta alcanzada en 2015 es del 11.39%, marcando un aumento sustancialmente positivo en comparación con el modesto 2.48% de 2014. Este cambio se atribuye a factores relacionados con ventas, costos y gastos. La empresa cuenta con gastos apropiados; no obstante, existiría margen para disminuirlos mediante esfuerzos continuos, de igual forma con los costos, explorando posibles acuerdos con proveedores.

Desarrollo de los principales ratios del ejercicio 2015

Ratios de Liquidez

Los índices de liquidez, son llamados índices de tesorería o estructura financiera, tienen como finalidad evaluar la capacidad de la empresa para dar cumplimiento a sus compromisos de corto plazo, que incluyen deudas actuales o circulantes. Estos índices, se les de solvencia financiera, se enfocan en analizar tanto el activo como el pasivo corriente. Se pueden clasificar en cinco categorías: a) ratio corriente; b) ratio de acidez; c) ratio de efectivo; d) posición defensiva; e) capital de trabajo. Se destaca que el cálculo numérico de cada fórmula se basa en un Estado de Situación Financiera y un Estado de Resultados proporcionados como anexos, preparados específicamente para este propósito.

Ratio Corriente

También llamada ratio de liquidez, es uno de los indicadores más usados en el análisis financiero y se formula así:

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{57,782}{28,892} = 2.00$$

Interpretación:

Por cada Sol que debe a corto plazo la empresa tiene 2.00 nuevos soles. Así que podría saldar todas sus obligaciones.

a) Ratio de Acidez

La liquidez de una empresa puede evaluarse críticamente mediante una medición más rigurosa. Para calcularla, se excluyen los inventarios del activo corriente, ya que refieren la parte menos líquida del mismo.

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{57,782 - 38,768}{28,892} = \frac{19,014}{28,892} = 0.66$$

Interpretación: En caso de que los inventarios no se consideren en el activo corriente, la empresa dispone únicamente de 0.66 nuevos soles para saldar cada sol de deuda a corto plazo. Esta situación no representa la óptima para la empresa.

Ratio de Efectivo

El índice de efectivo o prueba superácida es una evaluación más detallada de la liquidez, ya que examina la proporción entre el efectivo disponible en caja y bancos y las deudas que deben pagarse a corto plazo.

$$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{3,490}{28,892} = 0.12$$

Interpretación: Si solo se considera el activo más fácilmente convertible en efectivo, la empresa no tiene la capacidad de cubrir sus obligaciones en el corto plazo, ya que tiene solo 0.12 nuevos soles por cada sol de deuda.

b) Posición Defensiva

El lapso de liquidez extrema indica cuánto tiempo una empresa puede funcionar utilizando solo sus activos fácilmente convertibles en efectivo, prescindiendo de ventas u otras fuentes de fondos. Los activos líquidos considerados para calcular este indicador comprenden principalmente efectivo en caja y bancos, inversiones a corto plazo y cuentas por cobrar a corto plazo.

$$\frac{\text{Activos Líquidos}}{\text{Egresos operativos diarios presupuestados}} = \frac{3,490 + 5,240 + 9,692}{120} = \frac{18,422}{120} = 154 \text{ días}$$

Interpretación: El período de liquidez extrema indica el lapso en el cual una empresa puede mantener sus operaciones utilizando únicamente sus activos fácilmente convertibles en efectivo, sin depender de ventas u otras fuentes de financiamiento. Los activos líquidos considerados en este cálculo incluyen principalmente efectivo en la caja

y en bancos, inversiones negociables y cuentas por cobrar a corto plazo. Si este período abarca más de 5 meses (150 días), los 154 días indican un intervalo muy apropiado para la empresa.

c) Capital de Trabajo (CT)

Una cantidad líquida, que técnicamente no es una estadística financiera, es la liquidez. Para determinarla, se resta el pasivo corriente del activo corriente. La empresa dispondrá de mayores recursos financieros para sus operaciones en curso cuando el activo circulante supere al pasivo circulante, lo que también denota una posición financiera estable.

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} \quad 57,782 - 28,892 = 28,890$$

Interpretación: La empresa dispone de un fondo de maniobra bruto de 57.782 que es suficiente para llevar a cabo sus actividades diarias si el ratio se calcula utilizando exclusivamente los activos más líquidos. Además, el fondo de maniobra neto es positivo, lo que implica que supera las obligaciones a corto plazo, puede liquidar todas las deudas a corto plazo y dispone de un excedente de 28.890 para gastos de explotación.

Principales decisiones empresariales:

Son las siguientes:

Tabla 9

Principales decisiones empresariales

RATIOS	FORMULA	2014	MERCADO	DECISION
<i>Ratios de Liquidez:</i>				
a). Ratio Corriente	Activo Corriente/Pasivo Corriente	2.00	2.50	Se tiene menos liquidez que el mercado por tanto la decisión es aumentar el activo corriente mediante ventas de activos fijos.
b). Ratio de acidez	Activo Corriente - Inventarios/Pasivo Corriente	0.66	1.00	Se tiene menos liquidez que el mercado por tanto la decisión es aumentar el activo corriente mediante ventas de activos fijos.
c). Ratio de efectivo	Caja y bancos/Pasivo Corriente	0.12	0.6	Se tiene menos liquidez que el mercado por tanto la decisión es cobrar las cuentas por cobrar para convertirlas en efectivo.
d). Posicion defensiva	Activos Liquidos/Egresos operativos diarios presupuestados	154 dias	170 dias	Se debe mejorar la posicion defensiva mediante la ventas de las mercaderias y cobro de las cuentas por cobrar.
e). Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	28.890,00	50.000,00	Se debe mejorar el capital de trabajo mediante las ventas de activos y conversion pasivos corrientes en pasivos no corrientes.

Fuente: Cámara de Comercio de Lima.

2.3.2. Gestión estratégica del área de tesorería

Pereda (2015) señala que se refiere a la manera en que se planifican, organizan, toman decisiones y controlan los recursos monetarios de una empresa. Esto involucra las estrategias implementadas para asegurar que el dinero cumpla su función en la empresa. Los ingresos y los gastos, respectivamente, constituyen una parte considerable de las transacciones económicas globales de una empresa. La puntualidad de los pagos y la reducción del dinero que no genera rendimientos son fundamentales para una gestión eficaz de la tesorería. Las cuentas corrientes de crédito, así como otros mecanismos del sistema financiero, permiten capitalizar los excedentes incluso a corto plazo y simplifican la administración de los flujos de entrada y salida de efectivo. El sistema monetario dispone de varios métodos de pago flexibles.

También implica la toma de decisiones en una empresa para: i) Adquirir los fondos requeridos para realizar las operaciones comerciales, como pagos a proveedores, salarios, deudas financieras e impuestos. Esto se logra mediante un control constante y una planificación de los flujos de efectivo actuales y futuros, combinado con el uso estratégico de financiamiento bancario. ii) Hacer rendir los excedentes de efectivo que se generan durante períodos generalmente breves, evitando que los fondos permanezcan inactivos. Esto se alcanza seleccionando productos financieros adecuados que generen ganancias sin comprometer la liquidez ni la seguridad. iii) Optimizar los costos financieros de la organización. Esto se logra seleccionando las mejores opciones de financiación para cada circunstancia, negociando acuerdos de refinanciación, modificando los términos de los bienes que se contrataron para ajustarlos a la coyuntura del mercado o amortizando parcialmente préstamos y créditos, entre otras opciones. iv) Controlar eficazmente los posibles riesgos derivados de las variaciones de los tipos de interés y de cambio.

Cuando una empresa necesita financiación o quiere invertir los excedentes que crea, recurre a su departamento o región de tesorería, que hace las veces de "banco principal". Comparando el rendimiento del departamento o área, o la relación entre sus costes y sus ingresos, es posible evaluar su eficacia. Las partes del balance conocidas como activos líquidos (o semilíquidos) y pasivos a corto plazo se incluyen en la gestión de tesorería. Supervisar las posiciones bancarias, invertir los excedentes de tesorería, ejecutar los flujos de entrada y salida de efectivo y satisfacer las demandas financieras son sólo algunas de las tareas asociadas a la gestión de tesorería.

Es esencial comprender a fondo cómo los flujos de efectivo que ingresan y salen afectan la liquidez de una empresa. Se pueden identificar dos corrientes de efectivo opuestas: los flujos de efectivo entrantes y los flujos de efectivo salientes. Estas corrientes se originan principalmente a partir de las operaciones comerciales relacionadas con los ciclos de ventas y

compras. Cuando se trata de la liquidez de una empresa industrial, las siguientes etapas suelen determinar la eficacia del cobro: El cumplimiento de la solicitud de un cliente consta de tres etapas: el registro (desde que la empresa acepta la solicitud hasta que el producto entra en el almacén), la comercialización y la entrega; El tiempo que transcurre entre la entrega de los artículos y la emisión de una factura; el tiempo que transcurre entre la emisión de una factura y el vencimiento del pago. el tiempo que transcurre entre el vencimiento de una factura y la recepción del pago (fecha contable); el tiempo que transcurre entre el registro de un cobro y la retirada efectiva del dinero de una cuenta bancaria.

En esta situación, el momento clave es la "fecha de valor", que corresponde al día en que el banco realiza efectivamente un abono o un cargo por una transacción. Esta fecha es crucial para calcular los intereses que la cuenta bancaria genera o adeuda.

Zapata (2015) destaca que el cash management (CM) abarca la gestión de la tesorería, esta perspectiva considera a la tesorería como un centro donde se gestionan los movimientos financieros de la empresa, sin importar su actividad económica. Este enfoque es esencial en todas las empresas y se destaca como una prioridad en muchas de ellas. Es importante resaltar que la gestión de tesorería no se limita a una técnica, sino que se convierte en una cultura arraigada en la empresa, estrechamente relacionada con la administración de la liquidez inmediata, que abarca tanto el saldo en caja como los fondos en instituciones financieras. Además, la integración del flujo de caja en la gestión del capital circulante es una visión amplia que se conecta con las áreas de ventas, compras, cobros y pagos, con el objetivo de optimizar el capital circulante bajo el concepto de "tesorería cero". El principal propósito es administrar de manera eficaz las fuentes de financiamiento, minimizando los costos y coordinando los flujos de entrada y salida de efectivo.

La previsión, la organización del saldo y la circulación de efectivo, y el control son los tres principios fundamentales de las prácticas de gestión de tesorería (GC). Los objetivos de

estos métodos son la reducción de costes, la agilización de la obtención de fondos mediante esfuerzos departamentales coordinados, la financiación adecuada del capital circulante y el cumplimiento puntual de las obligaciones. En pocas palabras, el objetivo es convertir el departamento de gestión de tesorería en una máquina de hacer dinero.

Por otro lado, Aunque las transacciones comerciales se registran siguiendo las regulaciones contables, es fundamental, para una gestión eficiente de la tesorería, evaluar estas operaciones desde la perspectiva de la disponibilidad real de fondos, dándole prioridad a la fecha en que efectivamente se recibe el cobro o ingreso. En la gestión de tesorería, se deben tener en cuenta aspectos cruciales como la posición bancaria, la posición según la fecha de valor y la posición previsional. La posición bancaria ofrece un reflejo fiel de la situación actual de los movimientos bancarios en comparación con los registros contables. Es importante destacar que, a pesar de que la contabilidad puede registrar un cheque como cobrado al momento de recibirlo e ingresar los fondos al banco, en la práctica, los fondos no están disponibles hasta algunos días después debido a las regulaciones vigentes sobre el período de procesamiento de cargos y abonos. Por tanto, es esencial tener un control minucioso de la tesorería considerando estos aspectos operativos.

Martínez (2015) planteó que la gestión estratégica del área de Tesorería comprende un cuerpo de acciones emprendidas por los líderes o profesionales de este campo con el fin de supervisar y controlar los flujos de ingresos y gastos en efectivo y sus equivalentes. Estas estrategias involucran diversas facetas, como planificación, organización, dirección, coordinación y supervisión de los movimientos de dinero. Se destacan estrategias orientadas hacia la mejora continua de la gestión de tesorería, lo que abarca la economía, eficiencia, efectividad y la búsqueda constante de mejoras en los ingresos y gastos. Además, se abordan estrategias relacionadas con los aspectos financieros y contables de estos flujos, como su reconocimiento, medición, registro en los libros contables y presentación precisa. También se

consideran estrategias que abarcan el compromiso, el devengado, el pago y la cobranza de transacciones comerciales. En resumen, la gestión estratégica de Tesorería implica la implementación de medidas integrales con el objetivo de optimizar los movimientos financieros de la organización.

Políticas de cobros de la tesorería:

Mendoza (2015) resalta que las políticas de trabajo y cobro en una organización fluyen desde los empleados más experimentados hacia los recién llegados, perpetuando las técnicas efectivas en la gestión de cobranzas. Las políticas de cobro se asocian a los procedimientos que regulan la recuperación de créditos concedidos a los clientes y deben ser claras, definidas y documentadas. Establecer políticas de cobro es crucial para guiar al personal y orientar a los nuevos empleados. La implementación de estas políticas ofrece beneficios como uniformidad en el trato a los clientes y mayor independencia del personal en la gestión de cobros.

La eficiencia en la gestión del dinero invertido en cuentas por cobrar es fundamental para la estabilidad y flujo de efectivo de una empresa. Registrar adecuadamente las transacciones, mantener registros precisos y actualizarlos es esencial. La gestión de cobranza debe garantizar cobros puntuales y evitar retrasos en los pagos de los clientes. Además, una comunicación efectiva entre los departamentos de cobranza y contabilidad es crucial para mantener informada a la gerencia y tomar decisiones acertadas. La optimización del sistema busca lograr una gestión eficiente de activos y pasivos a corto plazo, asegurando el retorno efectivo de los activos entregados en créditos.

Martínez (2015) señaló que las cuentas por cobrar son los derechos legales de una empresa a futuros pagos en efectivo, productos o servicios. Estos derechos son el resultado de tratos comerciales y constituyen un activo valioso para la mayoría de las empresas, especialmente las que obtienen la mayor parte de sus ingresos de las ventas a crédito. La

contabilización de las cuentas por cobrar consta de cuatro pasos: reconocimiento, medición, valor y reconocimiento o conversión.

En el reconocimiento, se establece que las cuentas por cobrar se reconocen al mismo tiempo que los ingresos en el momento del compromiso entre el vendedor y el comprador. La medición implica determinar la cantidad que se reconocerá, generalmente acordada durante la transacción, pero ajustada por descuentos por pronto pago o intereses adicionales en caso de pagos tardíos. La valuación consiste en asignar un valor para su presentación en el Balance General, considerando aspectos como acumulación de intereses o provisiones para descuentos e incobrables. Por último, la conversión ocurre cuando se realizan los cobros, ajustando las cuentas en función de descuentos, intereses y devoluciones.

Una gestión efectiva de las cuentas por cobrar implica una planificación clara de las ganancias y ventas, así como un análisis y control minucioso de los cobros relacionados con la actividad de ventas y el tiempo transcurrido. La eficiencia en la utilización de los fondos invertidos en cuentas por cobrar se evalúa mediante razones como la circulación de cuentas y el período promedio de cobro, considerando la rapidez y calidad con la que se manejan estas inversiones y las políticas de la empresa.

Según Méndez (2015), el Departamento de Tesorería es la unidad encargada de supervisar y llevar a cabo operaciones relacionadas con la administración de los fondos que maneja la empresa, siempre siguiendo las normativas y métodos establecidos. Este departamento asume una responsabilidad directa en la gestión de ingresos y gastos. El líder de este departamento debe tener, como mínimo, una educación universitaria en el campo profesional y poseer conocimientos y experiencia adecuados para desempeñar su rol. El Departamento de Tesorería es responsable de centralizar y gestionar la totalidad de los fondos recibidos o recolectados en su entorno de interés, coordinarse eficazmente con otros departamentos o encargados de los sistemas relacionados con la gestión financiera, y de las

otras divisiones de recursos y servicios de la empresa, dictar normas y procedimientos internos para garantizar un apoyo financiero adecuado a las operaciones institucionales y desarrollar sistemas de gestión financiera.

La evaluación de la tesorería:

Según Martínez (2015), las previsiones de ingresos se analizan teniendo en cuenta el historial y el estado actual de los fondos gestionados, así como los devengos, autorizaciones y transferencias que se abonan mensualmente con cargo a dichos fondos como parte del proceso de evaluación. La adquisición y utilización de financiación temporal es objeto de seguimiento como parte del programa definido del Presupuesto de Caja. Se evalúan los resultados del examen periódico de la ejecución financiera del Tesoro, que incluye tanto la gestión de los ingresos como la de los gastos.

Principios de tesorería:

Martínez (2015) destaca los principios esenciales de tesorería para una gestión eficaz de cobros y pagos en una empresa. Estos incluyen: Unidad de Caja: Centralizar la administración de fondos sin importar su origen, manteniendo la titularidad y registro adecuados. Economicidad: Manejar los fondos de manera óptima, minimizando los costos asociados. Veracidad: Asegurar que las autorizaciones y operaciones se basen en información documentada y legalmente autorizada. Oportunidad: Garantizar la disponibilidad oportuna de fondos para su uso cuando sea necesario. Programación: Organizar los flujos de ingresos y gastos previstos para tomar decisiones financieras adecuadas. Seguridad: Prevenir problemas imprevistos en las transacciones monetarias llevando registros precisos. También se proponen estrategias de cobro, como la consolidación, el uso de cuentas corrientes para la gestión del dinero y la instalación de salvaguardas. En conclusión, el éxito de la gestión de tesorería requiere minimizar los gastos, maximizar la eficiencia, minimizar la exposición al riesgo y maximizar la disponibilidad de efectivo en el momento oportuno. El sistema financiero ofrece

una serie de opciones de pago que pueden adaptarse a sus necesidades específicas, así como bienes que pueden ayudarle a alcanzar sus objetivos.

Mejora del capital de trabajo empresarial

Van Horne (2013) define la optimización del capital circulante como el control deliberado de los recursos inmediatos de una empresa para garantizar su funcionamiento continuado durante los próximos años. Se trata de gestionar, organizar y gobernar estos recursos con eficacia. Para evaluar la salud fiscal de una empresa, primero hay que determinar su capital circulante, que es el activo circulante menos el pasivo circulante. Los componentes clave incluyen activos líquidos como efectivo, cuentas por cobrar y existencias, así como valores negociables.

Las ventas a clientes son la principal fuente de capital circulante, que se utiliza para pagar el coste de los bienes vendidos y otros gastos de explotación. También puede utilizarse para recomprar acciones, invertir en activos a largo plazo o pagar deudas. Si una empresa tiene un fondo de maniobra positivo, significa que sus activos corrientes son suficientes para cubrir sus pasivos corrientes. Si su fondo de maniobra es negativo, tiene un problema financiero y necesita encontrar formas de aumentar sus activos corrientes, como vender algunos de sus activos no corrientes.

Es relevante destacar dos tipos de capital de trabajo según el tiempo: el permanente, que cubre las necesidades a largo plazo, y el temporal, que varía según las necesidades estacionales. Las fuentes de capital de trabajo incluyen operaciones regulares, venta de instrumentos financieros, ganancias por la venta de valores negociables, contribuciones de los propietarios, venta de activos fijos, reembolso de impuestos y préstamos bancarios. Es esencial que el capital de trabajo permita a la empresa enfrentar emergencias o pérdidas sin quebrar.

De acuerdo con Weston (2013), el capital circulante, también conocido como activo circulante, se refiere a los activos líquidos (como efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e

inventarios) que una empresa necesita para funcionar. Estos fondos líquidos son esenciales para que la empresa pueda hacer frente a sus necesidades de funcionamiento cotidianas, como la compra de insumos, materias primas, mano de obra y reposición de activos fijos. El capital circulante se calcula objetivamente deduciendo las obligaciones corrientes de los activos corrientes para obtener el capital circulante neto contable. Los riesgos de iliquidez pueden evitarse manteniendo el coeficiente corriente por encima de 1. Los socios pueden optar por capitalizar la empresa o adquirir deuda si el flujo de caja proporcionado por los activos líquidos es insuficiente para cumplir las obligaciones y las necesidades de capital circulante, pero esta última opción es menos deseable porque podría agravar el problema. Mantener o aumentar el capital circulante y hacer frente a diversas obligaciones depende de la capacidad de la empresa para crear flujo de caja. La seguridad del fondo de maniobra depende de una gestión cuidadosa de las existencias, las obligaciones y los débitos. La clave para mantener los recursos desbloqueados es contar con una política bien definida para cada uno de estos factores. Los desequilibrios del capital circulante también pueden evitarse si las políticas de cartera y de cuentas por pagar son coherentes entre sí.

De acuerdo con Gitman (2013), el CT, se le conoce como fondo de maniobra, es una parte esencial de la administración financiera de una empresa, y su objetivo principal es evaluar su capacidad para mantener sus operaciones a corto plazo. Hay dos enfoques para definir dicho fondo: uno desde la perspectiva de los activos y otro desde la perspectiva de los recursos financieros.

En cuanto a los activos, el fondo de maniobra es la porción del activo a corto plazo que se respalda mediante fuentes de financiamiento a largo plazo. En otras palabras, es el capital utilizado para financiar el activo circulante después de financiar los activos fijos. Esto proporciona un margen constante de solvencia y ayuda a mitigar el riesgo de insolvencia si se deben pagar la totalidad de las deudas a corto plazo en un momento dado.

En términos de recursos financieros, el fondo de maniobra se refiere al excedente de recursos a largo plazo una vez que se han cubierto los activos fijos. Estos recursos se destinan a financiar las operaciones de corto plazo de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventario. Un fondo de maniobra positivo indica que la empresa cuenta con activos líquidos que superan sus obligaciones a corto plazo.

Es esencial mantener un balance entre las inversiones y la financiación de una compañía y garantizar que los activos a corto plazo se financien con recursos a corto plazo, mientras que los activos no corrientes se financien con capitales permanentes. Un fondo de maniobra negativo indica que parte del activo fijo se financia con recursos a corto plazo, lo que puede requerir medidas como la venta de activos, endeudamiento a largo plazo o una ampliación de capital para corregir la situación.

El valor del fondo de maniobra radica en su capacidad para evaluar el equilibrio patrimonial de una empresa, aunque no garantiza con certeza absoluta su valor o signo. La necesidad de un fondo de maniobra puede variar según la industria y el tipo de negocio, con algunas empresas requiriendo mayores necesidades debido a sus procesos de producción, mientras que otras, como las empresas minoristas o de servicios, pueden tener necesidades menores debido a una mayor liquidez.

Según Gómez (2014), la administración del capital de trabajo es fundamental en la gestión financiera de una empresa, ya que implica la eficaz gestión de todos los activos y pasivos a corto plazo. Su objetivo principal radica en preservar un nivel apropiado de CT para evaluar la liquidez y proporcionar un entorno de garantía aceptable a los directivos y administradores. El CT se define como la diferencia entre los activos y los pasivos a corto plazo de una empresa, y se considera positivo cuando los activos corrientes superan a las obligaciones a corto plazo. Este capital es esencial para cumplir con las responsabilidades a corto plazo y mantener un margen de seguridad. Un margen más amplio en este aspecto conlleva un menor

riesgo de insolvencia. Sin embargo, la dificultad radica en la capacidad de prever las futuras entradas de efectivo, ya que activos como cuentas por cobrar e inventario pueden ser difíciles de convertir en efectivo en el corto plazo. La relación entre la rentabilidad y el riesgo está estrechamente relacionada con la gestión del capital de trabajo. Un mayor CT reduce el riesgo de insolvencia, pero también puede traducirse en una menor rentabilidad. La gestión adecuada busca alcanzar un equilibrio que maximice las ganancias y minimice el riesgo.

La naturaleza de la empresa también influye en la gestión del CT, ya que algunas empresas dependen más de activos fijos que de activos corrientes para generar ganancias. La estructura financiera debe equilibrar pasivos corrientes y activos corrientes de manera eficiente.

Según Hernández (2014), una empresa requiere de recursos disponibles a corto plazo para satisfacer diversas necesidades operativas, como adquisición de insumos, materias primas, pago de salarios y renovación de activos fijos. Estos recursos componen el CT de la empresa y son esenciales para su funcionamiento eficiente. La gestión adecuada del capital de trabajo permite a la empresa operar sin limitaciones financieras, enfrentar imprevistos y asegurar el cumplimiento de sus deudas y responsabilidades financieras.

Para evaluar el capital de trabajo, se realiza un cálculo que implica restar los pasivos corrientes de los activos corrientes, resultando en el llamado CT Neto Contable. Esta medición está estrechamente vinculada con la Liquidez Corriente, que se determina dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. Se busca que esta relación sea al menos de 1:1, lo que indica que la empresa posee suficientes activos para cubrir sus pasivos a corto plazo.

A pesar de que una relación corriente de 1:1 podría implicar que el capital de trabajo es nulo, muchas empresas operan con un capital de trabajo cero o incluso en números negativos. Esto no necesariamente señala una falta de recursos, sino que sus pasivos a corto plazo pueden superar a sus activos a corto plazo. Sin embargo, si los pasivos a corto plazo igualan o superan a los activos a corto plazo, existe un alto riesgo de falta de liquidez. En esta situación, se

requiere financiamiento para cubrir esta carencia de liquidez, lo que podría llevar a un ciclo perjudicial.

El CT está estrechamente relacionado con la capacidad de la empresa para generar flujo de efectivo. Un flujo de efectivo eficiente es crucial para mantener o incrementar el capital de trabajo. La habilidad de la empresa para generar efectivo con una inversión mínima tiene un impacto significativo en su capital de trabajo y su capacidad para cumplir con compromisos y planificar futuras inversiones.

Capital de trabajo bruto:

Se representa a la cantidad total de AC de la organización. Esta perspectiva nos permite apreciar el Capital de Trabajo de manera cualitativa.

Desde esta perspectiva, se considera la suma de todos los activos corrientes, incluyendo aquellos conceptos que la organización utiliza a corto plazo para llevar a cabo sus operaciones. Estos conceptos se representan en rubros de Caja y Bancos, Cuentas por Cobrar, Valores Negociables e Inventarios.

Capital de trabajo neto:

El CT de una empresa se calcula deduciendo sus pasivos corrientes de sus activos corrientes, que son activos que pueden convertirse en efectivo en el plazo máximo de un año. En este sentido de la CT, se considera que el capital permanente, como el pasivo a largo plazo y los fondos propios, contribuye a financiar los compromisos a corto plazo de la empresa. Los activos deben ser superiores a los pasivos para que exista una CT neta. La $CTE - PAS.TCE = TNC$ es la ecuación correspondiente. Utilizando esta fórmula, podemos obtener tres resultados diferentes al restar las obligaciones corrientes de los activos corrientes: Hay tres resultados posibles para el capital circulante: (i) positivo ($AC > PC$), (ii) neutro ($AC = PC$), y (iii) negativo ($AC < PC$). Si una empresa no tiene capital circulante o lo tiene negativo, se encuentra en una situación financiera precaria. Esto dificulta la capacidad de la empresa para hacer frente a los

pagos cuando vencen y puede llevar a la venta de la empresa. En este contexto, el CT resulta muy útil porque puede utilizarse para calibrar la probabilidad de que una empresa experimente insolvencia técnica. El activo circulante y el pasivo circulante son las piedras angulares de la CT, según la definición generalmente reconocida.

Activo corriente (ac):

El AC, también llamado activo circulante, es una parte integral del total de activos de una compañía y engloba los activos más fácilmente convertibles en efectivo en un plazo máximo de un año. Estos activos abarcan cuentas que representan propiedades y derechos que serán convertidos en efectivo en el transcurso de ese período. Se relacionan con propiedades y derechos que se anticipa que serán transformados en efectivo, vendidos o consumidos dentro del año o del ciclo operativo de la empresa. Este activo se divide en tres categorías según su capacidad de convertirse en efectivo: Disponible, Exigible y Realizable, junto con otros componentes.

Activo disponible: Se compone de cuentas que representan activos que pueden utilizarse para cumplir con obligaciones financieras cuando llega el momento. Estas cuentas engloban efectivo en mano, fondos depositados en cuentas bancarias y diversas inversiones a corto plazo. La cuenta "Caja y Bancos" refleja el capital en forma líquida, que incluye efectivo, cheques, depósitos en entidades bancarias, transferencias, órdenes de pago y otros instrumentos que se reconocen como medios de transacción. Estos activos permiten el pago de deudas, la realización de transacciones y la participación en operaciones comerciales. En consecuencia, una empresa puede disponer de fondos disponibles tanto en efectivo como depositados en instituciones bancarias.

Activo exigible: En esta categorización se engloban todos los activos o documentos que la empresa posee, representados por las sumas pendientes que deben ser recaudadas de terceros en un plazo breve. En otras palabras, aquí se agrupan las subdivisiones contables

generadas a partir de las ventas de bienes y servicios realizadas por la empresa como parte de su actividad económica regular, así como los créditos otorgados a los trabajadores o accionistas.

En este grupo se encuentran:

Clientes: En esta categoría se incluyen las cuentas que representan los montos adeudados a la empresa debido a las transacciones comerciales que ha llevado a cabo, es decir, a la venta de bienes o la prestación de servicios que son parte de su actividad. Estas cuentas también se conocen como Cuentas por Cobrar Comerciales.

Cuentas por cobrar a accionistas y personal: Los dueños y personas asociadas a la empresa tienen compromisos pendientes que representan cantidades pendientes de pago. Los accionistas tienen obligaciones con la empresa debido a contribuciones y aportaciones de capital que aún no han sido abonadas. También se comprenden en esta clasificación los pagos anticipados y adelantos recibidos por parte de la empresa, como participaciones, comisiones y salarios. Respecto a los préstamos concedidos a los empleados, se refiere a los montos proporcionados como adelantos de salarios tanto para empleados como para trabajadores, los cuales deben ser deducidos a través de la nómina.

Cuentas por cobrar diversas: Dentro de esta clasificación se encuentran las cuentas que muestran obligaciones a favor de la empresa, que surgen de transacciones que no forman parte de las operaciones principales de su actividad principal. Estos compromisos están vinculados con ingresos futuros, como préstamos de dinero, pagarés de clientes y otros similares.

Activo realizable: El AC está compuesto por los inventarios en empresas comerciales destinados a la venta, así como las existencias de materias primas, productos terminados y productos en proceso en empresas industriales. La cuenta de existencias engloba los elementos que la empresa utiliza en sus operaciones comerciales y de producción, incluyendo los

productos terminados listos para su venta, que se conoce como inventario de existencias. Es crucial llevar a cabo inventarios físicos de manera regular y constante para conocer su composición y estructura.

En lo que respecta a los Valores Negociables de la empresa, se refieren a instrumentos de mercado a corto plazo que pueden ser fácilmente convertidos en efectivo. Estos valores deben ser vendidos en el mercado bursátil según las cotizaciones vigentes y su valor nominal o precio debe ser negociado. Por lo general, estos valores son considerados activos líquidos de la empresa e incluyen bonos corporativos, certificados bancarios y gastos prepagados. Los gastos prepagados son pagos realizados por servicios que aún no se han recibido y se consideran activos hasta que se haya recibido el servicio.

Dentro del activo corriente, desde la perspectiva contable, estas partidas se refieren como cargas diferidas que se amortizarán en el ejercicio o ejercicios futuros. Estas cargas diferidas engloban intereses devengados, seguros pagados por adelantado, alquileres pagados por adelantado, entregas a rendir cuenta y adelantos de remuneraciones. Se anticipa que los gastos prepagados se reconocerán en los estados financieros dentro de un año a partir de la fecha del balance.

Pasivo corriente (pc):

En esta categorización se agrupan todos los registros que representan compromisos de pago de la empresa que deben ser cumplidos en su ciclo operativo (a corto plazo). Cuando las empresas emplean crédito, generan una responsabilidad, lo que conlleva a un aumento del pasivo que persiste hasta que la deuda por mercancías, materiales, insumos y servicios adquiridos a crédito es saldada o amortizada. Estos conforman una fuente de financiamiento. La clasificación del PC se organiza de acuerdo con el grado de exigibilidad de las deudas y deberes de la empresa. El PC cuenta con una única subcategorización:

Pasivo exigible: Esta clasificación engloba las cuentas de proveedores, facturas pendientes de pago, obligaciones pendientes de cumplir, cuentas relacionadas con instituciones bancarias que tienen saldos a favor debido a acuerdos de sobregiro en cuenta corriente u otros préstamos ocasionales, así como cualquier otra cuenta que no supere el límite de corto plazo, es decir, un año.

Las cuentas que comprenden esta clasificación son:

Sobregiros bancarios: Estos compromisos surgen a partir de préstamos financieros proporcionados por entidades bancarias. El banco, tras la aprobación de un sobregiro, permite al empresario emitir cheques hasta un límite permitido que es propiedad del banco, y se pacta el pago de intereses sobre esta cantidad. Los préstamos concedidos por instituciones bancarias se registrarán como cuentas por pagar variadas en la fecha de su vencimiento.

Tributos por pagar: Se refiere a las obligaciones financieras de corto plazo de la empresa con entidades gubernamentales o supervisores, que están relacionadas con impuestos, tasas, contribuciones o pagos, además de los salarios pendientes y las participaciones por pagar. Estos comprenden los pagos que la empresa tiene pendientes en términos de salarios, vacaciones, bonificaciones y participaciones que debe abonar a su personal, además de las remuneraciones y asignaciones al consejo directivo y su parte en las ganancias.

Proveedores: Representan los compromisos adquiridos con los proveedores como consecuencia de las transacciones habituales del intercambio comercial, como las deudas de corto plazo generadas por la adquisición de bienes y servicios, junto con los gastos asociados a la actividad básica de la empresa.

Dividendos por pagar: Esta categoría registra las ganancias que ha generado la empresa y que, habiendo sido destinadas para la distribución entre los socios o accionistas, aún no han sido abonadas hasta la fecha del informe financiero.

Cuentas por pagar diversas: Estas responsabilidades surgen a partir de operaciones que no están relacionadas con actividades comerciales. Estos compromisos pueden ser contraídos con terceros o con los socios debido a préstamos concedidos.

Provisiones diversas: Engloba las subcuentas que explican las responsabilidades que, de manera plausible, podrían afectar los bienes del CT de la compañía en el próximo período

El CT desempeña un papel fundamental para los gerentes financieros y las empresas en su conjunto al proporcionar flexibilidad operativa y evitar limitaciones financieras importantes. Esto les permite abordar imprevistos sin correr el riesgo de desequilibrios financieros. Asimismo, les posibilita cumplir con los pagos de deudas y obligaciones de manera puntual, preservando así la reputación crediticia de la empresa. No obstante, un excedente de CT, especialmente en efectivo y valores negociables, puede resultar perjudicial al no utilizarse de manera productiva. Un CT apropiado conlleva varios beneficios:

- a) Resguarda al negocio de los efectos de aspectos macroeconómicos, como la inflación y la devaluación de la moneda, que pueden reducir el valor de los activos corrientes debido a la pérdida de poder adquisitivo de la moneda.
- b) Mantiene relaciones sólidas con los proveedores, lo que facilita mantener líneas de crédito que pueden ser valiosas en situaciones inesperadas o de crisis.
- c) Asegura un inventario adecuado para satisfacer las exigencias y demandas de los clientes de manera oportuna.
- d) Facilita ofrecer condiciones de crédito favorables a los clientes, en consonancia con la política adoptada por la empresa.

La asignación de recursos a activos y obligaciones corrientes, incluidas las decisiones sobre el flujo de caja y el calendario de pagos de la deuda a corto plazo, constituye la CT. El despilfarro de fondos, el fomento de inversiones que no serán lucrativas y la complicación del

control administrativo sobre la compra de productos básicos y activos fijos son posibles resultados de la abundancia de este capital.

Las devoluciones del impuesto sobre la renta, las ventas de bonos vencidos y de acciones de capital, los préstamos bancarios, los créditos comerciales y las operaciones comerciales habituales son fuentes potenciales de CT.

Consideraciones como los requisitos de inversión, los límites de endeudamiento y los vencimientos de los préstamos ayudan a establecer el nivel correcto de CT. Las empresas pueden capear el temporal con la ayuda de suficiente CT. Aunque no existen directrices rígidas y rápidas, muchos profesionales recomiendan mantener un ratio activo/pasivo actual de al menos 2:1. Debido a la amplia gama de liquidez disponible en el activo circulante, esta ratio puede no ser exacto. Por lo tanto, analizar la liquidez de la empresa es la mejor manera de establecer la cantidad correcta de CT.

El volumen de negocio, el volumen de ventas, las condiciones de compra de mercancías, la rotación de las existencias y de las cuentas por cobrar, y el promedio de días de ventas pendientes influyen en la determinación de la CT total. Los componentes del CT, como los activos líquidos, las inversiones a corto plazo, las cuentas por cobrar y el inventario, se ven afectados en distinto grado por estas variables. Las empresas industriales, por ejemplo, necesitarán más capital circulante que las empresas de servicios porque tendrán que invertir más en materias primas. La necesidad de CT también aumentará en paralelo a la expansión del volumen operativo. Habrá que invertir menos dinero en existencias si los compradores pueden obtener mejores condiciones de financiación. Se necesitará menos CT si las existencias se venden y reponen con mayor regularidad.

Conforme a Madura (2014), una disminución en el valor real de valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar en comparación con su valor contable resultará en una reducción del Capital de Trabajo. Por ende, a medida que aumenta el riesgo de pérdida, es

necesario contar aún más este para garantizar la solvencia de la empresa. Su insuficiencia de puede tener diversas causas, entre las que encuentran un nivel bajo o negativo, lo que eleva el riesgo de no poseer solvencia técnica. Ello se manifiesta cada vez que la empresa no logra cumplir con sus compromisos de efectivo o de pago a medida que se vencen. Las pérdidas operativas representan una de las causas por las que una empresa puede incurrir en pérdidas. Esto puede originarse debido a diversas razones, como ventas que no son suficientes para cubrir los costos de generación, una disminución en los precios de venta debido a la competencia, gastos excesivos relacionados con cuentas pendientes de cobro no recuperadas, un incremento en los gastos a pesar de una disminución en las ventas, y otros factores similares. Además, pérdidas extraordinarias en operaciones, como la devaluación del mercado de activos por desastres naturales, la incapacidad de obtener financiamiento externo para cubrir las necesidades de expansión del negocio y una política de dividendos poco conservadora, también pueden contribuir a la falta de Capital de Trabajo. La asignación de fondos corrientes en la adquisición de activos no corrientes, como mercancías de rotación lenta o activos no productivos, así como incrementos en los precios debido a factores macroeconómicos, son también elementos que pueden aumentar la necesidad de Capital de Trabajo.

De acuerdo con Flores (2013), todas las empresas requieren Capital de Trabajo para asegurar su expansión, cualquier modificación sustancial en la extensión o carácter de las operaciones puede plantear dificultades en la gestión de la empresa. No obstante, existen situaciones en las que el Capital de Trabajo no se gestiona de forma eficiente. Por ejemplo, la sección de cuentas por cobrar, que forma parte integral del Capital de Trabajo, a menudo no recibe la atención adecuada, lo que puede contribuir al colapso del negocio. Algunas compañías centran su atención únicamente en la venta y no dan importancia a establecer una política de créditos óptima. A pesar de que estas compañías puedan exhibir ganancias notables en sus estados financieros, en verdad están incrementando el valor en la categoría de cuentas

pendientes de pago. Esto da lugar a una demanda constante de recursos para respaldar los inventarios que se convierten en cuentas pendientes de pago.

Una administración ineficiente del Capital de Trabajo, causada por una falta de dirección, organización y control en la empresa, puede desencadenar una planificación de ventas deficiente y, en última instancia, llevar al fracaso del negocio. Si la empresa no ejerce un control adecuado en la distribución de sus productos, está utilizando sus recursos de forma ineficiente. Por lo tanto, es fundamental considerar que a medida que se aumenta la rotación de inventarios vendidos y reabastecidos, se reduce la cantidad necesaria de Capital de Trabajo. Una rotación de inventarios más alta debe ir acompañada de una recuperación relativamente rápida de cuentas por cobrar.

Conforme a Robles (2014), disponer de un nivel apropiado de Capital de Trabajo es fundamental para evitar problemas de liquidez en una empresa. Aunque los fondos generados por el activo circulante son utilizados para pagar el pasivo circulante, es esencial que el Capital de Trabajo sea proporcionado al pasivo circulante para que ofrezca un margen de garantía. Si una empresa lo posee puede mitigar los impactos adversos de la inflación y/o devaluación de la moneda, preservar la solidez técnica, acceder a créditos, mantener un inventario adecuado para cumplir con los requerimientos de los clientes y asegurar la eficacia en sus operaciones.

Sin embargo, un excedente de Capital de Trabajo en factores como efectivo y valores negociables en las empresas puede suscitar preocupaciones, dado que no se emplean de forma productiva. Los directivos o administradores empresariales se rigen por dos enfoques en la gestión de la liquidez: aquellos que buscan evitar problemas con los acreedores al usar sus recursos de manera restringida, generando utilidades moderadas, y aquellos que optimizan la utilización del Capital de Trabajo para obtener utilidades más considerables, aunque con un riesgo mayor. Un exceso de Capital de Trabajo puede fomentar inversiones no necesarias,

dificultar la administración efectiva de las compras y atraer a los empresarios hacia inversiones en negocios de baja rentabilidad, lo que resulta en una operación ineficiente.

El capital de trabajo como expresión de la liquidez:

Siguiendo a Méndez (2014), un mayor coeficiente de liquidez indica que una empresa es más capaz de satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Esta métrica mide la solvencia de caja de la empresa y su capacidad para seguir siendo solvente en condiciones desfavorables, así como su capacidad para cumplir sus compromisos a corto plazo. Un activo se considera líquido si puede cambiarse rápida y fácilmente en efectivo sin sufrir una pérdida significativa de valor. Estos activos tienen características como una alta tasa de rendimiento de la inversión y un corto plazo de comercialización para los compradores potenciales.

Cuando el acceso al crédito bancario es limitado, la gestión de la tesorería de la empresa adquiere una gran importancia. De la investigación financiera pueden derivarse fórmulas sencillas, siempre teniendo en cuenta la cifra de deuda a corto plazo de la empresa, para determinar el grado de liquidez de la empresa. El "ratio de liquidez inmediata", definido como "efectivo y equivalentes de efectivo" dividido por "pasivo corriente", es un indicador útil para comparar el efectivo disponible de la empresa con las obligaciones que deben pagarse en los próximos 12 meses. Del mismo modo, el "capital circulante" es una medida de la mejora de la liquidez global de la empresa mediante la correlación de todos los activos líquidos de la empresa (incluidos el efectivo y los equivalentes de efectivo, los préstamos emitidos a clientes y las existencias) con las deudas que deben pagarse en el próximo año.

Conforme a Rodríguez (2014), En términos generales, mejorar la liquidez en economía significa que los activos pueden convertirse rápidamente en efectivo sin perder valor significativamente. Ejemplos de activos altamente líquidos son el dinero en efectivo y los depósitos bancarios. Mantener un adecuado nivel de liquidez es esencial para afrontar obligaciones de corto plazo y situaciones adversas. Sin embargo, la alta liquidez suele estar

relacionada con una rentabilidad menor. En Finanzas Corporativas, la liquidez se refiere al Capital de Trabajo Neto, que es vital para la solvencia y la capacidad de cumplir con obligaciones. En empresas, un exceso de liquidez puede ser ineficiente si no se utiliza de manera productiva. En conclusión, equilibrar la liquidez es fundamental para la estabilidad y eficiencia financiera tanto a nivel personal como empresarial.

Economía empresarial:

Según la perspectiva de Terry (2012), la obtención de recursos (ya sean monetarios, humanos, físicos o tecnológicos) en condiciones óptimas (es decir, suficientes en cantidad, calidad, oportunidad y coste) es fundamental en el estudio de la economía de la empresa. La economía se refiere a la adquisición de estos recursos por la menor cantidad de dinero posible, mientras que la eficiencia se refiere al máximo aprovechamiento de los mismos en las actividades de la empresa. Una dirección a la altura de las circunstancias debe evaluar el uso que hace la empresa de los recursos, buscar formas de reducir costes sin sacrificar la calidad y vigilar las infracciones legales. Además, debe establecer salvaguardias que garanticen una productividad constante y unos resultados de alta calidad, y debe estar siempre alerta para encontrar formas de mejorar.

Eficiencia empresarial:

Según la interpretación de Stoner (2012), la eficiencia empresarial involucra acciones destinadas a lograr resultados positivos mediante una optimización adecuada de los recursos humanos, materiales y financieros, alineados con los propósitos de gestión. Esto implica lograr resultados con los recursos disponibles y optimizar los periodos y la circulación en los ciclos empresariales. No obstante, alcanzar la eficiencia es un desafío, ya que requiere una adecuada disposición de recursos, políticas, normativas, procedimientos, procesos, técnicas y métodos empresariales.

Además, la eficiencia se define como la relación entre la producción de bienes o servicios y los recursos utilizados por las empresas para alcanzar esa producción (productividad), en comparación con un nivel de rendimiento establecido. La supervivencia a largo plazo de una organización en el mercado se relaciona con la implementación de una gestión institucional efectiva que se enfoque en las necesidades del cliente y asegure la consistencia en la calidad de los productos o servicios ofrecidos.

Se puede medir la eficiencia en términos de resultados en relación con los costos totales, o evaluar el crecimiento porcentual de la eficiencia anualmente. Otra medida común de eficiencia es el tiempo requerido para producir un producto, calculado en horas hombre. La eficiencia está relacionada con la obtención de resultados óptimos en bienes, servicios y otros resultados con los recursos empleados.

Para medir la eficiencia, un gerente debe analizar los principales resultados o salidas de la entidad y evaluar si la combinación de resultados alcanzados es razonable o verificar su calidad. Este enfoque implica analizar la organización del trabajo en la empresa auditada y considerar si los métodos y procedimientos de trabajo son los más racionales. El objetivo consiste en emplear los recursos disponibles en la empresa de la manera más apropiada posible, utilizando los medios, métodos y procesos adecuados, manteniendo siempre en consideración los objetivos de la organización.

Efectividad empresarial:

Terry (2012), menciona que a efectividad empresarial se centra en lograr metas, objetivos y la misión de la organización, que abarcan aspectos como ventas, costos, gastos, liquidez, gestión y rentabilidad. También implica la comercialización exitosa de bienes y la aprobación de los clientes. En términos de operaciones, se alude al grado en que esta alcanza sus metas y beneficios previstos. Todos los esfuerzos deben dirigirse a este logro para beneficiar a directivos, empleados y clientes. La garantía de las operaciones persigue utilizar

su capital humano, material y financiero de manera apropiada para alcanzar las metas empresariales, orientándolos plenamente hacia ese fin. En el ámbito de auditoría, se busca identificar metas de programas y evaluar si se han alcanzado de manera eficiente en términos de costo y tiempo. También se analiza si se ha definido correctamente el grupo objetivo y si se satisfacen sus necesidades a través del apoyo operativo.

Para Chiavenato (2012), la efectividad empresarial se refiere a alcanzar metas y objetivos organizacionales. Implica coordinar actividades de un grupo para conseguir resultados óptimos, que por sí solo una persona no podría. Esto se relaciona con la competitividad, que se conceptualiza como la facultad de la empresa para generar bienes y servicios que sean exitosos en los mercados y mejoren las utilidades de los trabajadores y de los asociados. También se enfoca en la calidad, que comprende las características de un producto o servicio para cumplir con las expectativas y necesidades expresadas o implícitas.

Además, el término eficacia empresarial se refiere a las medidas utilizadas para mejorar la eficiencia de las operaciones de una empresa. Sus objetivos son aumentar la producción, elevar la moral en el trabajo, ayudar a los empleados a crecer profesionalmente y representar fielmente a la organización. Se trata de un objetivo difícil de alcanzar para los directivos. Una gestión eficaz se demuestra por el cumplimiento de los objetivos fijados, la disponibilidad de datos suficientes, la generación de informes precisos y la observancia de todas las normas y reglamentos pertinentes. El proceso es eficaz cuando ha alcanzado un determinado punto en el tiempo y ha funcionado de acuerdo con las expectativas o por encima de ellas.

Robbins & Coulter (2012), indica que la efectividad implica alcanzar resultados exitosos en una empresa. Es considerada efectiva si alcanza la victoria. Los gerentes emplean diversas estrategias para asegurar que los resultados estén alineados con los planes establecidos. La efectividad y control organizacional se fundamentan en que los resultados

dependen del desempeño de las personas; la empresa será efectiva si sus empleados son productivos. Algunos aspectos fundamentales para garantizar resultados y efectividad incluyen: la disposición para aprender, la rápida formación de equipos gerenciales, la pertinencia de la planificación para fomentar las innovaciones, la evaluación y motivación de la gerencia, la adaptación a la información, la promoción de la investigación y el desarrollo en la gestión, y la necesidad de liderazgo intelectual. La gestión eficaz debe generar beneficios tanto para la organización como para la mejorar la calidad de los productos y servicios y satisfacer a las personas, particularmente en entornos participativos asociados a la modernización de la gestión.

2.3.3. Otros aspectos doctrinarios

Toma de decisiones empresariales

Según Robbins y Coulter (2013), la toma de decisiones empresariales es crucial en la administración y constituye el punto clave del proceso administrativo. No hay utilidad en planes, controles o sistemas organizativos si no se toma una decisión informada. Simplifican el estudio de la administración al centrarse en la adquisición de habilidades para tomar decisiones. La técnica de toma de decisiones varía dependiendo del tipo de problema, la persona encargada de tomar la decisión y las circunstancias particulares. Los pasos para tomar decisiones comprenden la identificación clara del problema, la verificación de la disponibilidad de información relevante y la evaluación de diversas opciones de acción. La toma de decisiones estratégicas ocurre en múltiples niveles dentro de una organización y está estrechamente relacionada con la ejecución de planes operativos. La gestión estratégica es un campo altamente especializado en el cual la toma de decisiones desempeña un papel fundamental. A menudo, se subestima la influencia de la inteligencia en la toma de decisiones y la resolución de problemas. La toma de decisiones es esencial para mejorar la calidad de vida y tener cierto control sobre nuestras circunstancias. Una decisión equivocada puede dar lugar a una serie de

decisiones erróneas, lo que resalta la importancia de un proceso reflexivo y bien pensado para la toma de decisiones.

Para Stoner, Freeman y Gilbert (2013), la toma de decisiones en el entorno empresarial influye en las funciones clave: planificación, organización, dirección y control. Este proceso comienza reconociendo la necesidad de una decisión provocada por problemas o diferencias entre un estado deseado y la situación actual. Luego, se identifican los criterios relevantes y se generan alternativas para resolver la problemática. La valoración de cada opción se realiza comparándola con los criterios ponderados. La elección de la mejor alternativa se basa en una evaluación crítica y objetiva. Este proceso busca la optimización de metas, siendo orientado a un objetivo, con conocimiento completo de opciones y preferencias claras en un enfoque racional.

De acuerdo con Terry (2013), el contenido aborda la relevancia de la toma de decisiones en el entorno empresarial y los elementos que la afectan, tales como la experiencia, las opciones disponibles, el proyecto y la creatividad. Se subraya que, a pesar de su dificultad y su coste, la experiencia desempeña un papel clave en la toma de decisiones en entornos complejos. Se valoran mucho las oportunidades de aprendizaje que excluyen los resultados negativos de cometer errores. Las opciones se reducen a partir de un amplio abanico de posibles soluciones en función de su importancia en el gran esquema de las cosas. Los directivos siempre forman parte de este procedimiento, que incluye actividades como planificar, organizar, dirigir y controlar. También se aclara que no hay sólo unos pocos pasos en la creación de decisiones creativas, sino cuatro fases distintas: sondeo subconsciente, criba intuitiva, pensamiento crítico y formulación lógica. Para demostrar esta noción, nos fijaremos en dos líderes empresariales que utilizaron su intuición colectiva para aunar dos ideas aparentemente incompatibles: la descentralización y el control centralizado.

Koontz & O'Donnell (2013) enfatizan la importancia de tomar decisiones tras considerar detenidamente todas las opciones disponibles y hacer una selección juiciosa basada en esas consideraciones. La dirección debe dar prioridad a esta actividad, ya que ayuda al equipo a mantenerse cohesionado y productivo. La capacidad de evaluar y abordar racionalmente los problemas se ve reforzada por su convicción de que una buena toma de decisiones implica considerar todas las opciones disponibles antes de decidirse por la más adecuada. Destacan la importancia de la investigación operativa como método de vanguardia para tomar decisiones, sobre todo en los ámbitos de la producción y la gestión de operaciones. En el contexto de la planificación, la toma de decisiones es vital, ya que es durante esta fase cuando se forman las hipótesis, se consideran las opciones y se selecciona la mejor en función de lo bien que cumplan el conjunto de criterios. El nivel de toma de decisiones que debe utilizarse en una circunstancia dada también se especifica mediante la categorización de las decisiones según cinco criterios: efectos futuros, reversibilidad, impacto y periodicidad.

2.3.4. Otros aspectos tecnológicos y científicos

Administración financiera efectiva

La administración financiera efectiva, según Gitman (2013), es responsable de garantizar que los recursos financieros de una empresa respalden sus objetivos generales. Para lograr los objetivos de la empresa, es necesario planificar, organizar, dirigir y supervisar adecuadamente los recursos financieros de la empresa. Las inversiones, la financiación y los dividendos son aspectos de la empresa que entran dentro del ámbito del departamento financiero. La eficacia y la disponibilidad de los recursos financieros son las principales preocupaciones. El director financiero de la empresa se encarga de presupuestar y asignar fondos para muchos fines, entre ellos la adquisición de suministros, la compra de maquinaria y equipos y el pago de los salarios de los empleados. También debe estar familiarizado con los

mercados de capitales, los bienes inmuebles, los terrenos y otras compras de activos que pueden realizarse con los fondos excedentes de la empresa. El valor temporal del dinero es un concepto fundamental de las finanzas que se utiliza para medir el impacto de los tipos de interés en el poder adquisitivo del dinero a lo largo del tiempo. Se dice que el dinero que se invertirá o tomará prestado al principio de un periodo de tiempo tiene un "valor presente", mientras que el dinero que se recibirá o pagará más adelante tiene un "valor futuro". Si se dispone de datos suficientes, los inversores pueden tomar decisiones inteligentes en el mercado. Para ello, la empresa debe determinar cuál de estos mercados puede proporcionar la financiación necesaria sin riesgos indebidos. Invertir sólo en las propias acciones de la empresa es una forma segura de fracasar. Cuando las perspectivas de inversión no son lo suficientemente buenas como para utilizar ese dinero, la elección de recompra debe tener en cuenta la distribución de los activos no utilizados.

De acuerdo con Van Horne (2013), una gestión financiera efectiva implica el apropiado manejo de los recursos económicos de una compañía en consonancia con sus objetivos y su misión. Esta disciplina está en constante adaptación a los cambios teóricos y prácticos que ocurren en el ámbito de los negocios. Su objetivo principal es agregar valor en el ámbito corporativo mediante el empleo de enfoques innovadores que consideran la incertidumbre y diversas suposiciones. Enfrenta desafíos y oportunidades en la toma de decisiones financieras, como la gobernanza corporativa, la ética, los intereses de los accionistas, la dinámica del entorno, la globalización, el comercio electrónico, las alianzas estratégicas y la subcontratación.

El director o encargado financiero debe tomar decisiones relacionadas con la inversión y financiamiento simultáneamente, considerando cómo y cuándo adquirir y pagar los activos reales. Aplicar la estrategia de estructura óptima de capital, que trata de maximizar el valor de mercado encontrando la combinación óptima de capital propio y ajeno, les ayudará a

conseguirlo. La tasa a la que una empresa debe adquirir el capital (deuda, beneficios no distribuidos y acciones) necesario para financiar nuevos proyectos se conoce como su coste de capital, y es crucial comprender este concepto. La tasa de rendimiento real que exigen los inversores por prestar su dinero a una actividad de riesgo, la inflación prevista (que reduce el poder adquisitivo del dinero) y el riesgo (que evalúa la imprevisibilidad del calendario y la cuantía del flujo de caja) son los tres criterios que definen este coste. El coste medio ponderado del capital (WACC) es un método popular para determinar el coste de capital de una empresa, ya que tiene en cuenta los costes de todas las distintas partes de la estructura de capital a precios de mercado y después de impuestos. Por lo tanto, es crucial que el director o gestor financiero conozca bien el funcionamiento interno del sistema financiero y esté al tanto de todas las posibles opciones de financiación de la organización.

Es importante diferenciar entre las opciones de financiación a corto y a largo plazo al momento de seleccionar cuál es la mejor forma de crédito que se puede utilizar. El término "fuentes a largo plazo" se refiere al origen de los recursos financieros de la empresa, que pueden ser internos o externos. En cambio, cuando se trata de financiación a corto plazo, la clasificación depende de si los fondos proceden de las operaciones regulares de la empresa (clasificación funcional) o de inversores externos. Las opciones de financiación a largo plazo de los proyectos de inversión quedan a discreción del director financiero o gerente, que puede recurrir a fondos internos o externos. En el primer caso, se utilizan los ahorros de la empresa para financiar las inversiones en lugar de deuda adicional. Dada la restringida evolución del sistema financiero y su regulación, el crédito bancario suele ser la principal (y a menudo la única) opción para las empresas argentinas, tema que se explorará en detalle en la próxima sección.

Según Quispe (2015), las decisiones financieras efectivas implican elegir entre diversas alternativas disponibles en términos de financiamiento, inversiones, utilidad y riesgos para las

PYMEs del Área Metropolitana de Lima. Las decisiones financieras sólidas solo pueden tomarse cuando se lleva a cabo una amplia investigación de mercado para identificar y evaluar las opciones de financiación que mejor se adaptan a las necesidades de la empresa. La eficiencia de un mercado es difícil de conocer, pero quienes se informan sobre los precios y sus cambios tienen más éxito en los mercados financieros. Evaluar la situación y conocer diversas instituciones financieras antes de decidir sobre financiamiento es crucial. Las decisiones financieras efectivas se buscan al iniciar o expandir un negocio, aprovechando oportunidades o momentos de crecimiento. En contraste, en situaciones de deudas no pagadas o ciclos recesivos, no es adecuado buscar financiamiento. Antes de decidir la cantidad y el momento para buscar financiamiento, es esencial reflexionar sobre aspectos como el tipo de negocio, la cantidad necesaria para iniciar, el tiempo para generar beneficios y el plazo para devolver el financiamiento. Tomar decisiones financieras acertadas requiere un examen exhaustivo de las alternativas de financiación disponibles y la ayuda de asesores financieros en el diseño de la estrategia de la empresa.

La administración financiera efectiva, según Ross (2014), implica gestionar de manera apropiada los recursos económicos de una empresa en línea con sus metas y su misión. Es una ocupación vital que requiere un conocimiento experto de los mercados financieros y bursátiles para asegurar la financiación y determinar dónde están las mejores oportunidades económicas. Su objetivo es lograr un equilibrio entre asumir riesgos y ganar dinero de la forma más rentable y eficaz posible. La rentabilidad y la liquidez tienen la máxima prioridad en esta materia de gestión.

Así pues, el objetivo de la gestión financiera es maximizar la rentabilidad y la accesibilidad del capital. Se habla de dividendos, inversiones y finanzas. Se tienen en cuenta los fines de la empresa, el nivel de gestión necesario, la constitución de la empresa y las consideraciones fiscales y jurídicas pertinentes. Maximizar los beneficios, el patrimonio neto,

el valor actual neto de la organización y la creación de valor son objetivos de la gestión financiera, junto con la planificación del crecimiento, la obtención de los recursos esenciales, su asignación de acuerdo con los planes y las necesidades, y su optimización.

Desarrollo empresarial

El crecimiento empresarial, según Koontz & O'Donnell (2013), se basa en la expansión de las unidades económicas, la mejora de los indicadores de rendimiento y la consecución de niveles superiores de liquidez, administración, solvencia y rentabilidad. El propósito del desarrollo es fomentar la competitividad, la formalización y el avance de las empresas con el fin de aumentar la creación de plazas de trabajo sostenibles, la productividad y su contribución al PIB, el mercado doméstico, las exportaciones y la recaudación de impuestos. De manera que se pueda alcanzar el progreso empresarial, es esencial llevar a cabo una gestión adecuada que integre el control como un elemento fundamental. El control consiste en evaluar y rectificar las actividades para asegurar el cumplimiento de los planes, comparando el desempeño con los objetivos, identificando desviaciones y aplicando medidas correctivas cuando sea necesario.

Por otro lado, Díaz y Jungbluth (2013) afirman que el desarrollo empresarial se materializa cuando las empresas tienen a su disposición herramientas que les permiten acceder a los mercados de manera más sencilla, como la colaboración entre empresas, adquisiciones gubernamentales, promoción de exportaciones y acceso a información, esto se logra a través de una gestión empresarial efectiva. Esta gestión implica la planificación de actividades y recursos, el establecimiento de una estructura organizativa funcional, la toma de decisiones apropiadas, la coordinación de diversos elementos y la supervisión continua de los recursos.

Según Flores (2013), el desarrollo empresarial inicia con la planificación, que implica definir metas, estrategias, políticas, programas y procedimientos. La planificación requiere tomar decisiones al elegir entre opciones. La organización implica establecer una estructura organizativa y funcional, identificando las acciones necesarias para lograr los fines de la

empresa y asignándolas a responsables. Esto también incluye la delegación de autoridad, la coordinación y la agrupación de actividades. La integración, por otro lado, consiste en abastecer de personal a las funciones definidas por la configuración organizacional, determinando la fuerza laboral necesaria y seleccionando candidatos adecuados para los puestos. Además, implica compensación, entrenamiento y desarrollo de las personas en sus roles para lograr efectividad en las tareas y metas establecidas.

Johnson & Scholes (2013) afirman que el crecimiento de las MiPymes requiere que el gobierno facilite su acceso tanto a los mercados financieros como a los de capitales, promoviendo el desarrollo, fortalecimiento y descentralización de estos mercados. Se subraya que el Estado, por medio de entidades especializadas, debe impulsar y coordinar de manera integral la financiación, diversificando, descentralizando y ampliando la gama de servicios ofrecidos en estos mercados financieros y de capitales, en beneficio de estas empresas.

Según Pérez (2013), el crecimiento de una empresa tiene su origen en el establecimiento de relaciones efectivas entre las empresas, sus empleados, los proveedores, los bancos y los clientes. Es fundamental definir metas de forma consensuada con las personas encargadas de cumplirlas y que estas metas sean cuantificables para medir los resultados. Los cambios en los objetivos deben estar respaldados adecuadamente y deben ser verificados de manera continua, ya que lo que se busca lograr en un momento puede no ser factible en otro.

2.4. Definición de términos relacionados

- **Acreeedor** – Son las persona o entidades que da crédito a otra y tiene derecho a cobrarle intereses y devolución.
- **Acreeedor garantizado** - Persona o entidad que tiene el derecho de cobrar una deuda que está respaldada por una garantía.
- **Anualidad** – Se trata de un conjunto de pagos, depósitos o retiros que son realizados de manera regular (anuales, mensuales, trimestrales, semestrales o de otro tipo).

- **Bono** - Es un dispositivo de deuda emitido por una empresa o entidad gubernamental como una forma de financiación.
- **Cartera de inversiones (portfolio)** - es un conjunto de activos financieros en los que una persona o institución invierte con el objetivo de generar una rentabilidad.
- **Cargo por financiamiento** – Se trata del monto total que un individuo debería pagar durante todo el período de amortización de un préstamo, incluyendo tanto los intereses como otros costos relacionados con el préstamo.
- **Certificado de Depósito (CD)** - Es una cuenta de ahorro que tiene un plazo fijo y está respaldada por un documento que especifica diferentes aspectos, e incluye una penalización por retirar los fondos antes del plazo acordado.
- **Codeudor** – Se refiere a una persona adicional al deudor principal cuyos datos se registran en el documento, y asume una responsabilidad equivalente a la del primero.
- **Corredor de préstamos** - Es alguien o una entidad que ofrece sus servicios para gestionar, procesar o adquirir préstamos, en nombre de otras personas y percibe un beneficio a cambio.
- **Crédito** – Implica el compromiso de efectuar un pago a futuro y con ello obtener bienes o préstamos en el presente.
- **Crédito rotativo** – A menudo denominado línea de crédito, es un recurso que puede ser utilizado repetidamente hasta alcanzar un límite predefinido.
- **Cuenta corriente o de cheques** - Una cuenta corriente o de cheques es un fondo depositado en una entidad financiera que se puede retirar en cualquier momento, generalmente mediante la emisión de cheques. También se le conoce como depósito a la vista o a la demanda.

- **Cuenta de ahorros** - Es una cuenta de ahorros en una entidad financiera que, según las condiciones del contrato, permite a la institución solicitar al titular de la cuenta un aviso de hasta 30 días antes de realizar un retiro.
- **Deudor** - Individuo que tiene una obligación financiera hacia un acreedor.
- **Diversificación** - Estrategia de inversión que implica la distribución de fondos entre diferentes tipos de activos, industrias y ubicaciones para minimizar el riesgo.
- **Estimado de buena fe** - Se trata de una estimación anticipada de los gastos estimados asociados al cierre de un préstamo hipotecario que el solicitante debe recibir al momento de hacer la solicitud o en los tres días siguientes.
- **Fiador** - Es una persona que asume la responsabilidad de pagar una deuda si el deudor principal no puede hacerlo.
- **Fraude** - Acto de engaño intencional con el propósito de dañar a otra persona. Es una práctica ilegal.
- **Garantía** - Compromiso hecho por una persona para asumir la responsabilidad de otra en caso de incumplimiento de una deuda u obligación.
- **Gravamen** - Es una carga u obligación que se impone sobre una propiedad. Los acreedores tienen derecho a ciertos activos (como una casa) si el deudor no cumple con sus compromisos de pago.
- **Historial de crédito** – Es un registro continuo que documenta las responsabilidades financieras de un individuo y su historial de cumplimiento con ellas.
- **Interés** – Constituye la cantidad que se cobra por el uso de fondos o recursos pertenecientes a terceros o instituciones, y se calcula en intervalos previamente acordados. Comúnmente se expresa como un porcentaje anual del capital pendiente.

- **Inversión** - Se define como la acción de asignar recursos a activos con la finalidad de generar ingresos o beneficios económicos, y también tiene que ver con los activos en sí que un ente posee, englobando tanto el capital de trabajo como los bienes de capital.
- **Préstamo de consolidación** – Corresponde a un crédito que fusiona diversas deudas en una única obligación, con el objetivo de obtener una tasa de interés más baja o cuotas mensuales más asequibles al extender el plazo de pago.
- **Principal** - Se refiere a la suma de dinero que ha sido prestada y sobre la cual se calculan los intereses que deben ser abonados.
- **Rendimiento** – Hace referencia a las ganancias producidas por una inversión, formuladas como un porcentaje del monto invertido. Constituye el beneficio obtenido a través de la inversión en activos económicos o reales.
- **Rentabilidad** – es la medida de cuánto se gana o se obtiene de retorno en relación con lo que se ha invertido.
- **Recargo** - Se trata de un adicional monetario que comúnmente se agrega a un contrato de pago en una transacción a plazos, con el propósito de cubrir los gastos relacionados con la venta y la administración, así como los intereses, riesgos y en ocasiones otros componentes.
- **Refinanciamiento** - Hace referencia a la sustitución de una deuda previamente existente por una nueva obligación financiera.
- **Riesgo** - Se define como la probabilidad de sufrir pérdidas como resultado de cambios inesperados en el valor o el rendimiento de una inversión. Este riesgo puede ser clasificado en dos categorías: riesgo sistemático o de mercado, que afecta de manera general a todo el mercado, y riesgo no sistemático o específico de una empresa, que es particular de una compañía en particular.

III. Método

3.1. Tipo de investigación

Fue básica o pura, ya que no requiere demostración porque ya están teorizados

3.2. Ámbito temporal y espacial

3.2.1. Ámbito temporal:

Este trabajo es una propuesta actual; sin embargo, se ha tomado algunos datos históricos de períodos anteriores.

3.2.2. Ámbito espacial:

El estudio se desarrolló en VOLTIMAX SAC, empresa ubicada Lima Metropolitana.

3.3. Variables

Variable independiente

Tabla 10

Operacionalización de la variable independiente

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
VARIABLE INDEPENDIENTE	X.1. Políticas de tesorería	Grado de las políticas de tesorería
	X.2. Tácticas de tesorería	Grado de las tácticas de tesorería
	X.3. Acciones de tesorería	Grado de las acciones de tesorería
X. Gestión estratégica del Área de Tesorería		

Variable dependiente

Tabla 11

Operacionalización de la variable dependiente

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
VARIABLE DEPENDIENTE	Y.1. Capital de trabajo bruto y capital de trabajo neto	Grado de capital de trabajo bruto y grado de capital de trabajo neto
Y. Mejora del capital de trabajo empresarial	Y.2. Liquidez corriente, ácida y absoluta	Grado de liquidez corriente, ácida y absoluta
	Y.3. Economía, eficiencia y efectividad empresarial	Grado de economía, eficiencia y efectividad empresarial

3.4. Población y muestra de la investigación

3.4.1. Población

Estuvo integrada por 24 personas vinculadas con la gestión estratégica del Área de Tesorería y la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.

3.4.2. Muestra

20 personas conformaron la muestra, todas vinculadas con la gestión estratégica del Área de Tesorería y la mejora del capital de trabajo de la empresa. El método implementado en su selección fue el probabilístico y la fórmula empleada es la siguiente:

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

Donde:

- n** Tamaño de muestra.
- P y q** Probabilidad de poder ser elegidos = 0.5 c/u
- Z** Constante del nivel de confianza = 1.96
- N** Población total = 24
- EE** Margen de error = 5 %.

Sustituyendo:

$$n = \frac{(0.5 \times 0.5) 1.96^2 \times 24}{(0.05^2)(24 - 1) + (0.5 \times 0.5) 1.96^2} = 20$$

3.5. Instrumentos

Instrumentos de recolección de datos

Estos fueron:

Cuestionario de encuesta. – Se usó para aplicar la encuesta por medio de preguntas cerradas vinculadas con las variables en estudio.

Ficha de registro documental. - con esta se realizaron anotaciones de la información de libros, normas, Internet, revistas entre otras vinculadas con las variables de estudio.

Técnicas de recolección de datos

Encuestas. - Se usó con el propósito de recoger información de las variables de estudio.

Análisis documental. - Se usó para examinar información bibliográfica, las normas y demás aspectos en concordancia con las variables de estudio.

3.6. Procesamientos

Estos fueron:

Ordenamiento y clasificación. – Se empleó para procesar la data cuantitativa y cualitativa vinculada con las variables de estudio.

Registro manual. – Se usó para registrar la data de diferentes sitios vinculados con las variables de estudio.

Registro en el programa Excel. - Se utilizó para facilitar las operaciones de agrupamiento, organización y cálculos estadísticos.

Procesamiento con el software SPSS. - Este se utilizó en el procesamiento y análisis data de la empresa con el fin de establecer índices, promedios y vínculo entre las variables con los datos recopilados.

3.7. Análisis de datos

Análisis documental. - Admitió comprender, conocer, interpretar y analizar normas, textos, revistas, artículos de la web, libros entre otras vinculadas con las variables de estudio.

Indagación. - Esto facilitó disponer de data cualitativa y cuantitativa de cierto grado de raciocinio, vinculados con las variables de estudio.

Conciliación de datos. - Se cotejó la información aportada por diferentes investigadores en distintas fuentes, vinculadas con las variables de estudio.

Tabulación de datos cuantitativos y porcentuales – Estos se organizaron en tablas que mostraron cantidades, conceptualizaciones, porcentajes y ciertos rasgos de interés para la indagación vinculados con las variables de estudio.

Comprensión de gráficos. – Dichas representaciones sirvieron para develar data y entender la progresión de la data en términos temporales y en sus características o cualidades, relacionados con las variables de estudio.

3.8. Consideraciones éticas

Las consideraciones éticas que del estudio fueron:

El respeto a la confidencialidad y la privacidad de la empresa y de sus empleados, clientes y proveedores, evitando divulgar o utilizar información sensible o privilegiada sin su consentimiento.

El cumplimiento de las normas legales y fiscales que regulan la actividad económica y financiera de la empresa, así como de los principios de transparencia y rendición de cuentas.

La declaración de cualquier relación o vínculo personal o profesional que tengas con la empresa o con sus directivos, y que pueda influir en la objetividad o imparcialidad de tu investigación.

La justificación de la relevancia y el valor social de tu investigación, así como de su contribución al conocimiento científico y al desarrollo empresarial.

IV. Resultados

4.1. Presentación, análisis e interpretación de la encuesta realizada

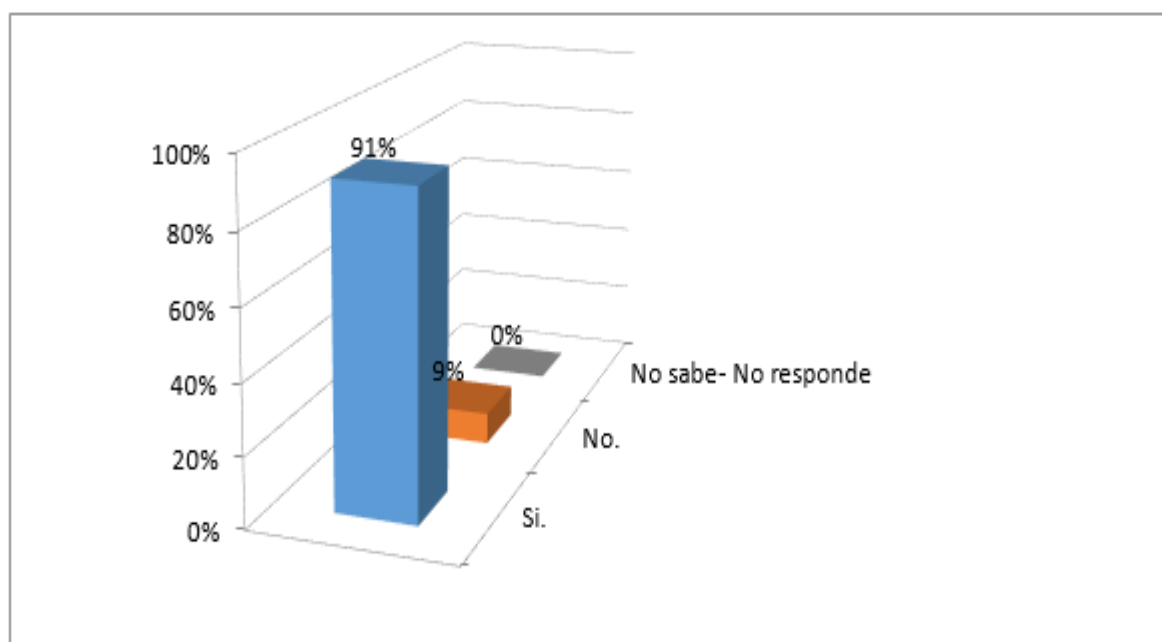
Tabla 12

La gestión estratégica del Área de Tesorería tiene un alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo.

Alternativas	Cant	%
Si.	17	85.00
No.	03	15.00
No sabe- No responde	00	00.00
Total	20	100.00

Fuente: Encuesta realizada

Figura 1. La gestión estratégica del Área de Tesorería tiene un alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo



Fuente: Encuesta realizada

El resultado respalda el modelo de indagación implementado, ya que el 85% de los participantes en la encuesta concuerdan en que la gestión estratégica del Área de Tesorería tiene una gran influencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa.

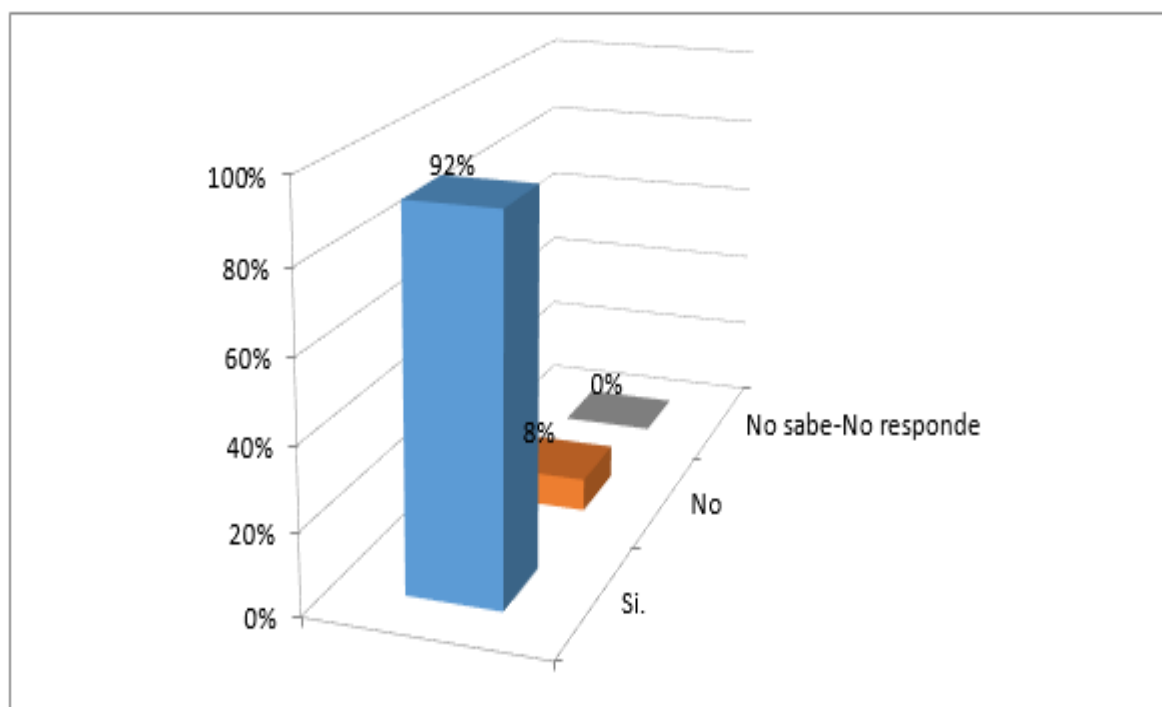
Tabla 13

Las políticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo.

Alternativas	Cant	%
Si.	17	87.00
No	3	13.00
No sabe-No responde	00	00.00
Total	20	100.00

Fuente: Encuesta realizada

Figura 2. Las políticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo



Fuente: Encuesta realizada

El resultado respalda el modelo de indagación implementado, ya que el 87% de los participantes en la encuesta concuerdan en que las políticas de tesorería tienen una gran influencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa.

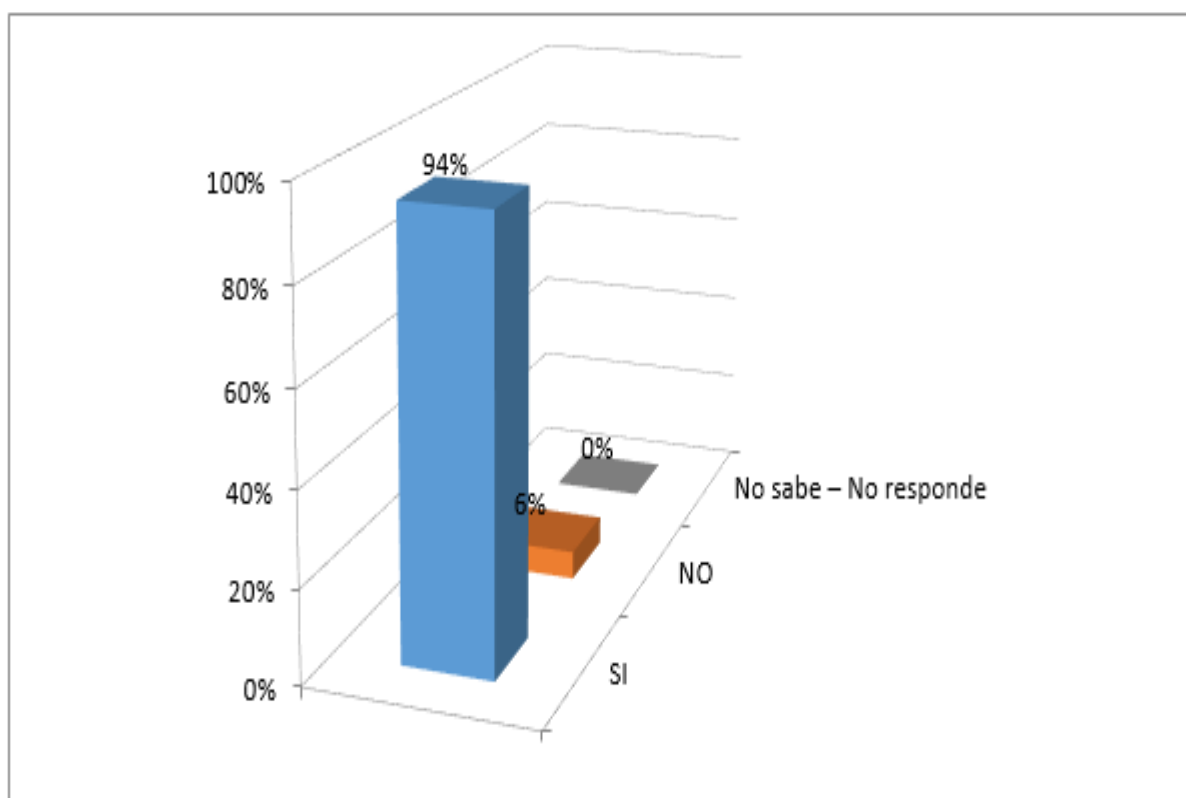
Tabla 14

Las tácticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo.

Alternativas	Cant	%
Si	18	90.00
No	2	10.00
No sabe – No responde	00	00.00
Total	20	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

Figura 3. Las tácticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo



Fuente: Encuesta realizada.

El 90% de los participantes en la encuesta concuerdan en que las tácticas de tesorería tienen una gran influencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa.

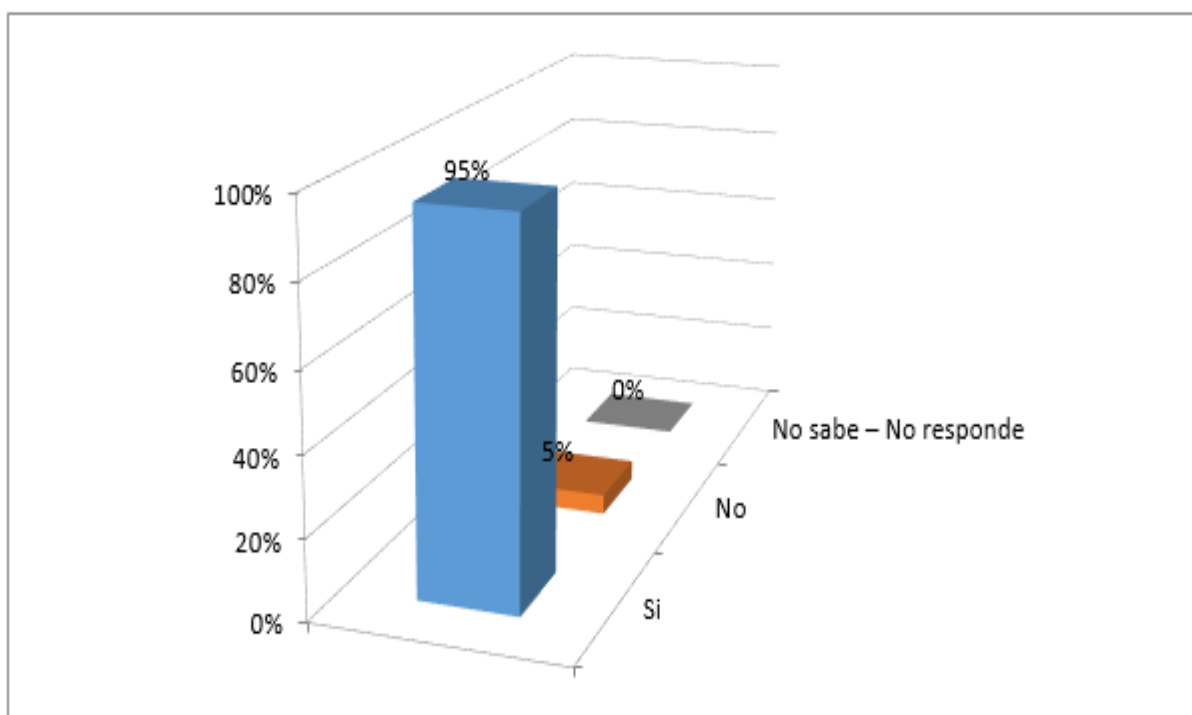
Tabla 15

Las acciones de tesorería tienen elevado grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo.

Alternativas	Cant	%
Si	18	91.00
No	2	9.00
No sabe – No responde	00	00.00
Total	20	100.00

Fuente: Encuesta realizada

Figura 4. Las acciones de tesorería tienen elevado grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo.



Fuente: Encuesta realizada

El 91% de los entrevistados da por aceptado que las acciones de tesorería tienen un alto nivel de influencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa.

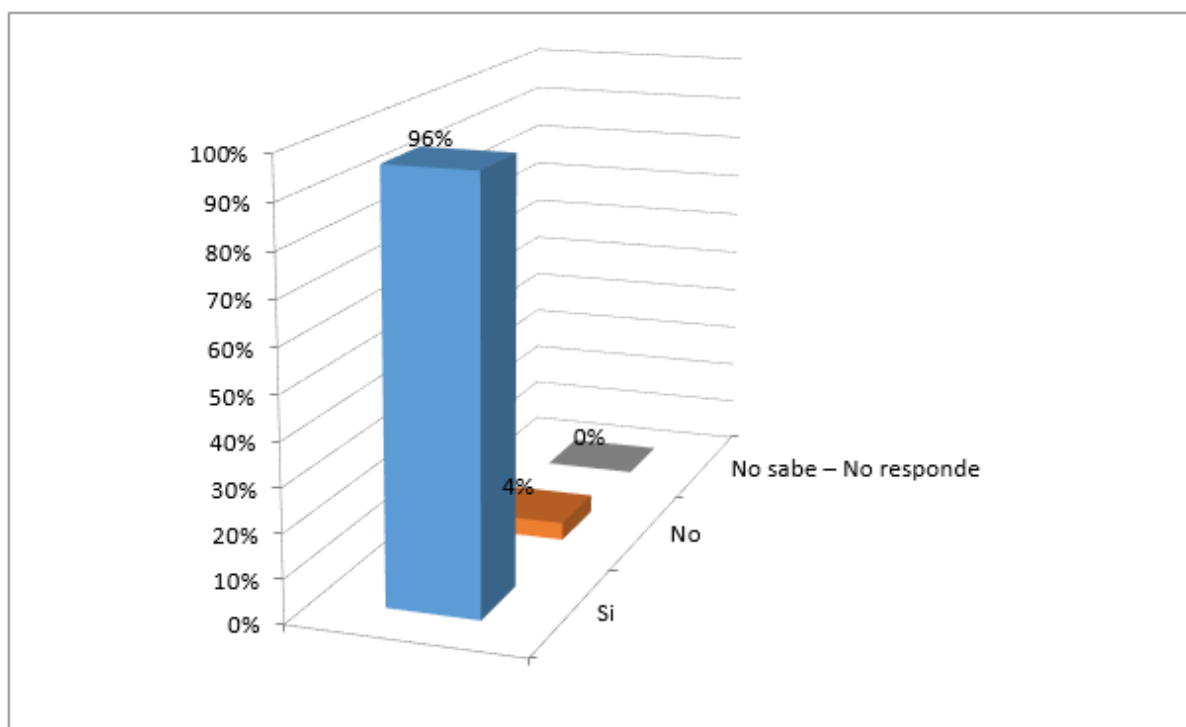
Tabla 16

La supervisión de la tesorería es una adecuada estrategia para la mejora del capital de trabajo.

Alternativas	Cant	%
Si	19	96.00
No	1	4.00
No sabe – No responde	00	00.00
Total	20	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

Figura 5. La supervisión de la tesorería es una adecuada estrategia para la mejora del capital de trabajo.



Fuente: Encuesta realizada.

El 96% de los encuestados está de acuerdo en que la supervisión de la tesorería es una estrategia adecuada para la mejora del capital de trabajo en la empresa.

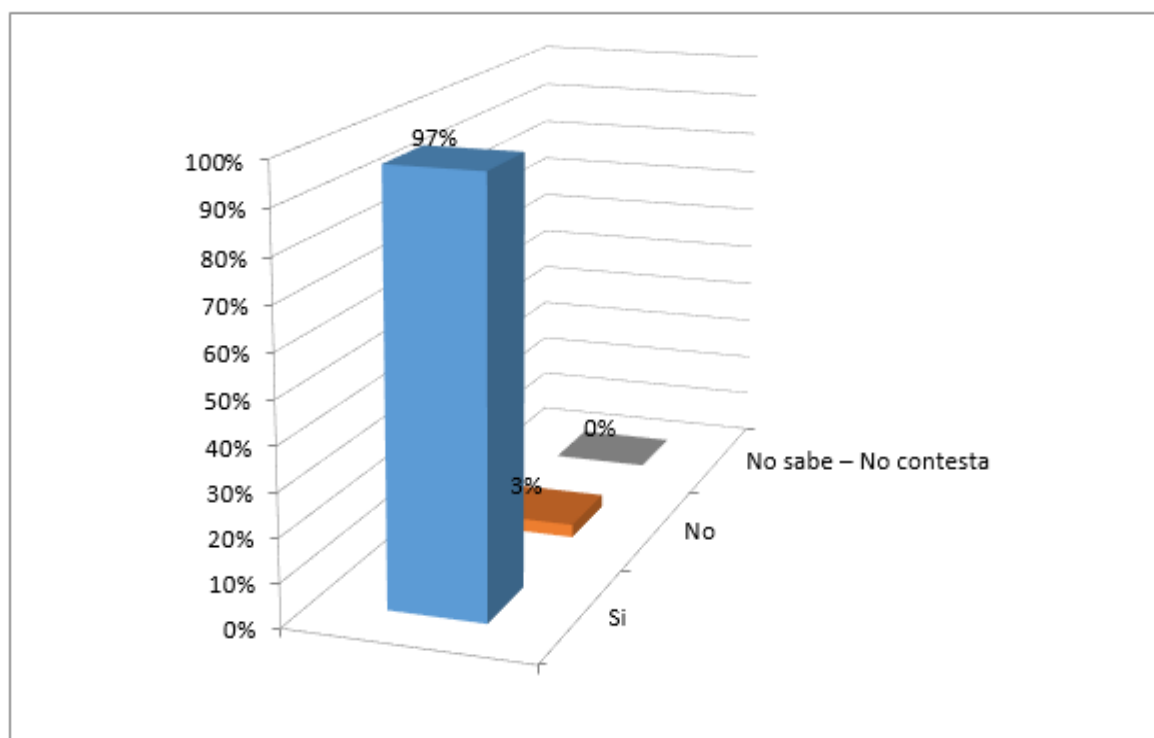
Tabla 17

Los arqueos permanentes y sorprendivos constituyen una estrategia para la mejora del capital de trabajo.

Alternativas	Cant	%
Si	19	97.00
No	1	3.00
No sabe – No contesta	00	00.00
Total	20	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

Figura 6. Los arqueos permanentes y sorprendivos constituyen una estrategia para la mejora del capital de trabajo.



Fuente: Encuesta realizada.

El 97% de los encuestados acepta que los arqueos permanentes y sorprendivos son una estrategia efectiva para la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.

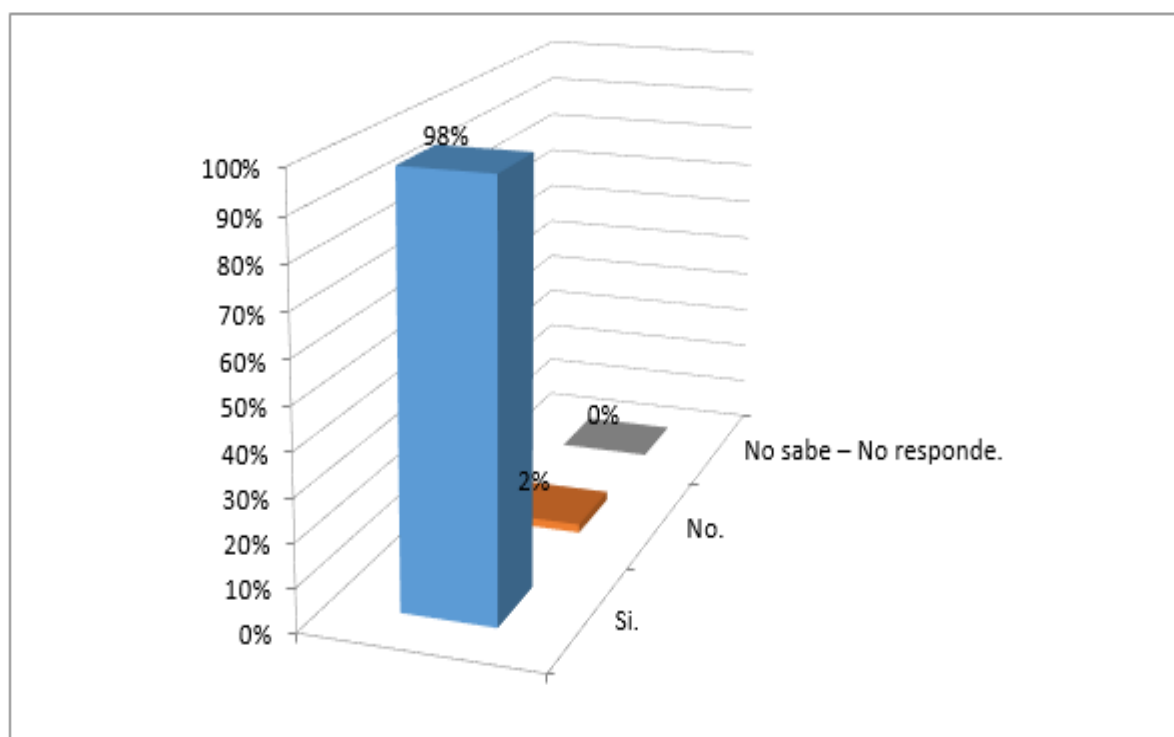
Tabla 18

El control interno eficiente de la tesorería constituye una estrategia para la mejora del capital de trabajo.

Alternativas	Cant	%
Si.	19	98.00
No.	1	2.00
No sabe – No responde.	00	00.00
Total	20	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

Figura 7. El control interno eficiente de la tesorería constituye una estrategia para la mejora del capital de trabajo



Fuente: Encuesta realizada.

El 98% de los encuestados está de acuerdo en que un control interno eficiente de la tesorería es una estrategia efectiva para la mejora del capital de trabajo de la empresa "Comercial Voltimax" SAC.

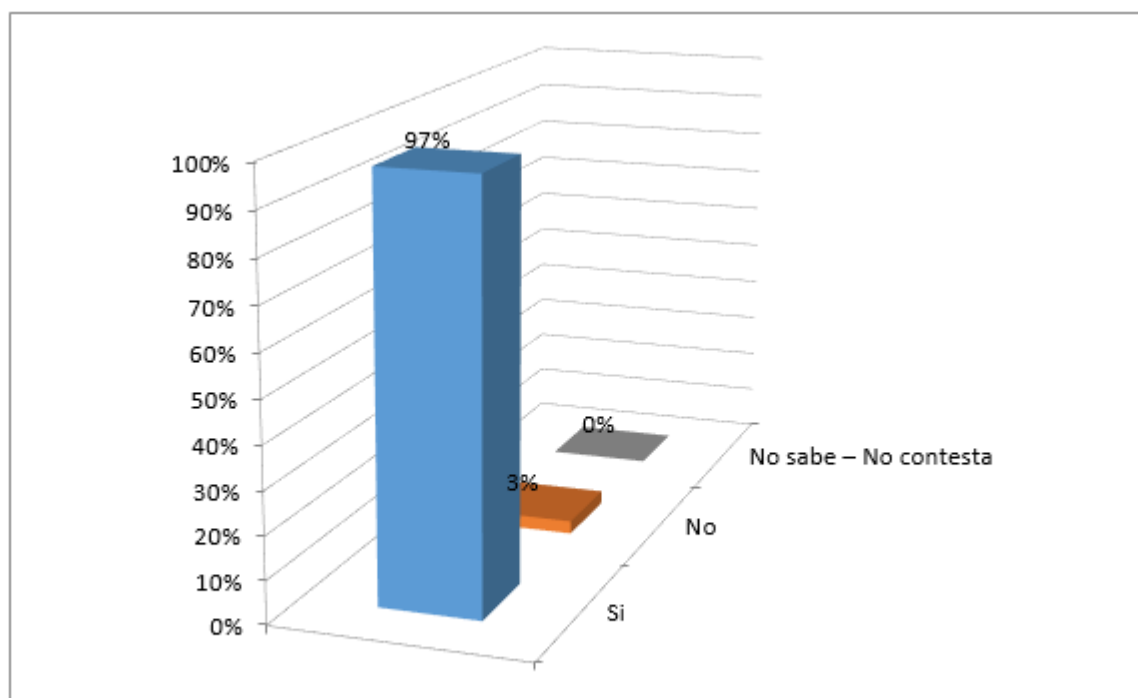
Tabla 19

La información de la contabilidad financiera constituye un instrumento para aplicar la gestión estratégica de tesorería para la mejora del capital de trabajo

Alternativas	Cant	%
Si	19	97.00
No	1	3.00
No sabe – No contesta	00	00.00
Total	20	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

Figura 8. La información de la contabilidad financiera constituye un instrumento para aplicar la gestión estratégica de tesorería para la mejora del capital de trabajo



Fuente: Encuesta realizada.

El 97% de los entrevistados expresó que la información de la contabilidad financiera es una herramienta útil para aplicar la gestión estratégica de tesorería para la mejora del capital de trabajo de la Comercial Voltimax SAC.

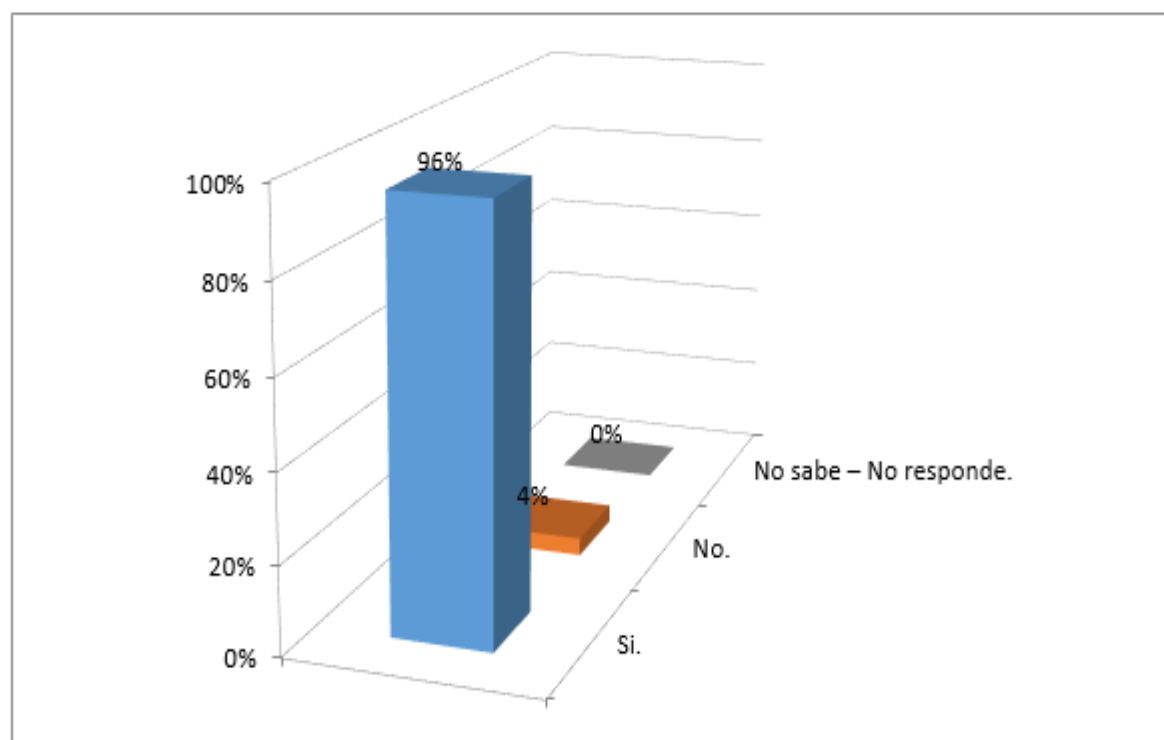
Tabla 20

La información de la auditoría financiera constituye una herramienta para aplicar la gestión estratégica de tesorería para la mejora del capital de trabajo.

Alternativas	Cant	%
Si.	19	96.00
No.	1	4.00
No sabe – No responde.	00	00.00
Total	20	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

Figura 9. La información de la auditoría financiera constituye una herramienta para aplicar la gestión estratégica de tesorería para la mejora del capital de trabajo



Fuente: Encuesta realizada.

El 96% de los entrevistados concuerda en que la data de la auditoría financiera son unos dispositivos valiosos para aplicar la gestión estratégica de tesorería para la mejora del capital de trabajo de la Comercial Voltimax SAC.

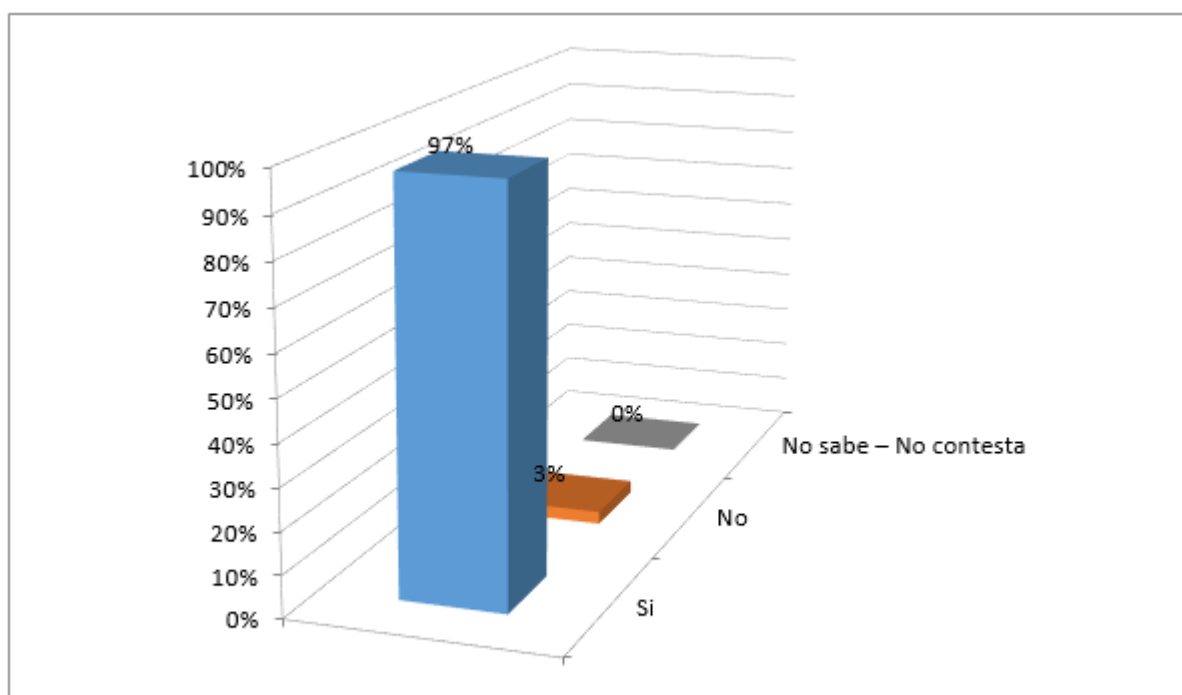
Tabla 21

La administración económica, eficiente y efectiva de la tesorería es una excelente estrategia para la mejora del capital de trabajo.

Alternativas	Cant	%
Si	19	97.00
No	1	3.00
No sabe – No contesta	00	00.00
Total	20	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

Figura 10. La administración económica, eficiente y efectiva de la tesorería es una excelente estrategia para la mejora del capital de trabajo



Fuente: Encuesta realizada.

El 97% de los entrevistados acepta que la administración económica, eficiente y efectiva de la tesorería es una excelente estrategia para la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.

4.2. Contrastación de la hipótesis de la investigación

H1: La gestión estratégica del Área de Tesorería tiene un alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.

H0: La gestión estratégica del Área de Tesorería NO tiene un alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.

Se tomó en cuenta el margen de error que si es menor al 0.05 se dará por aceptado la hipótesis del investigador, y a la inversa se acepta la hipótesis nula.

Gestión estratégica del área de tesorería (variable independiente) y mejora del capital del trabajo empresarial (variable dependiente)

Estadísticos obtenidos

Tabla 22

Tabla de estadísticos de las variables

Estadísticos		Gestión estratégica del área de tesorería (VI)	Mejora del capital del trabajo empresarial (VD)
Muestra	Válidos	20	20
	Perdidos	000	000
Media		95.10%	95.38%
Desviación típica.		3.97%	3.43%

Fuente: Encuesta realizada

Análisis de la tabla de estadísticos:

La tabla muestra los valores más relevantes. El promedio, de la VI es del 95.10%, mientras que la media de la VD es del 95.38%. Esto sugiere un promedio sólido para las dos variables, siendo ligeramente superior en la VD, que es el problema que se espera resolver, lo que respalda el modelo de investigación empleado.

La desviación estándar mide cuánto se desvían los valores del valor promedio. En este caso, es del 3.97% para la VI y del 3.43% para la VD. Esto señala que los resultados

obtenidos muestran una concentración considerable, siendo ligeramente más favorable en la variable dependiente. Esto beneficia al modelo de investigación propuesto.

Correlación de las variables de la investigación

Tabla 23

Tabla de correlación entre las variables:

		Gestión estratégica del área de tesorería (VI)	Mejora del capital del trabajo empresarial (VD)
Gestión estratégica del área de tesorería (VI)	Correlación de Pearson	100%	95.40%
	Sig. (bilateral)		3.50%
	Muestra	20	20
Mejora del capital del trabajo empresarial (VD)	Correlación de Pearson	95.40%	100%
	Sig. (bilateral)	3.50%	
	Muestra	20	20

Fuente: Encuesta realizada

Análisis de la tabla de correlación entre variables:

En esta tabla se analiza el nivel de relación entre las variables, incluyendo tanto el coeficiente de correlación como el nivel de significancia. Esta medida es representada como "R". Este enfoque permite evaluar su grado de relación, y su valor varía entre -1 y 1. La interpretación del coeficiente de correlación implica que mientras el valor de "R" se acerca a 1, la relación entre los datos se vuelve más sólida.

Este coeficiente se clasifica de este modo:

Tabla 24

Correlación valor o rango:

Descripción	Rangos
Perfecta	1
Excelente	$0.9 \leq R < 1$
Buena	$0.8 \leq R < 0.9$
Regular	$0.5 \leq R < 0.8$
Mala	< 0.5

En este estudio, se observa un coeficiente de correlación del 95.40%, indicando una correlación directa (positiva) y moderada, considerándose aceptable.

Para descartar la posibilidad de que la diferencia observada entre las dos variables se deba al azar, la prueba de significación estadística intenta aportar pruebas de que la diferencia observada es real. Siempre que se comparan dos diferencias, existe la posibilidad de que una o ambas sean el resultado del azar; por lo tanto, la búsqueda de esta probabilidad, denotada por "p" en estadística, siempre está en curso.

El valor de "p", también llamado valor de significancia, se relaciona inversamente con la probabilidad de que los resultados observados sean aleatorios. En otras palabras, cuanto menor sea el valor de "p", mayor es la probabilidad de concluir que la diferencia observada es real. Un valor de "p" menor a 0.05 indica que el investigador acepta que hay un 95% de probabilidad de que sus resultados no sean aleatorios, es decir, se acepta con un "p" de 0.05 que podría haber un error del 5%.

De acuerdo con el cuadro del software SPSS, se obtiene un valor de significancia ("p") del 3.50%, que está por debajo del margen de error propuesto del 5.00%. Siguiendo la teoría estadística generalmente aceptada, esto conduce al rechazo de la hipótesis nula y a la aceptación de la hipótesis alternativa en cuanto a la correlación entre las variables. Consecuentemente, esto indica que la correlación obtenida es significativa y no es casual, sino que se alinea con la lógica y el propósito del diseño de investigación planteado; aspecto respaldado por la tabla de regresión.

Regresión de la investigación

Tablas de regresión del modelo:

Tabla 25

Variables introducidas/eliminadas:

Modelo	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1	Gestión estratégica del área de tesorería	0	estadístico
	Mejora del capital del trabajo empresarial		

Fuente: Encuesta realizada.

Tabla 26

Resumen del modelo de la investigación:

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	98.40%	95.10%	85.70%	2.95%

Fuente: Encuesta realizada.

Análisis de la tabla de regresión:

Dos herramientas estadísticas habituales en las finanzas empresariales son la correlación y el análisis de regresión. Comparten la premisa de que existe una relación funcional mensurable entre dos o más variables en la que una depende de la otra. La variable dependiente (Y) en un modelo de regresión simple depende (X) de la variable independiente (X).

Para analizar esta relación funcional entre dos variables se utiliza la notación siguiente: $Y = a + b X + e$. Aquí, "a" indica la posición en el eje de ordenadas donde la línea de regresión

se encuentra con el eje Y, "b" es el coeficiente de regresión para toda la población (la inclinación de la línea) y "e" es el margen de error.

El aumento del capital circulante de una empresa es el objetivo del análisis de regresión, que utiliza variables independientes para predecir la dependiente, en la gestión estratégica del área de tesorería.

Los modelos de regresión suelen proporcionar varios coeficientes. El valor estimado del coeficiente de correlación lineal revisado es del 85,70%. Dado que la variable independiente, "gestión estratégica de la tesorería", explica el 95,10% de la varianza total, el valor de R-cuadrado es 95,10. La fracción restante puede atribuirse a factores adicionales.

El valor R del 98,40% indica un alto grado de correlación. Por último, el error típico de estimación es del 2,95%. La desviación típica de los valores observados con respecto a la recta de regresión proporciona una aproximación de la variabilidad probable al hacer predicciones basadas en la ecuación de regresión. Con un margen de error inferior al 5,00%, este resultado proporciona un sólido apoyo al paradigma de estudio establecido.

V. Discusión de resultados

El 85% de los entrevistados aceptó que la gestión estratégica del Área de Tesorería tiene un alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC. Este resultado es similar al 84% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Garavito Bonifacio, Carlos (2015) Tesis: La gestión de caja y la gestión empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Tecnológica del Perú. Lima. Ambos resultados son razonables y favorecen la investigación desarrollada.

El 97% de los entrevistados aceptó que los datos provenientes de la contabilidad financiera constituyen una herramienta para aplicar la gestión estratégica de tesorería para la mejora del capital de trabajo de la Comercial Voltimax SAC. Este resultado es similar al 95%

presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Garavito Bonifacio, Carlos (2015) Tesis: La gestión de caja y la gestión empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Tecnológica del Perú. Lima. Ambos resultados son razonables y favorecen la investigación desarrollada.

El 97% de los entrevistados aceptó que la gestión económica, si es eficiente y efectiva de la tesorería es una excelente estrategia para la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC. Los resultados son similares a los de Garavito Bonifacio, Carlos (2015), en un 95%.

VI. Conclusiones

Las conclusiones son las siguientes:

- 1) Se estableció que la gestión estratégica del Área de Tesorería posee un alto grado incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC; por medio de las políticas de tesorería, métodos de tesorería y acciones de tesorería; que crean o innoven la gestión del capital de trabajo de la empresa.
- 2) Se determinó que las políticas de tesorería inciden en alto grado en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC; mediante la determinación de lineamientos generales sobre los ingresos, cobros y saldos de tesorería de la empresa.
- 3) Se ha establecido que las tácticas de tesorería inciden en alto grado en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC; mediante la aplicación de diversas actividades o funciones que facilite la mejora del capital de trabajo empresarial.
- 4) Se determinó que las acciones de tesorería inciden en alto grado en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC; mediante los procedimientos y técnicas que permitan tener un óptimo capital de trabajo en la empresa.

VII. Recomendaciones

En atención a lo anterior, se recomienda:

Es recomendable considerar la gestión estratégica del Área de Tesorería ya que esta incide de manera significativa en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC. Por tanto, deben implementarse políticas, tácticas y acciones de tesorería que faciliten la mejora del capital de trabajo empresarial, tanto en el corto, mediano y largo plazo, tal como se detallan a continuación.

Es recomendable no perder de vista las políticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC. Por tanto, se deben establecer las siguientes políticas:

- a) Las ventas se harán predominantemente al contado.
- b) Solo excepcionalmente las ventas pueden ser al crédito.
- c) Las ventas al crédito generarán un interés compensatorio e interés moratorio.
- d) Las compras deberán realizarse predominantemente al crédito.
- e) El capital de trabajo bruto deberá ser la cantidad razonable
- f) El capital de trabajo neto deberá mantener la proporción de 2:1

También es recomendable valorar los procedimientos de tesorería evidencian un alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC. Por tanto, se deben establecer las actividades y funciones que permitan lograr un adecuado capital de trabajo para el progreso de la organización.

- g) Las ventas al contado se cobrarán con depósitos en cuenta corriente, transferencias bancarias, giros bancarios u otras modalidades que permitan bancarizar dichos cobros.
- h) En los casos de las ventas al crédito el mismo no deberá exceder los 3 meses y deberán cobrarse en forma similar a lo antes indicado.
- i) Las ventas al crédito generarán un interés compensatorio del 1% mensual e interés moratorio del 0.003% diario

- j) Las compras deberán realizarse predominantemente al crédito a no menos de 30 días y buscando que no generen intereses compensatorios ni moratorios.
- k) El capital de trabajo bruto deberá ser la cantidad razonable que permita cumplir los compromisos de corto plazo tales como pagos de sueldos, pagos a proveedores, pagos de tributos, etc.
- l) El capital de trabajo neto deberá mantener la proporción de 2:1; en otras palabras, el activo corriente sea el doble del pasivo corriente para evitar problemas en el corto plazo.

Así mismo, es recomendable considerar que cada una de las actividades de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC. Por tanto, se deben considerar los procedimientos y técnicas sobre los ingresos, egresos y de saldos del capital de trabajo de la empresa.

- m) El Área de Tesorería debe formular un presupuesto de caja de periodicidad mensual
- n) El Área de Tesorería debe disponer de una adecuada organización de los recursos humanos, materiales y financieros a su cargo
- o) El Área de Tesorería debería estar permanentemente supervisada por el jefe de la misma
- p) El Área de Tesorería debe aplicar determinados procedimientos específicos de control interno, tales como arqueos, conciliaciones bancarias, confirmaciones, verificaciones, inspecciones y otras.
- q) El Área de Tesorería debe mantener una estrecha relación con el Área de Contabilidad; de tal modo que toda operación de cobro o pago sea reconocida, medida, registrada y presentada en la contabilidad de la empresa de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera.
- r) El Área de Tesorería debe facilitar los procedimientos de auditoría financiera; como facilitar la evaluación del control interno del Área; facilitar la aplicación de los programas de auditoría relacionada con el efectivo y equivalentes de efectivo y otros.
- s) El Área de Tesorería, en el marco de la eficiencia, debería racionalizar los recursos, buscar el mejor aprovechamiento y hacer sus funciones de la mejor forma.
- t) El Área de Tesorería, debería trabajar en coordinación con las demás áreas para lograr las metas y objetivos de la empresa.

u) El Área de Tesorería, debe realizar todas las acciones que le compete buscando ayudar al logro de la misión de la empresa.

VIII. Referencias

- Aguilar Espinoza, H. (2015). Manuel del Contador- Enfoque contable. Lima. Asesor empresarial.
- Apaza Meza, M. (2015). Estados financieros. Lima. Instituto Pacífico.
- Bahamonde Espejo, H. (2016). Tributación y administración empresarial. Lima. Editorial San Marcos.
- Bernal Rojas, J. y Espinoza Torres, C. (2014). Impuesto a la Renta. Lima. Editorial Santo Domingo.
- Buendía Fuentes, L. (2015) La gestión presupuestaria y ejecutiva de caja y la toma de decisiones en mypes de servicios. (Tesis Presentada para optar el título de Contador Público). Universidad Norbert Wiener. Lima.
- Chapi Torres, A. (2016). La Contabilidad como sistema de registro de transacciones. Lima. Editado por Actualidad empresarial
- Chiavenato, I. (2012) Teoría General de la Administración. México. Mc Graw Hill.
- Díaz B. y Jungbluth C. (2013) Calidad total en la empresa peruana. Lima: Universidad de Lima.
- Ferrer Quea, A. (2014). Formulación, análisis e interpretación de los estados financieros. Editorial Ferrer EIRL.
- Flores J. (2013) Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima: Editorial CECOF Asesores.
- Flores Soria, J. (2016). Gestión Financiera, tributación y administración de empresas. Lima. CECOF Asesores.
- Flores Soria, J. (2016). Plan contable General para empresas. Lima. Editado por Actualidad empresarial
- Flores, J. (2014) Administración del capital de trabajo. Lima. Editorial San Marcos

- Gamero Hipólito, J. (2015) Presupuesto de caja para el presupuesto maestro de las empresas comercializadoras de maquinarias. (Tesis Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público). Universidad Peruana de las Américas. Lima. UPA.
- Garavito Bonifacio, C. (2015) La gestión de caja y la gestión empresarial. (Tesis Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público) Universidad Tecnológica del Perú. Lima.
- Gitman J. (2014) Fundamentos de Administración Financiera. México: Editorial Harper & Row Latinoamericana.
- Gitman, W. (2013) Administración financiera. México. Mc Graw Hill
- Gómez Herrera, L. (2014). Contabilidad. Lima. Editorial Ramos.
- Gómez, G. (2014) Administración del capital de trabajo. México. Editorial Continental
- Hernández D. (2014) Administración del capital de trabajo de las empresas. Lima. UIGV.
<http://www.monografias.com/trabajos70/argumentacion-teorica-capital-trabajo/argumentacion-teorica-capital-trabajo.shtml>. Tomado el 10.06.2016.
- Johnson G. & Scholes, K. (2013) Dirección Estratégica. Madrid: Prentice May International Ltd.
- Koontz, H. & Círyl, O. (2013). Administración Moderna. México. Litográfica Ingramex S.A.
- Koontz R. & O'Donnell C. (2013) Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.
- Madura, J. (2014) Administración financiera. México. Mc Graw Hill
- Martínez Gómez, L. (2015) Tesorería empresarial. Lima. Editorial San Marcos.
- Méndez Cabrera, M. (2015) Cuentas por cobrar y tesorería empresarial. Lima. Editorial Méndez.
- Méndez Ríos, F. (2014) Finanzas empresariales. Lima UIGV.
- Mendoza Fuentes, N. (2015) Tesorería empresarial. Lima. Editorial San Felipe.

- Moreno Herrera, A. (2015) Capital de trabajo y gestión de las empresas. (Tesis Presentada para optar el Título de Contador Público). Universidad inca Garcilaso de la Vega. Lima.
- Norabuena Robles, A. (2015) Capital de trabajo y toma de decisiones empresariales. (Tesis Presentada para optar el Título de Contador Público). Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Lima.
- Omeñaca García, J. (2015) Contabilidad General. Madrid. Editorial Deusto.
- Ortega Salavarría, R. y Pacherras Racuay, A. (2013). Organización de las empresas. Lima. Editorial Tinco SAC.
- Pereda Robles, E. (2015) Gestión de la tesorería empresarial. Lima. Editorial San Marcos.
- Pérez E. (2013) Organización y Administración de la micro y pequeña industrial. Lima: Editorial San Marcos.
- Quispe Quiroz, U. (2015) Administración Financiera. Lima. Editorial San Marcos
- Rincón Martínez, D. (2015) La gestión del dinero de caja y la toma de decisiones en una empresa comercial. (Tesis Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público). Universidad Nacional del Callao.
- Robbins, Stephen, P. & Coulter, M. (2012) Administración. México. Prentice Hall Hispanoamericana, SA.
- Robbins Stephen, P. y Coulter M. (2013). Administración. México. Pearson Educación.
- Robles G. (2014) Administración financiera. Bogotá. Editorial Norma.
- Rodríguez Pachas, C. (2014) Economía, finanzas y administración de empresas. Lima. USMP.
- Ross, S. (2014) Administración financiera. México. Mc Graw Hill.
- Sáenz Rosales, A. (2016). Contabilidad. Lima. Editado Entrelíneas.
- Stoner, W. (2012) Administración. México. Compañía Editorial Continental SA. De CV.

- Stoner James, A.; Freeman, R. Edward y Gilbert Daniel R. Jr. (2013). Administración. México. Prentice-Hall Hispanoamericana SA.
- Terry G. (2012) Administración. México. Compañía Editorial Continental SA. De CV.
- Terry G. (2012) Administración. México. Compañía Editorial Continental SA. De CV.
- Terry, G. (2013). Administración. México. Prentice-Hall Hispanoamericana SA.
- Van Horne, J. (2014) Administración financiera. México. Mc Graw Hill.
- Van Horne, W. (2013) Administración financiera. México. Mc Graw Hill
- Weston, J. (2013). Administración financiera. México. Mc Graw Hill
- Zapata Duarte, A. (2015) Gestión de tesorería empresarial. Lima. UIGV.

Anexos

Anexo 1: matriz de consistencia

“la gestión estratégica del Área de Tesorería y la mejora del capital de trabajo de la empresa Voltimax SAC, propuesta actual”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES
<p>PROBLEMA PRINCIPAL</p> <p>¿En qué grado incide la gestión estratégica del Área de Tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?</p> <p>PROBLEMAS SECUNDARIOS</p> <p>1) ¿En qué grado inciden las políticas de tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?</p> <p>2) ¿En qué grado inciden las tácticas de tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?</p> <p>3) ¿En qué grado inciden las acciones de tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Establecer el grado de incidencia de la gestión estratégica del Área de Tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>1) Determinar el grado de incidencia de las políticas de tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.</p> <p>2) Establecer el grado de incidencia en las tácticas de tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC</p> <p>3) Determinar el grado de incidencia de las acciones de tesorería en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.</p>	<p>HIPÓTESIS PRINCIPAL</p> <p>La gestión estratégica del Área de Tesorería tiene un alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.</p> <p>HIPÓTESIS SECUNDARIAS</p> <p>1) Las políticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.</p> <p>2) Las tácticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.</p> <p>3) Las acciones de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC.</p>	<p>Variable Independiente:</p> <p>X.. Gestión estratégica del Área de Tesorería</p> <p>Indicadores:</p> <p>X1. Políticas de tesorería</p> <p>X2. Tácticas de tesorería</p> <p>X3. Acciones de tesorería</p> <p>Variable Dependiente:</p> <p>Y. Mejora del capital de trabajo</p> <p>Indicadores:</p> <p>Y1. Capital de trabajo bruto y capital de trabajo neto</p> <p>Y2. Liquidez, corriente, ácida y absoluta</p> <p>Y3. Economía, eficiencia y efectividad empresarial.</p> <p>Ente Interviniente:</p> <p>Z. Empresa Comercial Voltimax SAC.</p>

Anexo 2: Instrumento de recolección de datos

“La gestión estratégica del Área de Tesorería y la mejora del capital de trabajo de la empresa Voltimax SAC, propuesta actual”

NR	PREGUNTA	SI	NO	N/C
1	¿La gestión estratégica del Área de Tesorería tiene un alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?			
2	¿Las políticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?			
3	¿Las tácticas de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?			
4	¿Las acciones de tesorería tienen alto grado de incidencia en la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?			
5	¿La supervisión de la tesorería es una adecuada estrategia para la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?			
6	¿Los arqueos permanentes y sorpresivos constituyen una estrategia para la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?			
7	¿El control interno eficiente de la tesorería constituye una estrategia para la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?			
8	¿La información de la contabilidad financiera constituye una herramienta para aplicar la gestión estratégica de tesorería para la mejora del capital de trabajo de la Comercial Voltimax SAC?			
9	¿La información de la auditoría financiera constituye una herramienta para aplicar la gestión estratégica de tesorería			

	para la mejora del capital de trabajo de la Comercial Voltimax SAC?			
10	¿La administración económica, eficiente y efectiva de la tesorería es una excelente estrategia para la mejora del capital de trabajo de la empresa Comercial Voltimax SAC?			