

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



**“LA CONTABILIDAD CIENCIA PREDICTIVA:
VALORACIONES Y VENTAJAS DE SU UTILIZACIÓN”**

T E S I S

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PUBLICO**

AUTORES:

Br. WENCESLAO FERNANDO ZELADA ALFARO

Br. JAVIER ENRIQUE ZELADA ALFARO

ASESOR:

C.P.C. JAIME MONTENEGRO RIOS

TRUJILLO – PERÚ

2003

DEDICATORIA

A DIOS:

*Porque es el más grande, el ser que
nos guía y cuida en todo momento.*

*A nuestros padres **GLORIA** y **WENCESLAO**
por su apoyo incondicional en todo momento,
por enseñarnos a ser fuertes y constantes para
lograr nuestros objetivos y por inculcar en
nosotros el sentido de la unión familiar.*

*A nuestros hermanos: **JULIO** y **JOSE**,
por su ayuda y apoyo en cualquier
circunstancia de nuestra vida.*

*A Todas aquellas personas que practican la
ciencia como forma de vida.*

WENCESLAO Y JAVIER

AGRADECIMIENTO

Nuestro sincero agradecimiento a todos nuestros profesores, por su dedicación y esfuerzo impartido para nuestra formación profesional.

Al C.P.C. Jaime Montenegro Ríos, nuestro asesor, por su constante apoyo y colaboración en el desarrollo del presente trabajo.

A los señores docentes de las diferentes universidades así como a los empresarios quienes dispensaron su tiempo y colaboración para la realización de este trabajo.

A nuestros compañeros de trabajo y amigos por su permanente aliento y apoyo para la conclusión de este trabajo.

Nuestro agradecimiento especial e infinito a nuestro señor padre C.P.C. Wenceslao Nicolás Zelada Villanueva, por su incondicional apoyo como tal, y por el apoyo intelectual brindado, sin cuya valiosa colaboración no hubiese sido posible la culminación del presente trabajo de investigación.

Finalmente nuestro agradecimiento a todas aquellas personas que en forma directa e indirecta colaboraron y apoyaron en la culminación de la presente tesis.

Los Autores

PRESENTACION

Señores Miembros del Jurado:

En cumplimiento con lo dispuesto por el reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Privada del Norte, presentamos a vuestra consideración la tesis: **“LA CONTABILIDAD CIENCIA PREDICTIVA, VALORACIONES Y VENTAJAS DE SU UTILIZACION”**, con la finalidad de optar al título profesional de CONTADOR PUBLICO.

Para nuestra localidad este es un primer trabajo sobre el tema tratado, su rigor metodológico está sometido a vuestra opinión académica y profesional, estamos seguros que le sucederán otros trabajos que superarán las exigencias que la Ciencia Contabilidad Predictiva amerita.

Atentamente,

LOS AUTORES

SUMARIO

DEDICATORIA
AGRADECIMIENTO
PRESENTACION
INDICE
RESUMEN
ABSTRACT

CAPITULO I

INTRODUCCION **13**

1.1.	ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DEL PROBLEMA	13
1.1.1.	ANTECEDENTES	13
1.1.2.	JUSTIFICACION DEL PROBLEMA	16
1.2.	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	17
1.3.	HIPÓTESIS	17
1.4.	OBJETIVOS	17
1.4.1.	GENERAL	17
1.4.2.	ESPECIFICOS	17

CAPITULO II

MARCO TEORICO **18**

2.1.	FUNCIONES DE LA CIENCIA	18
2.1.1.	CONCEPTO DE CIENCIA	18
2.1.2.	FUNCIONES DE LA CIENCIA	22
2.1.2.1.	LA DESCRIPCION CIENTIFICA	23
2.1.2.2.	LA EXPLICACION CIENTIFICA	24
2.1.2.3.	LA PREDICCION CIENTIFICA	25
2.2.	FUNCIONES DE LA CIENCIA CONTABILIDAD EN EL TIEMPO	27
2.2.1.	FUNCION DESCRIPTIVA	28
2.2.2.	FUNCION EXPLICATIVA	30
2.2.3.	FUNCION PREDICTIVA	32

CAPITULO III

LA PREDICCIÓN CONTABLE

33

3.1.	ANTECEDENTES	35
3.2.	EVIDENCIAS (MODELOS CONTABLES)	36
3.2.1.	PRESUPUESTO	40
3.2.1.1.	Usuarios	40
3.2.1.2.	Ventajas	40
3.2.2.	RESERVAS	40
3.2.2.1.	Usuarios	42
3.2.2.2.	Ventajas	43
3.2.3.	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	44
a)	Los egresos iniciales de Fondos.	45
b)	Los ingresos y egresos de operaciones.	46
c)	El momento en que ocurren los ingresos y egresos.	46
d)	El valor de desecho o salvamento del proyecto.	47
3.2.3.1.	Usuarios	47
3.2.3.2.	Ventajas	48
3.2.4.	LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	48
	Concepto de Estados Financieros Proyectados.	49
	Objetivo.	50
	Requisitos de las Estimaciones.	50
	Revisión y análisis de proyecciones.	51
3.2.4.1.	Usuarios	56
3.2.4.2.	Ventajas	56
3.2.5.	PLANEAMIENTO TRIBUTARIO	57
	Objetivos.	58
	Acciones Previas a la planificación.	58
	Metodología.	58
3.2.5.1.	Usuarios	62
3.2.5.2.	Ventajas	62
3.2.6.	BALANCED SCORECARD O CUADRO DE MANDO INTEGRAL	62
	Concepto de Balanced Scorecard	63
	Perspectivas, mapas estratégicos y objetivos	65
	Indicadores y sus metas	68
3.2.6.1.	Usuarios	69

3.2.6.2. Ventajas	70
3.3. FACTORES DE RIESGO	71
3.3.1. FACTORES INTERNOS	71
3.3.2. FACTORES EXTERNOS	72

CAPITULO IV

PREFERENCIAS Y VALORACIONES CIENTIFICAS 74

4.1. PROFESIONALES CONTADORES PUBLICOS	74
4.1.1. DOCENTES UNIVERSITARIOS EN LA PROVINCIA DE TRUJILLO	74
Diagnóstico	91
4.1.2. CONTADORES PUBLICOS COLEGIADOS DEPENDIENTES E INDEPENDIENTES	94
Diagnóstico	111
4.2. USUARIOS DE LOS SERVICIOS	113
4.2.1. GRANDES Y MEDIANAS EMPRESAS	113
Diagnóstico	126
4.2.1. PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS	128
Diagnóstico	140

CAPITULO V

DEMOSTRACION PRACTICA 141

5.1. ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA	141
5.1.1. DESCRIPCION DE LA EMPRESA Y SUS ACTIVIDADES	141
5.1.1.1. Localización Estratégica.	142
5.1.1.2. Gestión y Operatividad.	142
A. Recursos Humanos.	143
B. Infraestructura, equipos y flota vehicular	143
C. Recursos financieros.	144
D. Líneas comerciales.	145
5.1.2. SITUACION CONTABLE FINANCIERA	145
Determinación y análisis de Ratios Años 2001-2002	148
5.2. COMPARACION CON LOS MODELOS CONTABLES PREDICTIVOS	155

5.2.1. MODELOS UTILIZADOS	155
5.2.1.1. Reservas	155
5.2.1.2. Presupuestos	155
5.2.2. MODELOS NO UTILIZADOS – APLICACIÓN SUPUESTA	156
5.2.2.1. Balanced Scorecard	157
a. Misión	157
b. Visión	157
c. Valores	158
d. Objetivos	159
e. Mapa estratégico	161
f. Iniciativas estratégicas por perspectiva	163
g. Definición de los indicadores	167
5.2.2.2. Presupuestos	172
5.2.2.3. Planeamiento Tributario	183
5.2.2.4. Flujo de Caja Proyectado	188
5.2.2.5. Estados Financieros Proyectados	188
5.3. VENTAJAS	191
5.3.1. MODELOS UTILIZADOS	191
Reservas	191
Presupuestos	192
5.4. POTENCIALES VENTAJAS	192
5.4.1. MODELOS NO UTILIZADOS	192
Ventajas de la aplicación del Balanced Scorecard	193
Ventajas de la aplicación de los Presupuestos	194
Ventajas de la aplicación del Planeamiento Tributario	197
Ventajas de la aplicación del Flujo de Caja Proyectado	197
Ventajas de la aplicación de los Estados Financieros Proyectados	198

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 200

6.1 CONCLUSIONES	200
6.2 RECOMENDACIONES	202
BIBLIOGRAFIA	204
ANEXOS	

RESUMEN

La presente investigación formula la hipótesis que a partir de identificar los modelos científicos contables predictivos es posible valorar la función predictiva de la ciencia contabilidad, así como, es posible reconocer las ventajas de su utilización.

Para el efecto primeramente revisamos la doctrina epistemológica, es decir, recurrimos a la teoría de la ciencia para enmarcarnos en las funciones de esta como son: la descripción, la explicación y la predicción. Luego de conocer dichas funciones, nos remitimos a la Contabilidad, que, como ciencia, va a cumplir las mismas funciones pero de una manera específica, ceñida a su condición Contable. A partir de este enfoque es que se procedió a la identificación y recolección de algunos modelos contables predictivos, que actualmente se vienen utilizando en el ejercicio de la profesión contable, identificando además las ventajas de su utilización y los usuarios de los mismos.

Luego pasamos a auscultar las preferencias y valoraciones de los Contadores Públicos: docente universitarios, independientes y dependientes; asimismo de los micro y pequeños empresarios y de los medianos y grandes empresarios de la localidad de Trujillo -ciudad en donde se desarrolló el presente trabajo- por ser tema de su interés al ser estos posibles usuarios, ya sea como transmisores o como receptores de los resultados de la predicción. Se hubiese querido ampliar el Universo de acción hacia otras ciudades, pero por limitaciones de tiempo y financieras no se pudo realizar.

A continuación se efectuó la aplicación de los modelos contables predictivos pertinentes en una empresa de la localidad para determinar las ventajas que reporta su utilización, y de esta forma valorar el hecho predictivo contable.

Finalmente enunciamos las Conclusiones y Recomendaciones obtenidas de la presente Tesis.

Queremos concluir recalcando que la Contabilidad como ciencia cuenta con modelos predictivos los cuales reportan ventajas para las empresas que las utilizan.

ABSTRACT

The present investigation formulates the hypothesis that from the scientific models of prediction accountability identify is possible to value the function of prediction of the science accounting, as well as, it is possible to recognize the advantages of his utilization.

For such an effect, first we checked the doctrine of the science, that is to say, resorted to the theory of the science to place in the functions of this as they are: the description, the explanation and the prediction. After knowing the above mentioned functions, we sent ourselves to the Accounting, which, as science, is going to fulfill the same functions but of a specific, tight way to his accountability condition. From this approach it is that was proceeded to the identification and compilation of some accountability models of prediction, that nowadays are come using in the exercise of the accounting profession, identifying besides the advantages of his utilization and the users of the same ones.

Then we happened to auscultate the preferences and valuations of the Public Accounting Professionals: teachers university, independents and dependents; likewise of mike and small businessmen and of medium and big businessmen of the locality of Trujillo - city in where the present work developed - for being a topic of his interest to the being these possible users, already it is like transmitters or like recipients of the

results of the prediction. The universe of action had wanted to be extended towards other cities, but for limitations of time and financiers it was not possible to realize.

Later there was effected the application of the accountability models predictives pertinent in a company of the locality to determine the advantages that it brings his utilization, and of this form to value the fact predictive accountability.

Finally we enunciate the Conclusions and Recommendations obtained of the present Thesis.

We want to end up by stressing that the Accounting as science counts with models accountability predictives which bring advantages for the companies that use them.

The Authors.

CAPITULO I

INTRODUCCION

La ciencia es un estilo de pensamiento y de acción: precisamente el más reciente, el más universal y el más provechoso de todos los estilos. La creación y recreación del conocimiento dan como resultado la propuesta de los modelos científicos o paradigmas científicos que serán utilizados por la comunidad científica para beneficio del mundo en general. En tal razón toda área del conocimiento o disciplina científica deben cumplir las funciones que la ciencia en general se ha fijado: describir, explicar y predecir los hechos.

Hasta dónde la comunidad científica contable de la ciudad de Trujillo-Perú, hace uso, valora la producción científica mundial en el ejercicio de su profesión y de qué manera los agentes económicos utilizan y valoran los modelos contables predictivos, ese el tema de la presente investigación, intitulada "La Contabilidad Ciencia Predictiva: Valoraciones y Ventajas de su utilización".

1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DEL PROBLEMA

1.1.1. ANTECEDENTES

La ciencia es un estilo de pensamiento y de acción: precisamente el más reciente, el más universal y el más provechoso de todos los estilos.

La ciencia, es creación del hombre para organizar el conocimiento humano, y el método científico el instrumento del cual se vale para ir construyéndolo y perfeccionándolo. La ciencia se organiza en Regiones Epistemológicas o disciplinas científicas o simplemente ciencias, cada una de las cuales tiene un área de estudio que

le crea una responsabilidad social, la primera responsabilidad es mantener vivo al conocimiento a través de la creación y recreación del conocimiento.

La creación y recreación del conocimiento dan como resultado la propuesta de los Modelos Científicos o Paradigmas Científicos que serán utilizados por la comunidad científica para beneficio del mundo en general. En tal razón toda área del conocimiento o disciplina científica debe cumplir las funciones que la ciencia en general se ha fijado: describir, explicar y predecir los hechos.

Parte del conocimiento previo del que empieza toda la investigación es conocimiento ordinario, esto es, conocimiento no especializado, y parte de él es conocimiento científico, o sea, se ha obtenido mediante el método de la ciencia y puede volver a someterse a prueba, enriquecerse y, llegado el caso, superarse mediante el mismo método. A medida que progresa, la investigación corrige o hasta rechaza porciones del acervo del conocimiento ordinario. Así se enriquece este último con los resultados de la ciencia: parte del sentido común de hoy día es resultado de la investigación científica de ayer.

La ciencia, es resolución, crece a partir del conocimiento común y le rebasa con su crecimiento: de hecho, la investigación científica empieza en el lugar mismo en que la experiencia y el conocimiento ordinarios dejan de resolver problemas o hasta de plantearlos.

Consiguientemente, el sentido común no puede ser juez autorizado de la ciencia, y el intento de estimar las ideas y los procedimientos científicos a la luz del conocimiento común u ordinario exclusivamente es descabellado: la ciencia elabora

sus propios cánones de validez y, en muchos temas, se encuentra muy lejos del conocimiento común, el cual va convirtiéndose progresivamente en una ciencia fósil.

Estudios anteriores referidos a aspectos predictivos en la gestión empresarial dentro de los que se enmarca la Contabilidad, finanzas, entre otros, se han encontrado en obras como la de S. Kaplan y David P. Norton “Cuadro de mando integral”, Ediciones Gestión 2000 S.A. Barcelona-España 1997; en ella se propone exponer y demostrar los aspectos que coadyuven a realizar una gestión futura recortando al mínimo la incertidumbre ante posibles situaciones que se presenten dentro de la empresa interrelacionando objetivos estratégicos de las diferentes perspectivas de la empresa terminando en la perspectiva financiera, y es aquí donde se incluye la función predictiva de la Contabilidad.

Categoricamente la contabilidad como ciencia debe cumplir las funciones que toda ciencia cumple, el aspecto descriptivo y explicativo, ostensiblemente se cumplen y constituyen lo que, en contabilidad se conoce como la forma tradicional de la contabilidad históricamente, la tercera función, si bien es cierto en general si se cumple a nivel local, no es utilizada mayoritariamente y/o si se utiliza no es valorada como tal, esa es la preocupación fundamental de los autores; a lo que agregamos las ventajas que ello conlleva para sus usuarios, los profesionales, las empresas y la sociedad en general y, sin lugar a dudas, la propia ciencia contabilidad.

Las teorías en las que se sustenta el presente trabajo son, entre otras, las funciones del conocimiento científico, en particular la función PREDICTIVA; y dentro de estas teorías contables: reservas, estados financieros proyectados; donde se

incluyen flujo de caja proyectado, presupuestos de diversos tipos, ya sean estos de compras, ventas, de gastos, planeamiento tributario, el ya mencionado anteriormente Balanced Scorecard entre otros. Además también se tendrá en consideración los Principios de Contabilidad Ente y Empresa en Marcha que diferencia por un lado, y por otro, lo ciñe a su condición futura, de igual modo, todo enmarcado bajo la Normatividad de las NIRF, claro esta, dentro del proceso de investigación iremos encontrando nuevas teorías contables que enriquezcan el marco teórico a estudiar.

Y teniendo en cuenta el enfoque científico que se le da al presente trabajo, es decir, relacionamos las teorías contables y la realización del mismo directamente con la ciencia, tendremos que enmarcarnos dentro de esta y de las funciones que cumple.

Por tanto, las funciones de la ciencia, en su sentido creativo, es decir como investigación científica son: Describir, Explicar y Predecir.

1.1.2. JUSTIFICACION DEL PROBLEMA

El presente trabajo de investigación es necesario para la comunidad científica contable porque les va a permitir tener un concepto nuevo de la contabilidad y reconocer los modelos científicos predictivos, su utilidad y ventajas para orientar a futuro la actividad empresarial, asegurándoles una protección y un marco de seguridad contable en su gestión y es conveniente para los empresarios porque les va a permitir reconocer el valor que estos tienen en beneficio de sus entes productivos propiciando y facilitando el planeamiento contable en la gestión empresarial orientando sus decisiones futuras con solvencia y consistencia; asimismo es conveniente para los estudiantes de la carrera de Contador Público porque encontrarán una oportunidad de

valoración de la ciencia que estudian, reconociendo la función predictiva de su futura profesión, facilitándoles un espacio mayor de cobertura profesional.

1.2. ENUNCIADO DEL PROBLEMA

¿De qué manera es posible valorar la función predictiva de la ciencia contabilidad y reconocer las ventajas que su utilización permite?

1.3. HIPÓTESIS

Si se identifican los modelos científicos contables pertinentes, es posible valorar la función predictiva de la ciencia Contabilidad, asimismo es posible reconocer las ventajas que su utilización permite.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1 GENERAL

Al final del trabajo de investigación se debe identificar y explicar la función predictiva de la ciencia contabilidad de modo que permita valorarla y reconocer las ventajas de su misión.

1.4.2 ESPECIFICOS

1.4.2.1 Precisar las funciones de la Ciencia.

1.4.2.2 Reconocer las funciones de la ciencia Contabilidad en el tiempo.

1.4.2.3 Auscultar las preferencias y valoraciones científicas funcionales de los profesionales contables y de los usuarios de sus servicios.

1.4.2.4 Identificar los antecedentes y evidencias predictivas de la ciencia Contabilidad.

1.4.2.5 Valorar la función predictiva de la ciencia contabilidad y las ventajas de su utilización.

1.4.2.6 Demostrar a través de casos prácticos las ventajas de la utilización de los modelos científicos contables predictivos.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. FUNCIONES DE LA CIENCIA

2.1.1. CONCEPTO DE CIENCIA

La ciencia es un importantísimo elemento de la cultura espiritual, la forma superior de los conocimientos humanos, es un sistema de conocimientos en desarrollo, los cuales se obtienen mediante los correspondientes métodos cognoscitivos y se reflejan en conceptos exactos, cuya veracidad se comprueba y demuestra a través de la práctica. La ciencia es un sistema de conceptos acerca de los fenómenos y leyes del mundo externo o de la actividad espiritual de los individuos, que permite prever y transformar la realidad en beneficio de la sociedad, una forma de actividad humana históricamente establecida, una “producción espiritual”, cuyo contenido y resultado es la reunión de tesis, teorías elaboradas y de las leyes que constituyen su fundamento, así como de procedimientos y métodos de investigación.

Según Caballero Romero A. En su obra “Metodología de la Investigación Científica” conceptúa a la ciencia como “el conjunto de conocimientos provisoriamente establecidos y sistematizados”¹.

Según el libro Metodología de la Investigación Científica de Percy Falcón y otros, ciencia es: "El estudio de las realidades empíricamente demostrables, es decir,

¹ Caballero Romero, Alejandro "Metodología de la Investigación Científica" p. 21

la creación de conocimiento a partir de realidades objetivas y objetivables por la experiencia².

El concepto de ciencia se aplica tanto para denominar el proceso de elaboración de los conocimientos científicos como todo el sistema de conocimientos, comprobados por la práctica, que constituyen una verdad objetiva, y también para señalar distintas esferas de conocimientos científicos, diferentes ciencias. La ciencia moderna es un conjunto extraordinariamente subdividida de ramas científicas diversas.

Con ayuda de la ciencia, la humanidad ejerce su dominio sobre las fuerzas de la naturaleza, desarrolla la producción de bienes y servicios y transforma las relaciones sociales; a su vez, perfecciona sus facultades mentales y convicciones morales.

El vocablo "ciencia" equivale literalmente a conocimiento. Los conocimientos significan la posesión de datos confirmados acerca de los fenómenos materiales y espirituales y su acertada reflexión en la conciencia humana. El saber es contrario a la ignorancia, es decir, es la falta de una información comprobada acerca de algo. La cognición, por consiguiente el saber, es el proceso de sumersión de la inteligencia en la realidad, con el fin de subordinarla al poder del hombre. Nuestra razón se mueve del desconocimiento al saber, del conocimiento superficial al conocimiento profundo y multilateral. Los conocimientos pueden ser de diferentes clases: cotidianos (empíricos), pre-científicos y científicos, y teóricos.

² Falcón, Percy y otros "Metodología de la Investigación Científica" p. 8

Los conocimientos tanto cotidianos como pre-científicos y científicos se apoyan en la práctica. Todas las clases de conocimiento son el reflejo de las cosas, pero sin embargo, los conocimientos científicos se diferencian notablemente de los cotidianos y pre-científicos. Los conocimientos cotidianos, empíricos, se limitan por regla general, a la constancia de los hechos y a su descripción. **Por ejemplo, los marinos sabían perfectamente como usar las palancas y lo mismo les sucedía a los comerciantes con las balanzas, mucho antes de que Arquímedes descubriese la ley de la palanca. Pero esta ley hizo posible el invento de nuevos mecanismos, lo que a ningún práctico le hubiera venido a la imaginación.** Los conocimientos científicos presuponen no sólo la constancia y descripción de los hechos sino su explicación e interpretación dentro del conjunto del sistema general de conceptos de determinada ciencia. El conocimiento cotidiano se limita a hacer constar, y eso sólo superficialmente, como se desarrolla tal o cual acontecimiento. El conocimiento científico en cambio, no responde únicamente a la pregunta de cómo, sino también el por qué se realiza precisamente de ese modo. La esencia del conocimiento científico consiste en la auténtica GENERALIZACION de los hechos, en que tras lo causal descubre lo necesario, lo que SE HALLA RESPALDADO POR LEYES; tras lo singular, lo general, y sobre esta base se lleva a cabo la PREDICCION de diferentes fenómenos, objetos y acontecimientos. La coronación de la labor científica es la predicción que nos descubre los horizontes de los fenómenos o acontecimientos FUTUROS, es el signo revelador de que el pensamiento científico supedita la fuerza de la naturaleza y las que mueven la vida social a la realización de las tareas que la humanidad se plantea. Todo el progreso del conocimiento científico está relacionado con el crecimiento de las fuerzas y del horizonte de la predicción científica. Por su parte, esta predicción permite controlar y dirigir los procesos. El conocimiento

científico ofrece la perspectiva no sólo de prever el futuro, sino de formarlo concientemente. “El sentido vital de cualquier ciencia puede caracterizarse de la siguiente forma: SABER PARA PREVEER, PREVEER PARA ACTUAR”³.

Para Mario Bunge en su obra “Epistemología” nos dice “La ciencia se ha convertido en el eje de la cultura contemporánea y, por ser el motor de la tecnología, la ciencia ha venido a controlar indirectamente la economía de los países desarrollados. Por consiguiente, si se quiere adquirir una idea adecuada de la sociedad moderna es menester estudiar el mecanismo de la producción científica así como la estructura y el sentido de sus productos. La ciencia es hoy día objeto de estudio de varias disciplinas, cuya unión constituye la ciencia de las ciencias. Ellas son la epistemología o filosofía de la ciencia”⁴.

2.1.2. FUNCIONES DE LA CIENCIA

Las funciones se refieren a las actividades de un individuo, organismo, institución o máquina. Las funciones se refieren a lo que hace un científico no en su calidad de individuo humano similar a todos los seres humanos, sino en su condición de individuo perteneciente a la ciencia, que es una institución social.

Dentro de las actividades propias de la investigación científica están la publicación de los proyectos, avances y resultados de la investigación y la discusión y crítica de hipótesis y teorías de la disciplina científica respectiva. Se trata en realidad de actividades complejas, analizables en términos de otras realidades más simples que también son propiamente científicas. Dichas funciones, que podrían ser consideradas

³ KEDROV M. B. y SPIRKIN A. “LA CIENCIA” p. 10

⁴ BUNGE MARIO. “EPISTEMOLOGÍA” p. 09

como las funciones básicas de la ciencia son: la descripción, la explicación y la predicción científica.

2.1.2.1. LA DESCRIPCIÓN CIENTÍFICA

Es elemento estructural y por consiguiente, indispensable en la investigación científica. La descripción responde a la pregunta ¿Cómo es el objeto de estudio?

Es la primera función; la más simple, pero sin ella no se puede explicar, ni menos predecir nada. Por ello, Ramón Balles, afirma "lo primero que hace un investigador al interesarse por un fenómeno es observar como sucede. La ciencia es una especie de lenguaje que describe la naturaleza"⁵.

Una descripción científica fundamental es la presentación verbal o escrita de entidades, propiedades de tales entidades, y relaciones que se pueden establecer entre las entidades y/o sus propiedades. En vez de entidades hemos podido usar los términos "hechos" o "fenómenos"; y en vez de propiedades, los términos "cualidades" o quizás "determinaciones". Galileo descubrió, por ejemplo, los cráteres y montañas de la Luna por primera vez en la historia humana al emplear el telescopio a principios del siglo XVII. Lo mismo hizo algunos años después Anton Van Leuwenhoek, un holandés, al construir un microscopio y observar y describir maravillado los primeros microorganismos que el hombre descubrió.

⁵ Balles, Ramón. "Una Introducción al Método Científico en Psicología" p. 19.

En suma, la descripción responde entre otros a los interrogativos ¿qué?, ¿cómo?, ¿cuándo?, ¿dónde?, cuyas respuestas son la descripción. En estas investigaciones las variables son cualitativas y cuantitativas.

2.1.2.2. LA EXPLICACION CIENTIFICA

Es igualmente elemento indispensable en la investigación científica. La explicación responde a la pregunta ¿Por qué es así el objeto de estudio?

Emile Simard al respecto sostiene: "Explicar es hacer conocer la razón de un hecho, el motivo de lo que parece singular o inconcebible; es demostrar lo que inicialmente parecía irracional, se adapta, no obstante, a un principio bien definido⁶".

La explicación sucede a la descripción; ya que nadie puede explicar aquello que aún no ha sido descrito, aquello que aún no se sabe como es; y, precede a la predicción, porque esta última se apoya en las explicaciones especialmente cuando éstas advierten constantes de cambios, para concluir a futuro.

La explicación es el conocimiento de las causas de las entidades (fenómenos, hechos), propiedades y relaciones constantes o variables que se dan en su producción o determinación. La explicación ideal de un fenómeno es el conocimiento de las relaciones causales que lo producen. En este sentido se suele recurrir a leyes para explicar fenómenos o a otras leyes para explicar leyes, que describen estructuras simples de la naturaleza o leyes naturales ¿Cuál es la causa de la caída de un cuerpo? la respuesta es la ley de la caída de

⁶ Simard Emile. "Naturaleza y Alcance del Método Científico" p. 188.

los cuerpos que Galilei estableció. La respuesta también pudo ser: la ley de la gravedad.

La explicación científica tiene una estructura lógica básica. El hecho o estructura de la naturaleza a explicarse, denominado **explicandum**, deben derivarse de las teorías, leyes, hipótesis y hechos que los explicitan y que se denominan el **explicans**. Lo ideal es que la conexión sea deductiva, es decir que el **explicandum** se deduzca lógicamente del **explicans**, pero ello no siempre es posible. A la función de la explicación científica se alude con preguntas como ¿cuál es la causa de "X"?, donde "X" es una entidad, propiedad, relación, regularidad, estructura simple de la naturaleza, o ley natural o una estructura compleja de la naturaleza, que se expresa por medio de una teoría científica. Una pregunta equivalente es: ¿Qué produce "X"?, o ¿Por qué sucede "X"?. En estas investigaciones las variables son Independientes (causa) y Dependientes (efectos).

2.1.2.3. PREDICCIÓN CIENTÍFICA

La predicción es el tercer elemento estructural y por lo tanto indispensable en la investigación científica.

Requiere necesariamente del mecanismo de la deducción del pensamiento lógico.

El mecanismo de la deducción se da a través de un proceso y consiste en que dadas determinadas proposiciones tomadas como premisas, consideradas por definición, hipotéticamente como verdaderas: de ellas se saca la verdad que entrañan; y, en razón de su relación estructural (o formal) con

otra(s) proposición(es) llamada conclusión. Dicha conclusión es necesariamente verdadera, porque su verdad le es transmitida de sus premisas.

Son características de la Deducción:

- a) El carácter hipotético de las premisas (toda premisa por definición es verdadera, ya que sólo se la propone como tal al suponer su verdad).
- b) El carácter formal, es decir estructural del enunciado de la Deducción (los elementos necesarios, las proposiciones o sus elementos componentes, tienen una relación u orden necesarios que hacen que la conclusión sea verdadera).
- c) El carácter apodíctico (necesario) de la verdad de la conclusión, si la deducción ha sido correctamente formulada. La predicción responde a las preguntas ¿qué sucederá?, ¿cómo sucederá?, si se dan determinadas premisas⁷. Para Elí De Gortari, "la predicción implica una traslación temporal de la explicación establecida, desde un intervalo de tiempo pasado y conocido hasta otro intervalo de tiempo futuro y por conocer"⁸.

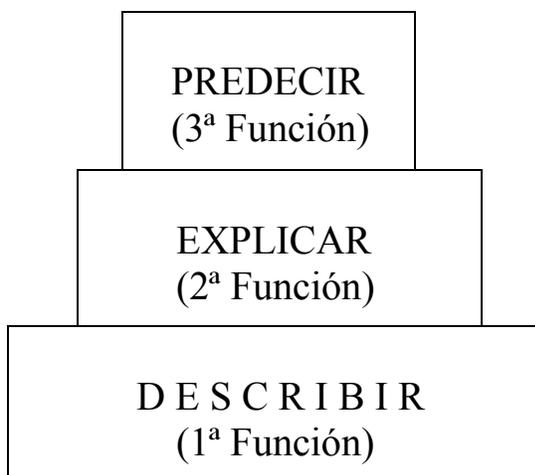
Así como nadie puede explicar lo que aún no ha sido descrito; nadie puede predecir sobre aquello aún no explicado en el pasado o presente.

En estas investigaciones las variables son Independientes (causa), dependiente (efecto) e interviniente (que modifica la relación causa-efecto).

FIG N° 01: FUNCIONES DE LA CIENCIA

⁷ Caballero Romero, A. "metodología de la Investigación Científica" p. 40.

⁸ De Gortari, Elí. "El Problema de la Predicción en Ciencias Sociales" p. 06.



2.2. FUNCIONES DE LA CIENCIA CONTABILIDAD EN EL TIEMPO

La ciencia moderna, a diferencia de la concepción clásica de ciencia (que presentaba a las ciencias particulares aisladamente desprendidas de una ciencia fundamental o arte, que nacía de una filosofía general) se presenta como un sistema integrado de ciencias en el cual el desarrollo de unas dependen del desarrollo de las otras. Como todo aspecto de la vida y particularmente del conocimiento humano su desarrollo es un proceso que implica permanentes correcciones y/u ordenamientos de sus elementos y determinación de sus funciones; así la ciencia en general como forma de pensar del hombre pasa por una primera fase de conocer los hechos con rigor lógico y con ello aparece la primera función de la ciencia: LA FUNCION DESCRIPTIVA, esta primera fase necesaria y obligatoria está ligada íntimamente a lo que en el pensamiento filosófico ya había sido preocupación del hombre: el por qué de las cosas, interrogante que en los rigores lógicos del pensamiento lógico científico implican ir en busca de las CAUSAS del hecho y por añadidura darían lugar a un presupuesto de la ciencia: NO HAY HECHO SIN CAUSA, NI CAUSA SIN

EFEECTO; esta fase conduce a la segunda función de la ciencia: LA FUNCION EXPLICATIVA.

El desarrollo del pensamiento humano y las experiencias logradas con esta nueva forma de pensar conllevaron a que el hombre establezca la posibilidad de controlar los hechos sociales, económicos, políticos, biológicos y hasta naturales; ingresa al campo de controlar los hechos, de modificar la realidad y luego de adelantarse a los hechos, prevenirlos; en buena cuenta orienta el quehacer científico hacia el futuro, con ello aparece la tercera función de la ciencia: LA FUNCION PREDICTIVA.

2.2.1. FUNCION DESCRIPTIVA

La contabilidad como aspecto del quehacer humano tiene el mismo recorrido de las demás disciplinas y por tanto pasa por un período de formación u origen, el cual es un proceso de rectificaciones y ensayos, un desorden, pero preocupación humana en las diferentes latitudes del planeta tierra que sin conocerse dan manifestaciones similares, las diferentes culturas del mundo, de su forma de contabilidad; rupestre, papiros, quipus, ábaco, partida simple, partida doble, etc.; ya en Babilonia, Egipto, Roma, China, España, los Aztecas, los Incas, etc. Estas primeras manifestaciones son eminentemente rudimentarias, empíricas, para luego entrar en un proceso de pre-científico y luego entra en un período científico.

La Contabilidad como ciencia no tiene un hito definido de su origen, pero sí de manifestaciones que se dan en la etapa pre-científica.

En el siglo XIX hubo muchos cambios en la contabilidad, así el sistema de la teneduría de libros se convirtió en el campo de la contabilidad, se expandió por los Estados Unidos de América y Gran Bretaña, lo que no ayudó al desarrollo de la teoría

contable, ya que la información financiera va dirigida a los accionistas, acreedores y para el gobierno en relación con los resultados, es decir una información pragmática.

Las mayores influencias sobre la teoría contable durante el lapso 1800 a 1930 fueron:

- a. Presentación en textos de la teneduría de libros y el desarrollo de los métodos nuevos para la enseñanza de la contabilidad.
- b. La aparición de los industriales y con ellos la contabilidad de costos y el cálculo de las depreciaciones.
- c. La regulación del gobierno en los negocios.
- d. La imposición fiscal sobre los negocios (impuestos).
- e. El desarrollo de las sociedades mercantiles.

El Congreso de Contadores de París (1880) aprobó el postulado que dice: "CONTABILIDAD ES LA CIENCIA QUE TIENE POR OBJETO PONER DE MANIFIESTO LAS MODIFICACIONES PRODUCIDAS POR EL CAPITAL, A MEDIDA QUE ACONTECEN".

Sin lugar a dudas se está dando preminencia a la teneduría de libros que es un aspecto importante de la contabilidad; la teneduría de libros es fundamentalmente DESCRIPTIVA, no otra cosa es expresar una variación patrimonial (léase operaciones de la empresa) de la manera más OBJETIVA POSIBLE esto permite que quienes revisen o lean los registros contables puedan interpretar correctamente la operación realizada (tipo de operación: compra, venta; crédito, contado, etc. El monto, fecha, número de documento, cantidades, etc.) dejando evidencia clara de lo acontecido. Los registros contables objetivizan los hechos de manera tal cual han sucedido, sin

incorporar aspectos subjetivos, es decir, DESCRIBEN EL HECHO, es una característica de la teneduría de libros describir los hechos.

Esta descripción de los hechos permite su posterior explicación; si no hay descripción (conocimiento de la realidad), es imposible su explicación.

La función Descriptiva de la contabilidad ha sido y viene siendo considerada como el aspecto fundamental de la ciencia contabilidad, no en su real dimensión, como un medio para llegar a la explicación; al colmo que sociedades como la nuestra, califican a la ciencia contabilidad, erróneamente, como teneduría de libros.

Esta función ha predominado por largo período en el quehacer contable, pero siguiendo la ruta de la ciencia en general nos condujo a buscar el POR QUE DE LAS COSAS; es decir, LA EXPLICACION.

En consecuencia el Principio de PARTIDA DOBLE es eminentemente DESCRIPTIVO.

2.2.2. FUNCION EXPLICATIVA

La función explicativa está ligada íntimamente a la función descriptiva, no sólo porque la antecede y la condiciona, sino porque consustancialmente se dan de manera simultánea, y es que no puede ser de otra manera, ocurrido el hecho debe tener una explicación, partiendo del presupuesto de la ciencia "NO HAY HECHO SIN CAUSA, NI CAUSA SIN EFECTO".

La ciencia contabilidad en su objeto de estudiar los resultados de las relaciones económicas de producción llega a través de la Descripción de las relaciones económicas (operaciones de la empresa) a determinar los resultados, y éstos resultados

son explicados perfectamente por la Contabilidad a través de los Estados Financieros, fundamentalmente.

Con la elevación del nivel profesional de los contadores públicos, el desarrollo de la teoría contable se incrementa a través de las organizaciones profesionales, tales como: El Instituto de Contadores Autorizado de Escocia (1880); la Asociación Norteamericana de Contadores (1887), reorganizada como Instituto de Contadores (1917). Estas instituciones cooperan en mejorar la forma y contenido de los Estados Financieros de las Sociedades Mercantiles.

Los boletines sobre Auditoría de Balances y preparación de los EE.FF. influyeron en los años 1930 para desarrollar los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Los cambios operados en el pensamiento contable de los últimos tiempos especialmente de la Escuela Norteamericana Contable (AICPA) y otros, provienen de las modificaciones de los objetivos de la Contabilidad de presentar información interna y externa de la gestión empresarial pero de manera EXPLICATIVA, dando RAZONES (Ratios) DEL POR QUE OCURRIO ASI.

El cambio de los objetivos en los estados financieros condujo a consiguientes variaciones en el pensamiento contable, de la función predominantemente DESCRIPTIVA se pasó a la función eminentemente EXPLICATIVA.

Las modificaciones, ensayos y perfeccionamientos de la explicación de los resultados de las relaciones económicas de producción se fueron dando, del Balance General eminentemente cuantitativo, se pasó a la evaluación cualitativa. Restar importancia al Balance General, como expresión de valores, mediante una adhesión de contraposición de la liquidación, por la consideración del Balance General como un

eslabón entre los Estados de Pérdidas y Ganancias. Aumentaron el interés en el Estado de Pérdidas y Ganancias y un concepto uniforme de la utilidad.

La necesidad de revelación plena de la información financiera pertinente, mediante la presentación más completa y empleo de notas al pie (Explicación). Mayor interés en la consistencia y la presentación de los Estados Financieros, especialmente en el Estado de Pérdidas y Ganancias.

La importancia y predominancia del aspecto Explicativo de la contabilidad queda evidenciado cuando la Junta de Reserva Federal de USA por primera vez normalizó la presentación de los Estados Financieros, y en casi todas las instrucciones se relacionaban, con auditoría y presentación de las cuantas de balance, particularmente del activo y pasivo circulante.

Así también en la propuesta que los inventarios han de ponerse al costo a precios del mercado el menor.

La explicación de los hechos económicos cobra mayor expresión con la incorporación de las Razones o Ratios Financieros que permitirán una mejor EXPLICACION DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.

2.2.3. FUNCION PREDICTIVA

En los últimos tiempos los gremios profesionales contables por un lado y los investigadores contables por otro se están preocupando a través de sus Centros de Investigación, de dar un soporte más científico a la contabilidad, en esa orientación la condición predictiva se ve cristalizada como consecuencia consustancial a su condición de ciencia y porque los investigadores contables con los argumentos de la ciencia general consideraron la posibilidad y necesidad de elevar la función de la Ciencia Contabilidad al aspecto PREDICTIVO. Los rigores científicos que esgrime la

ciencia como: qué funciones deben ser cumplidas y/o realizadas por todas las disciplinas científicas, o a decir de Mario Bunge las Regiones Epistemológicas, deben expresar su condición de ciencia cumpliendo con todas las FUNCIONES; surge esta necesidad para la comunidad científica contable del mundo, y, porque el Desarrollo (léase modernidad) de las relaciones económicas de producción lo ameritaban, estas se volvieron más dinámicas como producto de la globalización y la calidad total, por tal razón la contabilidad no sólo debe expresar las Relaciones Económicas tal cual y explicarlas de la manera más entendible y conveniente para la correcta toma de decisiones, sino que, además, debe orientar su quehacer al futuro; dimensión tempórea que necesariamente debe recorrer la empresa y la sociedad en general. El hombre conoce su pasado y su presente para orientar su futuro, la ciencia permite hoy al hombre caminar hacia el futuro sin los ojos vendados; de igual forma la contabilidad permite a los agentes económicos avanzar hacia el futuro sin venda en los ojos, controla, modifica y previene las relaciones económicas de producción y ello lo cumple a través de la FUNCION PREDICTIVA.

CAPITULO III

LA PREDICCIÓN CONTABLE

La Predicción es la tercera función y por tanto indispensable y superior de la ciencia general y obviamente de la ciencia Contabilidad.

La predicción requiere necesariamente del mecanismo de la deducción del pensamiento lógico.

El mecanismo de la deducción se da a través de un proceso y consiste en que dadas determinadas proposiciones tomadas como premisas, consideradas por definición, hipotéticamente como verdaderas; de ellas se saca la verdad que entrañan; y, en razón de su relación estructural (o formal) con otra (s) proposición(es) llamada conclusión, dicha conclusión es necesariamente verdadera, porque su verdad le es transmitida de sus premisas.

La predicción responde a las preguntas ¿qué sucederá?, ¿cómo sucederá? si se dan determinadas premisas.

Sobre la predicción es necesario citar a Elí De Gortari cuando dice: “La predicción implica una traslación temporal de la explicación establecida, desde un intervalo de tiempo pasado y conocido, hasta otro intervalo de tiempo futuro y por conocer”⁹

⁹ De Gortari, Elí. “EL PROBLEMA DE LA PREDICCIÓN EN CIENCIAS SOCIALES” Edit. De la UNAM-México 1969 Pág. 06

3.1 ANTECEDENTES

La predicción contable encuentra su antecedente en la explicación contable, no solo porque al igual que la explicación encuentra su antecedente en la descripción, sino porque la explicación contable conduce siempre hacia el futuro. Nadie en Contabilidad busca conocer los resultados de la gestión empresarial (léase variación o modificación del Patrimonio) por el solo hecho de conocerlo, sino que el hombre de ciencia explica como acontecieron los hechos económicos, establece la relación causa-efecto, va en busca de las causas en la explicación, en buena cuenta responde con calidad a la interrogante científica ¿por qué aconteció así?

Cuando esa(s) respuesta(s) se da(n) el científico contable encuentra sus premisas, hipotéticamente verdaderas, que van a sustentar su acción predictiva (léase su actividad futura) en una realidad aún no conocida, sino por conocer. Y es que, la contabilidad es fundamentalmente futurista (PRINCIPIO DE EMPRESA EN MARCHA); el pensamiento moderno, lógico-científico no busca conocer la realidad y explicar esta por el solo hecho de conocer leyes de su desarrollo, sino fundamentalmente para controlar la realidad, modificarla o prevenirla, en sumo, acciones futuras que son, hoy por hoy, el quehacer primordial del hombre de ciencia, y de la disciplina que abraza por lo que se puede afirmar que si un área del conocimiento humano (disciplina científica) no cumple esta función, corre el riesgo de perder vigencia y/o de desaparecer. La ciencia moderna es futurista en esencia, y, la contabilidad como tal siempre orientó sus quehaceres al futuro de la empresa en marcha y su condición futurista le ha servido para afianzarse en la toma de decisiones, que no son para ayer, son para el hoy y/o para el futuro.

La función predictiva de la ciencia contabilidad se evidencia desde hace muchísimos años. El profesor Joseph Vlaemminck en su obra “HISTORIA Y DOCTRINA DE LA CONTABILIDAD” menciona que en los registros de los MASSARI de GENOVA (1340) llevados a la veneciana aparecen cuentas de presupuesto. Luego cita al monje benedictino ANGELO PIETRA como el primer autor que se preocupa de la revisión de ingresos y gastos (siglo XVI) y a DOVICO FIORI como el autor que habla de la utilidad de los presupuestos (1636), que no son otra cosa que manifestaciones de la función predictiva contable. Es a partir del milenio que pasó fundamentalmente a partir de 1925 y en especial después de la Primera Guerra Mundial que el sector privado notó los beneficios que podía generar la utilización del presupuesto en materia de control de gastos e ingresos. En este período las industrias crecen con rapidez y se piensa en el empleo de métodos de planeación empresarial apropiados. El dinamismo del sector productivo, la globalización y el libre mercado en los últimos tiempos y con ellos la actitud científica del profesional Contador Público, han ido respondiendo período a período, circunstancia a circunstancia proponiendo modelos o paradigmas que de hecho permitirán que se creen otros nuevos perfeccionando los actuales; no sólo en la actividad contable estática, sino también en la dinámica, así mismo también por parte de los usuarios.

3.2. EVIDENCIAS (MODELOS CONTABLES)

Los modelos contables predictivos se van a elaborar para cuantificar lo que se cree va a suceder en el futuro. De esta forma la empresa puede tomar decisiones a

tiempo para intentar incidir sobre el futuro y hacerlo más favorable. Además con los modelos predictivos se puede controlar la evolución de la empresa al comparar lo previsto con la realidad. Con la predicción de ciertos hechos se pueden tomar medidas correctivas a partir de las desviaciones detectadas antes que sea demasiado tarde. A continuación presentamos algunos modelos predictivos:

3.2.1. PRESUPUESTO

Una de las expresiones predictivas más antiguas, como ya se ha manifestado es el Presupuesto, sin embargo, los fundamentos teóricos y prácticos del presupuesto como herramienta de planificación y control, tuvieron su origen en sectores gubernamental a fines el siglo XVIII cuando se presentaban al parlamento Británico los planes de gastos del reino y se daban pautas sobre su posible ejecución y control. Desde el punto de vista técnico la palabra deriva del francés antiguo “bougette” o “bolsa”.

Dicha acepción intentó perfeccionarse posteriormente en el sistema inglés con el término “budget” de conocimiento común y que recibe en nuestro idioma la denominación de “presupuesto”.

En 1820 Francia adopta el sistema en el sector gubernamental y los Estados Unidos lo acoge en 1821 como elemento de control de gasto público y como base en la necesidad formulada por funcionarios cuya labor era presupuestar para garantizar el eficiente funcionamiento de las actividades gubernamentales.

En la actualidad el sector público y el sector privado utilizan los presupuestos, tanto como instrumento de control como para garantizar y orientar la

acción futura; por su parte el sector público ha llegado, incluso a aprobar una Ley de Presupuesto Nacional.

Es el paradigma más dinámico, ha evolucionado y perfeccionado constantemente junto al desarrollo de las relaciones económicas de producción, la ciencia y la tecnología.

Existen muchas definiciones de Presupuesto:

“La estimulación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un período determinado.”¹⁰

“Conjunto coordinado de previsiones que permiten conocer con anticipación algunos resultados considerados básicos por el jefe de la empresa.”¹¹

“Expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un período, con la adopción de estrategias necesarias para lograrlos.”¹²

En sí, el presupuesto implica una guía para la acción futura, considerando la flexibilidad de sus propuestas, según sean los imponderables o contingencias que enfrente la empresa en su ejecución; es una herramienta sustentada en la información pasada y presente, bien pensada, para resolver los problemas del futuro.

Para Kholer Eric L. el PRESUPUESTO proporciona un Plan Global para un ejercicio social venidero, incluyendo el objetivo de utilidades y el programa coordinado para lograrlo¹³

10 Del Río Gonzáles, Cristóbal. “TÉCNICA PRESUPUESTAL” Pág. 4.

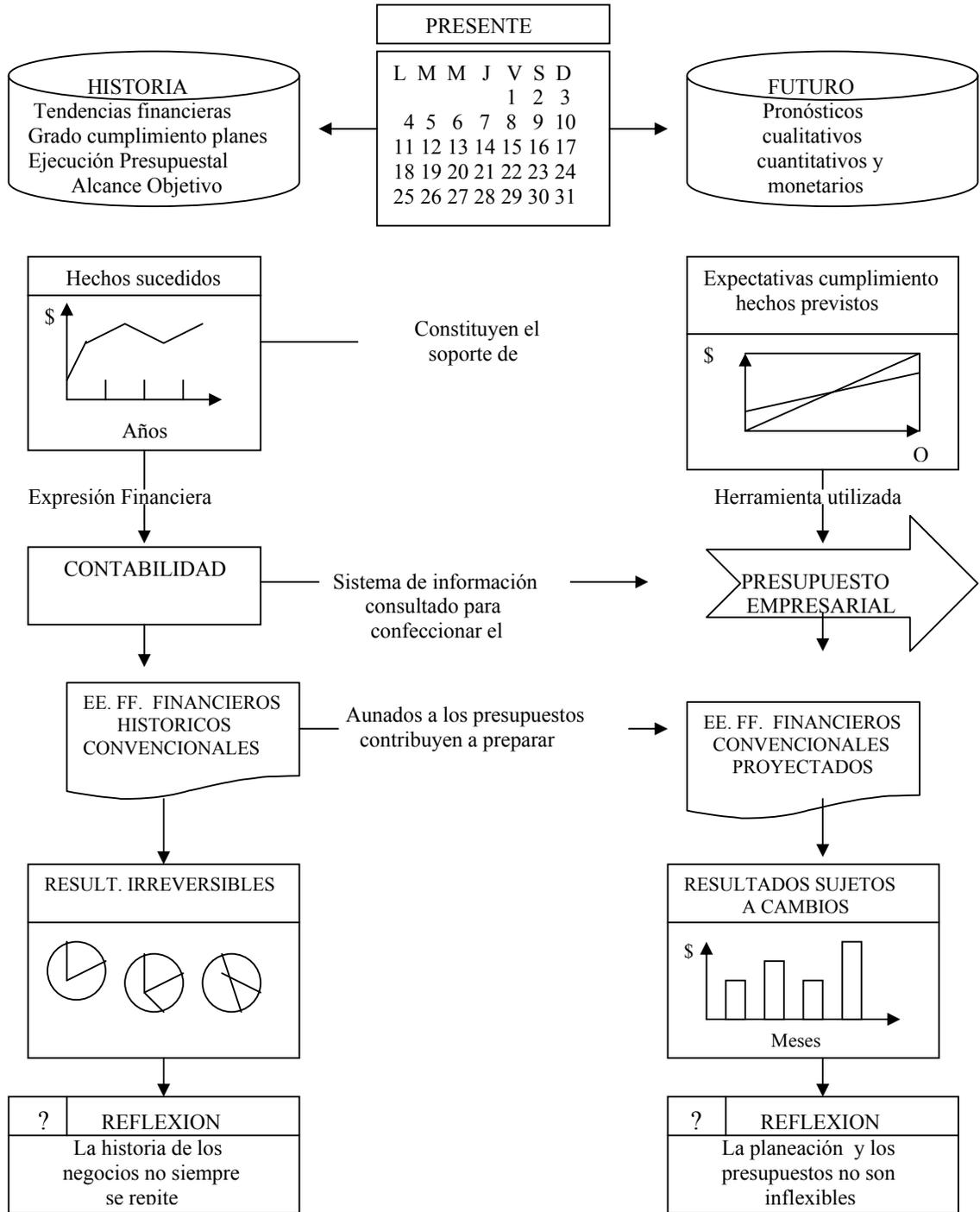
11 Meyer, Jean. “GESTION PRESUPUESTARIA” Pág. 21

12 Ruiz, Burbano y Otros. “PRESUPUESTOS” Pág. 11

13 Kholer, Eric L. “DICCIONARIO PARA CONTADORES” Pág. 431

Fig. N° 02:

EL PRESUPUESTO EN EL TIEMPO



Fuente: Jorge Burbano R. y Alberto Ortiz G. "PRESUPUESTOS" Pág. 10

3.2.1.1. USUARIOS

Empresas públicas y privadas; en la enseñanza universitaria y en la investigación científica.

3.2.1.2. VENTAJAS

Es un instrumento que enfrenta la incertidumbre y garantiza a las empresas privadas que lo utilizan sostenerse y liderar en el mercado competitivamente. Para las empresas del sector público orienta, precisa y regula el gasto y/o inversión.

Pensando en todas las actividades que pueden realizarse en el futuro, integrando políticas y decisiones que los directivos y personal en general pueden adoptar ante determinadas situaciones futuras; sirven además para el control previo, concurrente y posterior.

3.2.2. RESERVAS

Sirven para proveer fondos destinados a cubrir compromisos que en el futuro debe afrontar la empresa como consecuencias de operaciones del ejercicio y/o contingencias que pueden ocurrir.

En los planes de cuentas aparecen explícitas por operaciones específicas, como es el caso del Plan Contable General Revisado que nuestro país aplica según dispone la Resolución CONASEV N° 006-84-EFC/94.10 en el que aparecen entre otras las siguientes cuentas:

19 PROVISION PARA CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA:

Agrupar las cuentas divisionarias que acumulan las provisiones para cubrir, en su caso las pérdidas provenientes de acreencias incobrables¹⁴.

29 PROVISION PARA DESVALORIZACIÓN DE EXISTENCIAS:

Agrupar las cuentas divisionarias que acumulan las provisiones para cubrir cualquier desvalorización de existencias¹⁵.

Según Boter Mauri Fernando, RESERVA es una parte de las utilidades que el propietario se ve obligado o se obliga voluntariamente a no retirar con el propósito de que quede aumentada la capacidad económico-financiera de la empresa. Se dice entonces que dicha parte de beneficios queda en RESERVA, lo cual no significa que el propietario en su condición de partícipe renuncie a percibirlos, sino que se obliga a no cobrarlos hasta tanto que no se produzcan determinadas circunstancias. El propietario continúa siendo ACREEDOR de los beneficios constituidos en RESERVA. Podría disponerse una cuenta con el título de M.N. Créditos por Beneficios sujetos a reserva, pero en general se adopta la denominación de RESERVA.

14 Giraldo Jara, Demetrio. "PLAN CONTABLE GENERAL REVISADO" Pág. 70

15 Giraldo Jara, Demetrio. (Op. cit.) Pág. 89

El acuerdo de constituir RESERVAS puede obedecer a distintas y diversas finalidades, y por tanto no hay dificultad alguna en que por cuentas apropiadas se distingan entre sí las diversas clases de Reservas¹⁶.

Para KHOLER ERIC L., Reserva es la segregación o separación de ganancias retenidas (superávit ganado) que se muestra con la creación de una cuenta subordinada; SUPERÁVIT APLICADO (asignado); una reserva real. La reserva podrá ser temporal o permanente teniendo por objeto indicar a los accionistas y acreedores que una parte del superávit no se considera disponible para el pago de dividendos. Ejemplos:

RESERVA PARA CONTIGENCIAS

RESERVA PARA MEJORAS

RESERVA PARA UN FONDO DE AMORTIZACION¹⁷

3.2.2.1. USUARIOS

Los usuarios de las provisiones son todas las personas involucradas al quehacer contable, ya sea en el registro de dichas operaciones, en la enseñanza docente de las mismas o en su investigación y análisis como es el caso del presente trabajo.

16 Boter Mauri, Fernando. "LAS DOCTRINAS CONTABLES" Págs. 101-102

17 Kholer Eric L. "DICCIONARIO PARA CONTADORES" Pág. 468

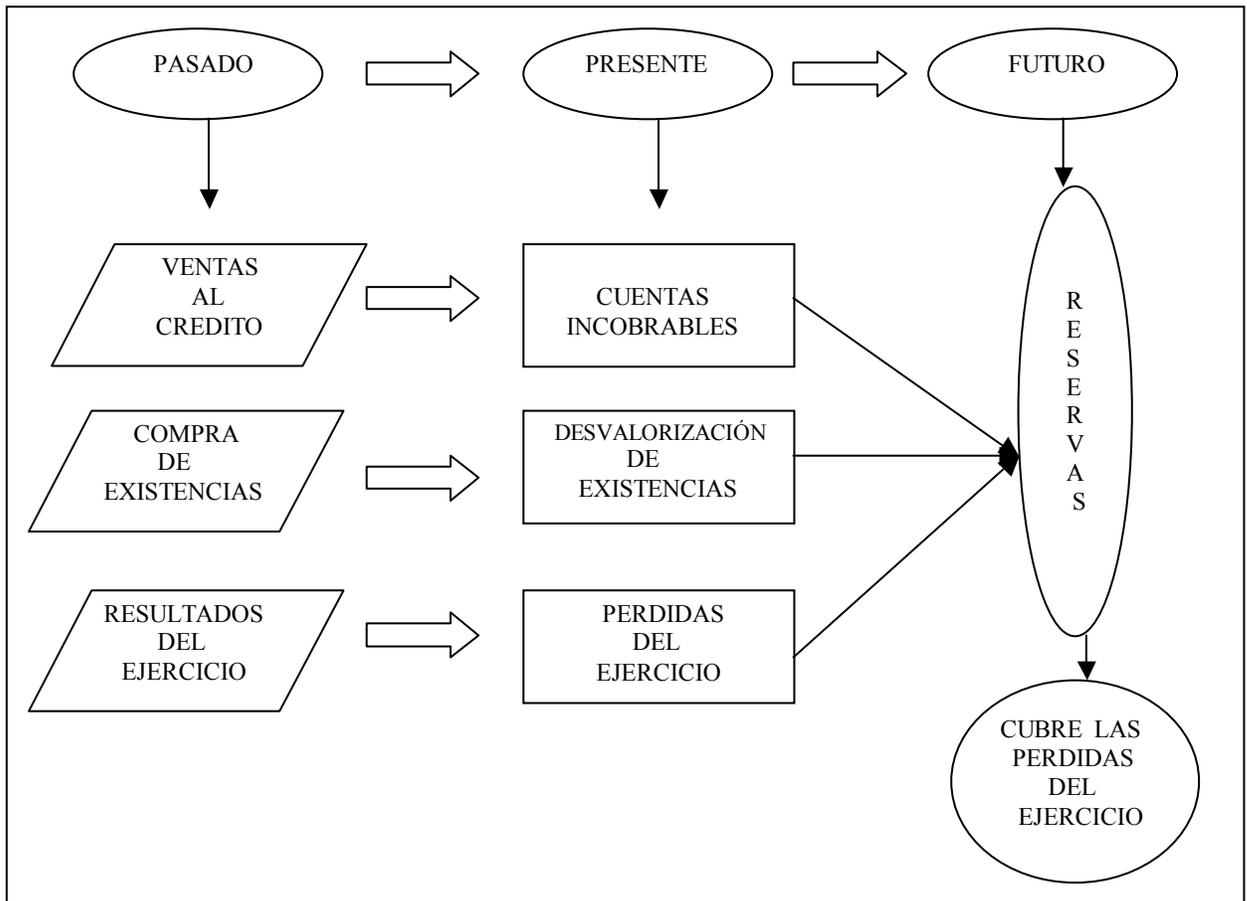
3.2.2.2. VENTAJAS

La utilización de las provisiones nos va a permitir cumplir con el principio de “DEVENGADO” puesto que vamos a asignar a cada período lo que corresponde por el consumo de parte del activo, distribuido este de acuerdo a su aplicación.

Además nos permitirá estar preparados para afrontar posibles contingencias como cuentas incobrables, desvalorización de existencias o litigios judiciales.

Por otro lado provee de recurso financiero para uso de la empresa.

Fig. N° 03: LAS RESERVAS EN EL TIEMPO



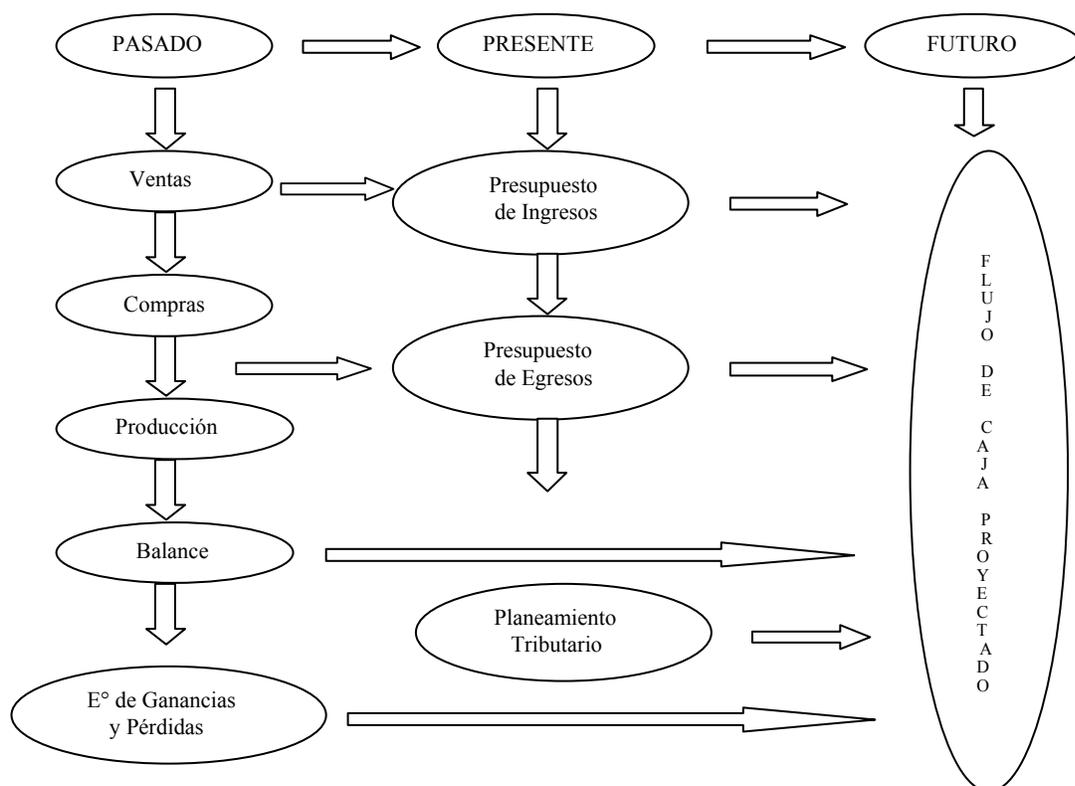
3.2.3. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

El punto importante de toda planeación financiera lo constituye el dinero por tal razón la contabilidad responde a esta necesidad predictiva con un nuevo Paradigma el FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO con el cual se elaboran las estrategias financieras, permitiéndole a la gerencia financiera saber con anticipación las medidas correctivas que deberá adoptar en el transcurso del ejercicio económico para el cual fue diseñado el proyecto. Sin embargo para la elaboración de este modelo contable, no basta tener los presupuestos de ventas, compras, producción, etc. sino que, es necesario que dicha información mantenga una consistencia en relación con los demás aspectos financieros, tales como el Balance y el Estado de Ganancias y Pérdidas, para conocer la posición monetaria a una fecha determinada, así como las obligaciones tributarias por pagar, la depreciación, etc.

“El análisis del dinero en el tiempo se logra con eficacia a través del flujo de efectivo por su versatilidad en escenificar distintas situaciones sin perder de vista el panorama general de la empresa en su conjunto. Esta cualidad es lo que hace al estado de flujo de efectivo una herramienta de primer nivel en las decisiones financieras utilizadas por la gerencia; este sirve de base para la elaboración del proyecto¹⁸”. El Flujo de Caja Proyectado es un plan de acción para las futuras operaciones de efectivo que realizará la empresa en un período determinado, el que se constituye en una guía a seguir, sobre el cual se ejercerá el control adecuado.

18 VENTO EGOAVIL, RODOLFO. “LA GERENCIA FINANCIERA EN LA EMPRESA” Pág. 128.

Fig. N° 04: EL FLUJO DE CAJA PROYECTADO EN EL TIEMPO



El Flujo de Caja Proyectado de cualquier empresa se compone de cuatro elementos básicos:

- a) Los egresos iniciales de fondos,
- b) Los ingresos y egresos de las operaciones,
- c) El momento en que ocurren estos ingresos y egresos, y
- d) El valor de desecho o salvamento del proyecto.

a) **LOS EGRESOS INICIALES DE FONDOS:** corresponden al total de la inversión inicial requerida para la puesta en marcha del proyecto. El capital de trabajo, si bien no implicará siempre un

desembolso en su totalidad antes de iniciar la operación, se considerará también como un egreso en el momento cero, ya que deberá quedar disponible para que el administrador del proyecto pueda utilizarlo en varios períodos. Si tal fuese el caso, sólo aquella parte que efectivamente deberá estar disponible antes de la puesta en marcha se considerará dentro de los egresos iniciales.

b) **LOS INGRESOS Y EGRESOS DE OPERACIONES:**

constituyen todos los flujos de entrada y salida reales de caja. Es usual encontrar en estudios de proyectos cálculos de ingresos y egresos basados en los flujos contables, los cuales, por su carácter de causados o devengados, no necesariamente ocurren simultáneamente con los flujos reales. Por ejemplo, la contabilidad considera como ingreso el total de la venta, no reconociendo la posible recepción diferida de los ingresos si ésta se hubiese efectuado a crédito. Igualmente, considera como egreso la totalidad del costo de ventas, que por definición corresponde al costo de los productos vendidos solamente, sin inclusión de aquellos costos en que se hayan incurrido por concepto de elaboración de los productos para existencias.

c) **EL MOMENTO EN QUE OCURREN LOS INGRESOS Y**

EGRESOS: Será determinante para la evaluación del proyecto, para lo cual deberá considerarse la diferencia entre devengado o

causado y reales. Sin embargo esta diferencia se hace mínima cuando se trabaja con flujos anuales, ya que las cuentas devengadas en un mes se hacen efectivos por lo general dentro del período anual.

d) **EL VALOR DE DESECHO O SALVAMENTO DEL**

PROYECTO: El cálculo de estos valores es quizás, el análisis más relevante que corresponde hacer al proyectar el flujo de caja de aquel. Esto se debe a que el proyecto se evalúa en función del flujo de caja que se espera recibir como respuesta a un desembolso inicial en un lapso que puede ser distinto de la vida real del proyecto. Para ello se diferenciará entre período de evaluación y vida útil de éste, debido a que normalmente el período de evaluación es menor a la vida útil, se necesita asignarle al proyecto un valor de salvamento que supone la evaluación¹⁹.

3.2.3.1. USUARIOS

Los usuarios del flujo de caja proyectado son todas las personas profesionales contadores, administradores, etc. encargados de trazar un plan financiero para la empresa. También es utilizado para la enseñanza docente o en casos de investigación científica como es el caso de la presente tesis.

19 SAPAG CHAIN NASSIR y REINALDO “PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS” Pág. 225 y 226

3.2.3.2. VENTAJAS

El flujo de Caja Proyectado sistematiza la información de las inversiones previas a la puesta en marcha, las inversiones durante la operación, los egresos e ingresos de operación, el valor del salvamento del proyecto y la recuperación del capital de trabajo. En suma, es una guía para la acción que permite conocer con anticipación las variables cualitativas y cuantitativas que intervendrán en el movimiento de efectivo proyectado.

3.2.4. LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Durante muchos años, el análisis de crédito se ha basado en informes, balances y estados de resultados históricos, ya que se ha estimado que el pasado de una empresa determina en buena medida su futuro. Pero la necesidad de estudiar bajo un enfoque más racional a los negocios, los súbitos cambios que ocurren de un día para otro en el ambiente económico y financiero, y el argumento, válido totalmente, de que:

- Si se concede un crédito ahora, será liquidado con los recursos de que disponga el negocio en el futuro, no con los que tenía en el pasado.
- Han propiciado que cada día se atribuya mayor importancia a la información que trata de mostrar lo que será la empresa en los próximos años.

Dentro del conjunto de elementos de juicios relativos al futuro de la entidad, los que más nos interesan, desde un punto de vista de análisis de crédito, son los estados financieros proyectados; concretamente:

El balance, el estado de resultados y el estado de flujo de efectivo, son base en los cuales podemos realizar el estudio de crédito a largo plazo.

Con frecuencia las proyecciones de quienes solicitan un crédito son demasiado optimistas, por lo que un análisis de los antecedentes históricos, del ambiente económico y del mercado, puede llevar a la conclusión de que el tipo de monto y/o plazo del crédito propuesto por el solicitante, es diferente a lo que realmente necesita.

Como acreditante, especialmente en operaciones importantes a mediano y largo plazo, es vital que se cuente con una buena estimación de la capacidad de pago y de la posición futura de la empresa. Además, el exigir la elaboración de estados financieros proyectados, tiene una virtud adicional:

Involucra al solicitante, al menos parcialmente, en un proceso global de planeación, que implica estudio y autoconocimiento de las limitaciones, posibilidades, expectativas, puntos débiles y fuertes del proyecto a realizar.

CONCEPTO DE ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.

Son aquellos cuadros que representan el Estado Financiero (Balance General) y Económico (Estado de Ganancias y Pérdidas) de una empresa a una fecha o períodos futuros, basándose en cálculos estimados o transacciones que aún no se han realizado. Son estados que se acompañan frecuentemente con un presupuesto.

La base para elaborar los Estados Financieros Proyectados es el presupuesto de ventas, cobranzas, así como las distintas partidas de Estado de Ganancias y Pérdidas.

La preparación del Balance General y del Estado de Ganancias y Pérdidas Proyectados, permite analizar el efecto de las distintas decisiones políticas, respecto a la futura posición financiera y rentabilidad de la empresa.

OBJETIVO

El objetivo principal de los Estados Financieros Proyectados es dar a conocer los probables resultados y condiciones financieras de la empresa en el futuro con la finalidad de conocer mejor la eficiencia y la flexibilidad de la empresa y así calcular el margen de rentabilidad a futuro. También son útiles en el proceso de planificación financiera de la empresa y en la consecución de préstamos futuros.

REQUISITOS DE LAS ESTIMACIONES

1. Deben ser realistas, ni muy conservadoras ni demasiado optimistas.
2. Deben ser congruentes con los datos históricos.- Si una empresa en los últimos cinco años ha tenido incrementos anuales en ventas del orden del 15% y para el futuro estima aumentos muy superiores a este porcentaje, debe justificar tal estimación, indicándonos si existen contratos o proyectos que amparen las cantidades estimadas, pedidos en firme, o algún otro argumento de igual o mayor validez. De la misma manera, si

los costos y gastos han venido manteniéndose en una cierta proporción de los ingresos, tal proporción no debe descender bruscamente, a menos que hechos fehacientes así lo evidencien.

- Deben reflejar el impacto de los diferentes supuestos, en todos los estados. Si un negocio esta planeando o presupuestando recibir un financiamiento, los efectos del probable crédito deben apreciarse en:

El estado de resultados:	Como un gasto por los intereses que devengará el crédito
El balance:	Como un aumento en el activo y en pasivo
El estado de flujo efectivo:	Como una fuente de recursos por el importe del crédito. Como una aplicación de recursos por la inversión del crédito. Como una aplicación por las amortizaciones correspondientes.

- Deben exponer y razonar las suposiciones detrás de cada renglón de los estados financieros y explicar el método de cálculo utilizado.

REVISIÓN Y ANÁLISIS DE PROYECCIONES

Renglones del estado de resultados:

Aunque para efectos de planeación las proyecciones se pueden calcular a partir de la utilidad deseada sobre los recursos disponibles, para efectos de análisis de crédito consideramos más lógico realizar las proyecciones a partir del pronóstico de ventas, ya que éste determina parcialmente las utilidades a obtener y guarda una estrecha relación con los recursos disponibles.

Ventas:

Existen muy diversos métodos para pronosticar las ventas y puede o debe utilizarse la combinación de dos o más de ellos, según el caso específico que se esté estudiando. Por ejemplo, una compañía que produce electricidad, puede realizar un pronóstico bastante exacto y a un plazo relativamente largo, mediante la aplicación de métodos históricos. Por el contrario, una empresa que produce juguetes de moda puede encontrar serias dificultades para estimar los hábitos de diversión en el futuro, por lo que tal vez deba realizar una investigación de otro tipo.

En cada caso que se estudie, es indispensable que la empresa informe el método de pronóstico que utilizó para obtener las cifras que nos presenta en sus estados financieros proyectados. Si el pronóstico descansa en un buen estudio de mercado, las cifras serán relativamente confiables.

Para efectos de crédito, resulta inaceptable que la empresa entregue estados financieros proyectados en los cuales pronostique un incremento en ventas muy superior al porcentaje histórico, y que estos pronósticos no estén suficientemente fundamentados.

Si la empresa argumenta que realizará mayores ventas sólo porque incrementará su capacidad de producción, ampliará sus instalaciones o tendrá mayor capacidad distributiva en la que la mayoría de los casos estará cometiendo un error. Sólo se aceptará un argumento de este tipo, en ciertos casos en los que se conozca que la calidad y precio del producto son altamente competitivos y la demanda se encuentra insatisfecha por el total de productores.

En una buena cantidad de casos será necesario, para justificar un anormal incremento en ventas, que se presenten datos convenientes acerca de cómo arrebatarían a la competencia su porción de pastel, es decir como reducirán la participación de mercado de los competidores, para incrementar la propia. O, en su caso, cómo se captarán para sí, los sectores de mercado que van convirtiéndose de potencial en real, o sea, de los clientes nuevos que acuden al mercado como resultado del crecimiento de éste.

Costo de producción vendida:

Es lógico esperar que si este renglón ha sido proporcional a las ventas, siga siéndolo en el futuro. En su caso, las variaciones extraordinarias deben ser explicadas.

Gastos de Administración:

Aunque una parte de estos gastos son fijos y no aumentan con las ventas, puede considerarse aceptable que se incrementen en proporción similar al incremento en ventas, o bien que en porcentaje disminuyan ligeramente. Variaciones importantes deben ser aclaradas.

Gastos de Ventas:

En términos generales aumentan en función directa a las ventas, por lo que la proporción histórica es aceptable; existen diversos gastos fijos que

no aumentan con las ventas, por lo que una ligera disminución en términos relativos puede ser también aceptables.

Gastos Financieros:

Varían en función directa de la cantidad, tipo de pasivo y costo del mismo.

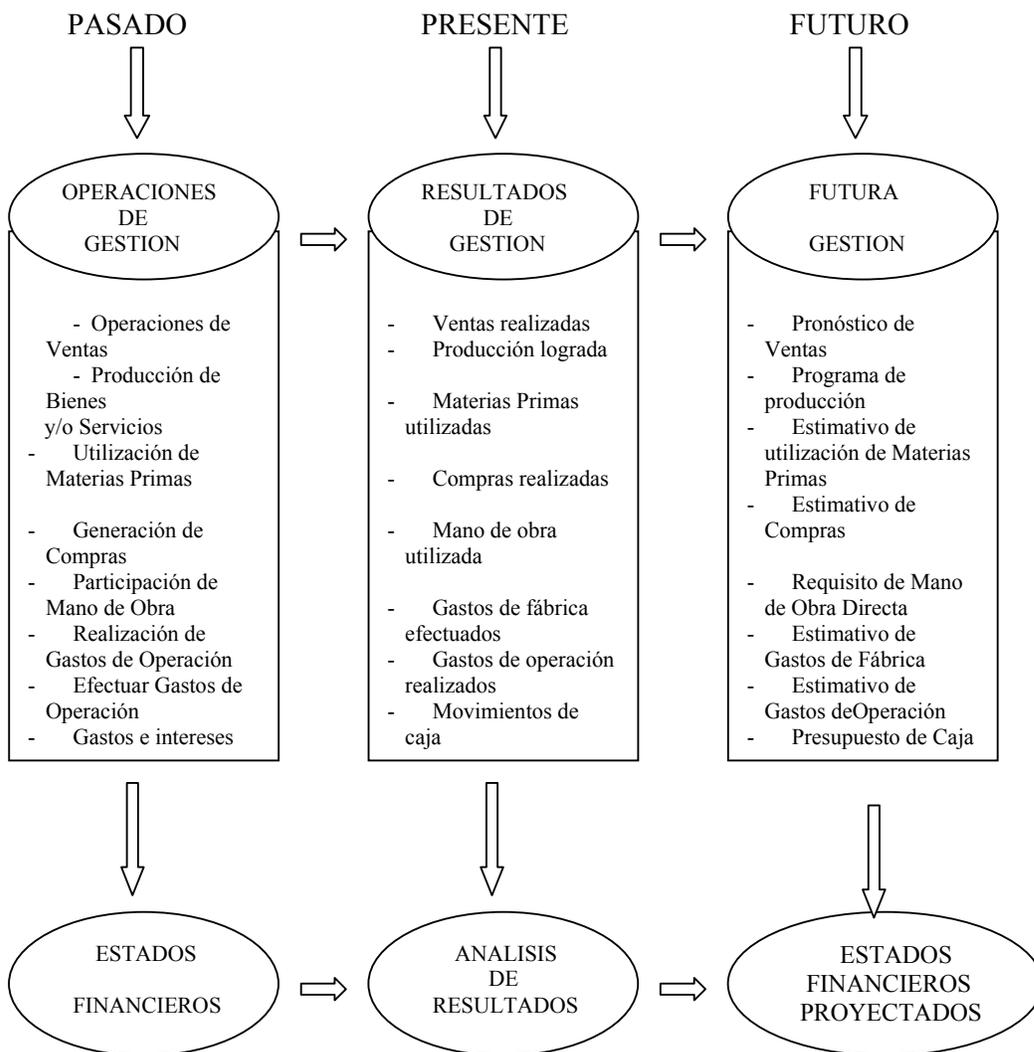
Impuestos:

Normalmente se calculan a base de un porcentaje fijo sobre la utilidad gravable, aún cuando puede haber variaciones no controlables en virtud de modificaciones legales impositivas.

Utilidad neta:

Esta cifra es el resultado de restarle al total de ingresos y ventas, los costos y gastos. Un criterio demasiado optimista en los diferentes renglones del estado de resultados, dará como resultado una utilidad neta superior a la tendencia histórica mostrada. Cuando las proyecciones hayan sido realizadas por la empresa solicitante del crédito en estudio, los incrementos anormales deberán ser plenamente justificados, cuando la entidad financiera calcule las proyecciones y carezca de información que justifique un incremento importante, es conveniente revisar las estimaciones de cada renglón.

Fig. 05: ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS EN EL TIEMPO



3.2.4.1. USUARIOS

- Empresas en funcionamiento o en etapas de expansión.
- Empresas organizadas modernamente con clara visión del futuro.
- Accionistas, gerentes.
- Instituciones financieras.
- Proveedores.

3.2.4.2. VENTAJAS DE SU UTILIZACIÓN

- Permite estimar si el o los créditos específicos solicitados son excesivos, suficientes o insuficientes para las necesidades de la empresa.
- Posibilita calcular y evaluar la capacidad de pago que tendrá el negocio para liquidar puntualmente el crédito, así como para mantener una sana posición financiera durante la vigencia del crédito.
- Permite determinar las condiciones futuras de las operaciones de la empresa.
- Permite mejorar la imagen de la empresa, ante instituciones financieras y proveedores.

3.2.5. PLANEAMIENTO TRIBUTARIO

El Planeamiento Tributario es el procedimiento de buscar estrategias fiscales en el marco de las disposiciones legales vigentes para minimizar la carga tributaria de las empresas y para tener un conocimiento anticipado de las futuras obligaciones tributarias.

El Planeamiento Tributario por lo tanto, es una técnica que le permitirá a la empresa desarrollar estrategias con respecto al pago de los tributos y así alcanzar un objetivo que esté de acuerdo a las oportunidades y riesgos que le brindan su entorno.

Para el oportuno Planeamiento tributario, debemos conocer y analizar las disposiciones legales vigentes en las que se encuentra la empresa, para así poder hacer uso de los beneficios o limitaciones a los que se ve afecta.

Un adecuado planeamiento tributario llevará a mantener un equilibrio financiero de los tributos y promover el ahorro tributario.

El trabajo del planeamiento tributario deberá seguir la marcha natural de las transacciones económicas buscando los caminos que permitan efectuar ahorros y optimizar mejor el uso de los recursos financieros de una empresa²⁰.

El primer paso para implantar un Planeamiento Tributario en una empresa, es la realización de una Auditoría Tributaria Preventiva.

Una Auditoría Preventiva es la evaluación de la situación tributaria de una empresa con el propósito de conocer deficiencias administrativas y contables que originan contingencias tributarias, para fortalecerlas y evitar el involuntario incumplimiento de las obligaciones sustanciales y formales de naturaleza tributaria.

20 Br Betty Romy Pérez Panitz. TESIS “EL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO EN EMPRESAS QUE VENDEN BIENES MUEBLES A PLAZOS”. Universidad Privada del Norte. Pág. 128

A través de este tipo de examen se busca un conocimiento anticipado de los hechos y situaciones que deben ser atendidas para evitar graves contingencias²¹.

OBJETIVOS

- Ahorro financiero aplicando estrategias tributarias.
- Evitar intereses moratorios y multas.

ACCIONES PREVIAS A LA PLANIFICACIÓN

- Conocimiento del giro o de la actividad empresarial.
- Identificar hechos, transacciones y prácticas materialmente importantes.
- Efectuar un adecuado Programa de Auditoría.
- Contar con personal calificado, con responsabilidad profesional y funcional, el cual debe ser permanente actualizado en materia tributaria.
- Se debe tener los Libros de Contabilidad al día, documentación sustentatoria en orden, así como las declaraciones y otros documentos tributarios.

METODOLOGÍA

Se deben considerar los siguientes elementos:

Misión.-

- **Objetivos Empresariales:** Producción, comercialización, financiamiento, etc.

21 Br Betty Romy Pérez Panitz. Op. Cit. Pág. 126

- **Financiamiento:** Mantener un flujo financiero que garantice la rentabilidad proyectada.
- **En lo Tributario:** Mantener el equilibrio financiero de los tributos y promover el ahorro tributario.

Análisis de Situación.-

Escenario de las Actividades Tributarias:

- Potestad Tributaria.
- Limitaciones de la potestad tributaria.
- Políticas tributarias.
- Código tributario: instrumento normativo de la relación jurídica – tributaria.
- Características del deudor tributario: obligaciones sustanciales y formales, autoliquidación y fiscalización, procedimientos de reclamación y consulta.
- Barreras y limitaciones: normas antitécnicas, deficientes, incompletas y contradictorias.

Diseño de la Estrategia.-

➤ Tributación General.-

- Aplicable a las operaciones ordinarias de la empresa.

- Procedimientos, para la determinación de las obligaciones tributarias: Impuesto General a las Ventas e Impuesto a la Renta.

Gobierno Central	{	Impuesto a la renta I.G. V. Impto. Extraord. Solidaridad Anticipo Adicional	}
Gobierno Local	{	Impto. Al Patrim. Predial Impto. de Alcabala Impto. a las Apuestas	}

➤ **Tributación Particular.-**

- Aplicable a casos especiales y/o extraordinarios.

Desarrollo de la Estrategia: Tributación General:

- **Equilibrio financiero del Impuesto General a las Ventas.-**
 - a) Proyección de Ventas.
 - b) Proyección de Compras de Bienes y Servicios.
 - c) Flujo de Caja Proyectado.
 - d) Liquidación del I.G.V.

- **Equilibrio financiero del Impuesto a la Renta.-**

- **Impuesto anual:**

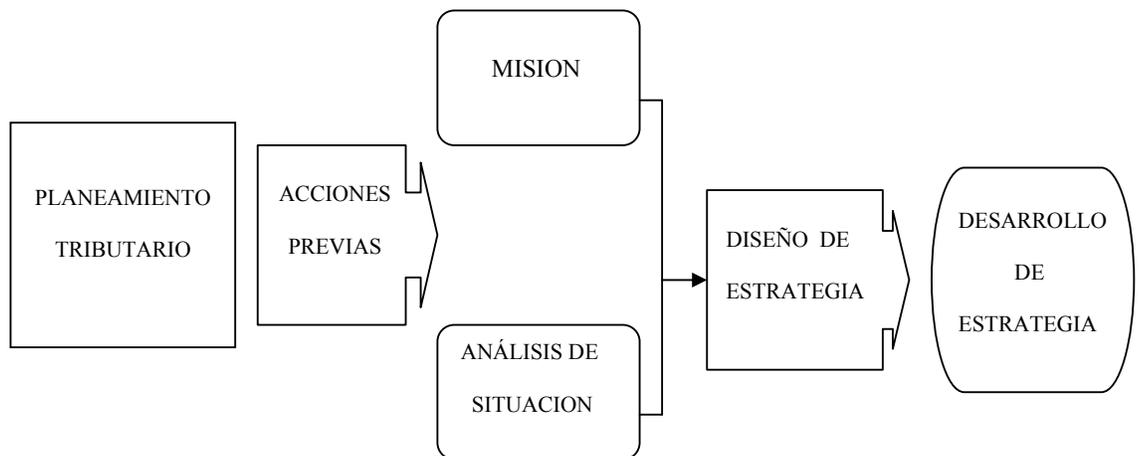
- a) Proyección de Ingresos Anuales.
- b) Proyección de la renta Anual.
- c) Proyección del Impuesto.

- **Pago a cuenta Mensual:**

- a) Coeficiente.
- b) Porcentaje 2%

Fig. N° 06

DESARROLLO DEL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO



3.2.5.1 USUARIOS

El Planeamiento Tributario, es y puede ser utilizado por empresas de distinto tamaño, desde micro hasta grandes empresas. Si bien a muchos empresarios PYME les parecerá una mera especulación teórica aplicable a grandes empresas, verán que no sólo es de factible utilización, sino que resulta indispensable para todas las medidas.

Al igual que los demás modelos contables, el Planeamiento Tributario también es empleado en la docencia universitaria.

3.2.5.2 VENTAJAS

- Mejora los controles tributarios.
- Señala la responsabilidad personal.
- Evita las infracciones tributarias.
- Prepara anticipadamente los requerimientos de información.
- Cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias.

3.2.6. BALANCED SCORECARD O CUADRO DE MANDO INTEGRAL

Los orígenes del Balanced Scorecard datan de 1990, cuando el Nolan Norton Institute, la división de investigación de KPMG, patrocinó un estudio de una año de duración sobre múltiples empresas. Los participantes en el estudio creían que la dependencia de unas concisas mediciones de la actuación financiera estaban obstaculizando la capacidad y la habilidad de las organizaciones, para crear un futuro valor económico. David Norton, Director General de Nolan Norton, actuó

como líder del estudio, y Robert Kaplan como asesor académico. Representantes de una docena de empresas –fabricantes y de servicios, de la industria pesada y alta tecnología- se reunieron bimestralmente a lo largo de 1990, para desarrollar un nuevo modelo de medición de la actuación.

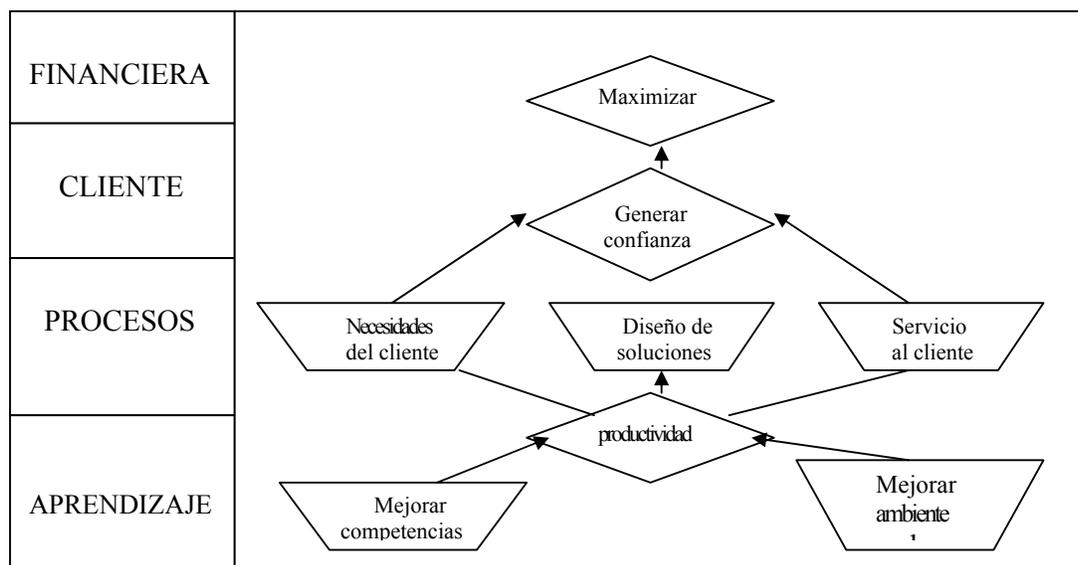
Las discusiones del grupo condujeron a lo que se conoce como “Cuadro de Mando Integral”, organizado en torno a cuatro perspectivas muy precisas: la financiera, la del cliente, la interna, y la de innovación y formación. El nombre reflejaba el equilibrio entre objetivos a corto y largo plazo, entre medidas financieras y no financieras, entre indicadores previsionales e históricos, y entre perspectivas de actuación externas e internas²².

CONCEPTO DE BALANCED SCORECARD

El Balanced Scorecard es una herramienta que permite implementar la estrategia y la misión de una empresa a partir de un conjunto de medidas de actuación. Pone énfasis en la consecución de objetivos financieros, e incluye los inductores de actuación futura para el logro de esos objetivos. Proporciona una estructura para transformar la estrategia en acción. Posibilita a través del diagrama CAUSA – EFECTO establecer las hipótesis estratégicas (a través de la secuencia si → entonces), mediante un MAPA ESTRATÉGICO permitiendo anticipar a futuro, como el negocio creará valor para los clientes.

22 Robert S. Kaplan y David P. Norton. “CUADRO DE MANDO INTEGRAL”. Pág. 8-10

Fig. N° 07 Modelo Causa – Efecto



Fuente: Kaplan y Norton “CUADRO DE MANDO INTEGRAL”

El Balanced Scorecard es un modelo de gestión que traduce la estrategia en objetivos relacionados, medidos a través de INDICADORES y ligados a unos planes de acción que permiten alinear el comportamiento de los miembros de la organización

El aspecto más significativo del Balanced Scorecard, radica en la INTERRELACIÓN DE DISTINTAS PERSPECTIVAS que permite que al definir una estrategia de formación y crecimiento, esta sirva para definir las líneas de actuación desde la perspectiva interna de los procesos. De igual forma los objetivos internos alcanzados inciden en la perspectiva interna de los clientes, lo cual se traduce en LOS RESULTADOS DESDE LA PERSPECTIVA FINANCIERA. Por lo tanto una pregunta que debe satisfacerse, es la de cómo MARCHAN ESTAS PERSPECTIVAS, para lo cual debe utilizar alguna forma de medición. La visión

describe la meta más alta, ser el mejor. La estrategia es el entendimiento común de cómo se alcanzará esta meta. El Balanced Scorecard provee el medio para trasladar la visión a un conjunto de objetivos. Estos objetivos se trasladarán a un sistema de medidas de desempeño que comunique con mayor claridad el enfoque estratégico de las empresas. El tablero de comando es un sistema de medición que ayuda a las empresas a administrar mejor la creación de valor como son: las relaciones estratégicas con proveedores, los procesos internos críticos, los recursos humanos y los sistemas de información contable, entre otros²³.

El propósito del BSC es en el fondo comunicar la estrategia para que sea entendida e internalizada a través de toda la organización.

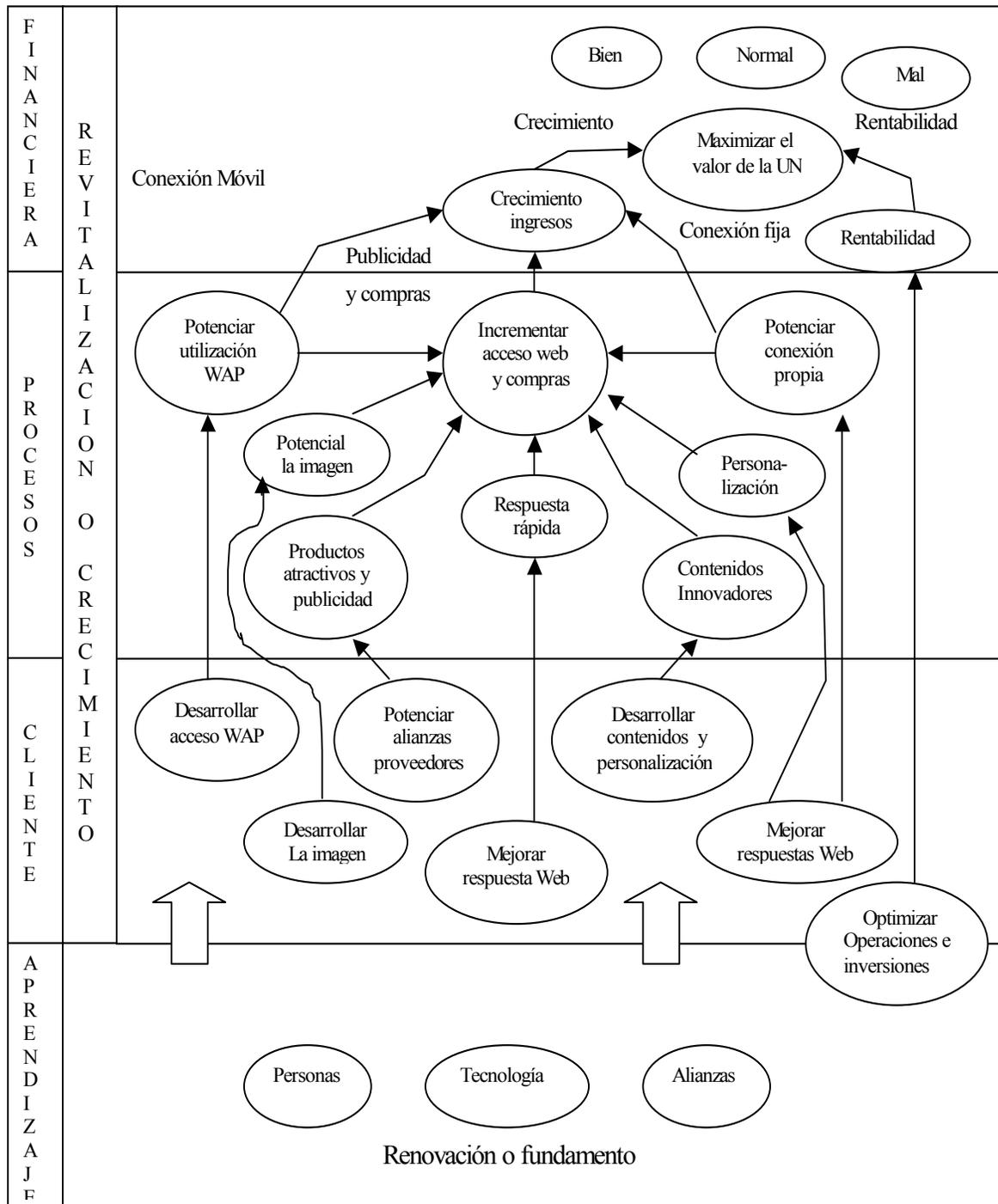
PERSPECTIVAS, MAPAS ESTRATÉGICOS Y OBJETIVOS

Llamamos Mapa estratégico al conjunto de objetivos estratégicos que se conectan a través de relaciones causales, que a su vez son la explicitación de las relaciones entre los objetivos. Los mapas estratégicos SON EL APORTE CONCEPTUAL MAS IMPORTANTE del Balanced Scorecard. Ayudan a entender la coherencia entre los objetivos estratégicos y permiten visualizar de manera sencilla y muy gráfica la estrategia de la empresa.

23 Apaza Meza, Mario. “FINANZAS PARA CONTADORES EN EXCEL”. Pág. 946-947

Fig. N° 02

Mapa Estratégico

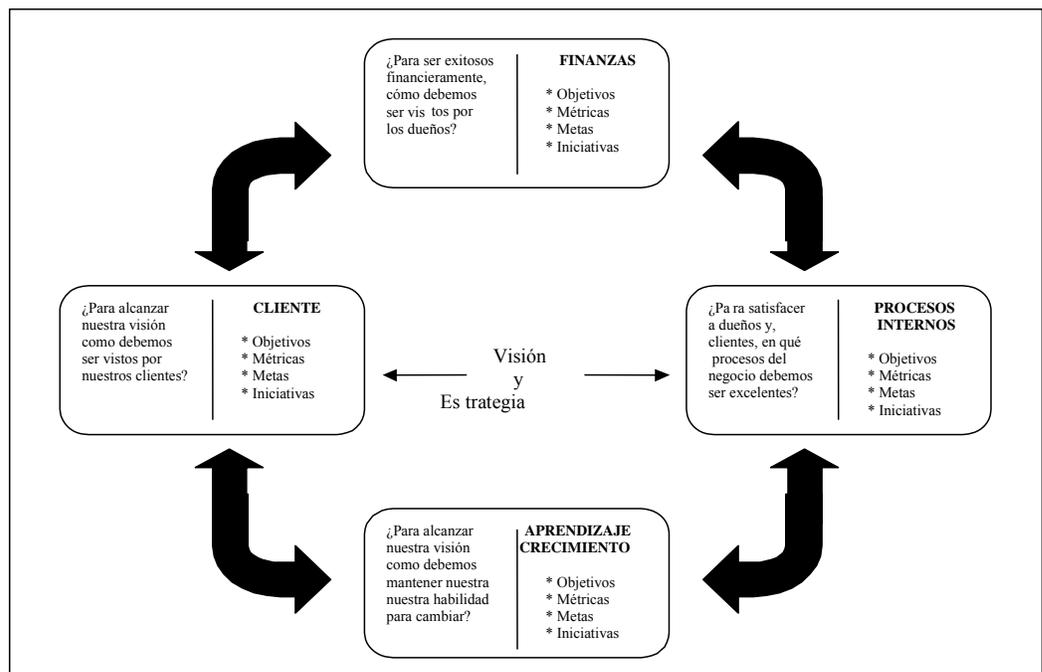


El mapa estratégico ayuda a valorar la importancia de cada objetivo estratégico, ya que nos lo presenta agrupados en perspectivas. Las perspectivas son aquellas dimensiones críticas clave en la organización.

Las cuatro perspectivas más comúnmente utilizadas son:

- **Perspectiva Financiera:** ¿Qué debemos hacer para satisfacer las expectativas de nuestros accionistas?
- **Perspectiva del Cliente:** ¿Qué debemos hacer para satisfacer las necesidades de nuestros clientes?
- **Perspectiva Interna:** ¿En qué procesos debemos ser excelentes para satisfacer esas necesidades?
- **Perspectiva de Aprendizaje:** ¿Qué aspectos son críticos para poder mantener esa excelencia?

Fig. N° 09 : Perspectivas del sistema de gestión basado en BSC



Ejemplos de Objetivos Estratégicos

<p style="text-align: center;">Perspectiva Financiera</p> <ul style="list-style-type: none">• Aumentar el valor de la unidad• Crecimiento de ventas en segmentos clave• Mantener la rentabilidad fijada por la central
<p style="text-align: center;">Perspectiva del Cliente</p> <ul style="list-style-type: none">• Fidelizar Clientes rentables• Mejorar la densidad de productos por cliente• Penetrar en nuevos canales• Aumentar ventas de nuevos productos• Mejorar la satisfacción de clientes• Ser considerado líder por los distribuidores
<p style="text-align: center;">Perspectiva Interna</p> <ul style="list-style-type: none">• Identificar nuevos clientes• Aumentar la intensidad de la relación con clientes• Mejorar la calidad del servicio• Gestionar los recursos en forma eficiente• Reforzar la imagen/marca
<p style="text-align: center;">Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento</p> <ul style="list-style-type: none">• Mejorar las capacidades de personas clave• Mejorar la comunicación interna• Potenciar las alianzas clave• Adaptar la tecnología a las necesidades• Cambiar a una gestión por procesos

INDICADORES Y SUS METAS

Los indicadores son el medio que tenemos para visualizar si estamos cumpliendo o no los objetivos estratégicos. No existen indicadores perfectos, y por eso, para la edición de algunos objetivos estratégicos se puede utilizar más de uno. Se pueden establecer dos tipos de indicadores:

- **Indicadores de resultado:** miden la consecuencia del objetivo estratégico. También se les llama indicadores e efecto.

- **Indicadores de causa:** miden el resultado de las acciones que permiten su consecución. También se llaman indicadores inductores.

Para cada indicador, como es habitual, se deberán fijar metas.

He aquí algunos indicadores:

PERSPECTIVAS	INDICADORES
FINANCIERA	<ul style="list-style-type: none"> • Valor Económico Agregado (EVA) • Retorno sobre Capital empleado (ROCE) • Margen de Operación • Ingresos • Rotación de Activos • Retorno de Inversión (ROI) • Relación Deuda/Patrimonio • Inversión sobre porcentaje de ventas
CLIENTES	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción de clientes • Desviaciones en Acuerdos de Servicio • Reclamos resueltos del total de reclamos • Incorporación y retención de clientes • Cuota de Mercado
PROCESOS INTERNOS	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de ciclo del proceso (cycle time) • Costo Unitario por Actividad • Niveles de Producción • Costos de Falla • Costos de Retrabajo, desperdicio • Reingeniería • Eficiencia en Uso de los Activos
APRENDIZAJE	<ul style="list-style-type: none"> • Brecha de competencias Clave (personal) • Desarrollo de competencias clave • Retención de personal clave • Captura y aplicación de tecnologías • Ciclo de Toma de Decisiones Clave • Disponibilidad y Uso de Información Estratégica • Progreso en Sistemas de Información Estratégica

3.2.6.1. USUARIOS

El Balanced Scorecard es utilizado mayormente por grandes empresas que trabajan con planes estratégicos, financieros y que cuentan con grandes proyectos a futuro. Permite a los Gerentes articular los objetivos

estratégicos de la Organización y monitorizar su evolución y mostrar si se alcanzan esos objetivos. Dentro de este proceso es que se extiende a todo el personal de la empresa quienes participan cada uno con responsabilidades y metas que se van midiendo de acuerdo a lo establecido por la alta dirección.

3.2.6.2. VENTAJAS

Un tablero de mando integral hace realidad la posibilidad de medir para mejorar, ya que a partir de él, se lanzan nuevas acciones sobre los modelos operativos, estableciendo a partir de sus resultados una RELACION CAUSA – EFECTO PERMANENTE. El proceso de toma de decisiones se ve entonces, facilitado por la información crítica, y a través de este sistema de medición, podremos determinar si hemos alcanzado los objetivos deseados, o bien CUANTO NOS FALTA PARA LOGRARLO, IDENTIFICANDO EL TIPO Y MAGNITUD DE LOS DESVÍOS. También es muy importante, una vez alcanzado el objetivo, ASEGURAR QUE DICHO LOGRO SE MANTENGA, dándole sustentabilidad al mismo²⁴.

Con el Balanced Scorecard una organización puede obtener el FEEDBACK necesario para guiar sus esfuerzos de planificación.

La comunicación es el aspecto individual que proporciona un mayor valor añadido. El Balanced Scorecard produce un lenguaje simple y común que es fácilmente entendible gracias al mapa estratégico establecido y los

24 Apaza Meza, Mario. (Op. Cit.) Pág. 946-947

indicadores que nos permiten realizar un seguimiento acerca del cumplimiento de los objetivos propuestos.

Sin lugar a dudas está permitiendo dirigirse al futuro con los ojos abiertos, sin dudas con uso de la razón.

3.3. FACTORES DE RIESGO

Dado que las estimaciones sobre el futuro suponen un grado de incertidumbre, se deben tener en cuenta los factores que pueden influir para que lo estimado no se cumpla.

Dichos factores pueden ser:

3.3.1. Factores Internos

Dentro de los factores internos podemos encontrar los siguientes:

- **Mala dirección de la empresa:** si los mandos de la empresa no se ciñen a los criterios trazados como ente para su funcionamiento en el futuro, y priorizan sus intereses personales definitivamente no se llegará a cumplir lo estimado.
- **Hechos dolosos de los empleados:** Pueden ocurrir robos dentro e la empresa, o algún interés negativo por parte de algún empleado en perjudicar a la misma. Esto ultimo en sucede en casos extremos pro igual se debe tomar en cuenta.

- **Huelgas:** Se dan mayormente en empresas con sindicatos, y por la paralización de la empresa puede variar los resultados estimados según las proyecciones.

3.3.2. **Factores Externos**

- **Político:** la inestabilidad política puede ser un factor determinante para el no-cumplimiento de lo estimado, pues, son nuestras autoridades los que con sus actos van a dar muestra dentro de que contexto se maneja nuestro país.
- **Económico:** ligado estrechamente a lo político, debe existir recursos adecuados y necesarios para poder dar cumplimiento a lo que queremos para el futuro.
- **Jurídico:** Fundamental el contexto jurídico en el cual nos desenvolvamos, dicho ente debe tener la suficiente estabilidad, contar con leyes adecuadas y estables, que no puedan conspirar contra lo planeado.
- **Hechos Naturales:** Indudablemente un factor a veces tomado sin mucha importancia pero que de ocurrir puede acarrear daños irreparables para la empresa. Hechos como un sismo, maremoto, heladas, aluviones, inundaciones, entre otros.

- **Siniestros**: también pueden ocurrir incendios, robos, accidentes de tránsito, etc. Generalmente para estos siniestros se cuenta con un Seguro.

CAPITULO IV

PREFERENCIAS Y VALORACIONES CIENTÍFICAS

El desarrollo del presente capítulo tiene como finalidad dar a conocer las preferencias y valoraciones de los Contadores Públicos así como de los Usuarios de los servicios (empresas), en relación a la Contabilidad Predictiva y por ende al empleo de la ciencia en la funcionalidad de sus actividades.

Para obtener un diagnóstico de las preferencias y valoraciones se han realizado encuestas de acuerdo a muestreos estadísticos representativos y segmentados por estratos, los cuales se muestran más adelante, donde además se incluyen los datos y el procedimiento necesario para obtener dichas muestras.

Las encuestas han sido realizadas en la ciudad de Trujillo, por ser éste el lugar de desarrollo de la presente investigación.

A continuación presentamos los diferentes estratos con los resultados obtenidos en la encuesta y su respectivo análisis, tanto vertical (por estrato), como horizontal (entre estratos) y sus respectivas discusiones.

4.1. PROFESIONALES CONTADORES PUBLICOS

4.1.1. DOCENTE UNIVERSITARIOS EN LA PROVINCIA DE TRUJILLO

Universo	:	58
Error máximo aceptable	:	5%
Porcentaje estimado de la muestra	:	5% ó 95%

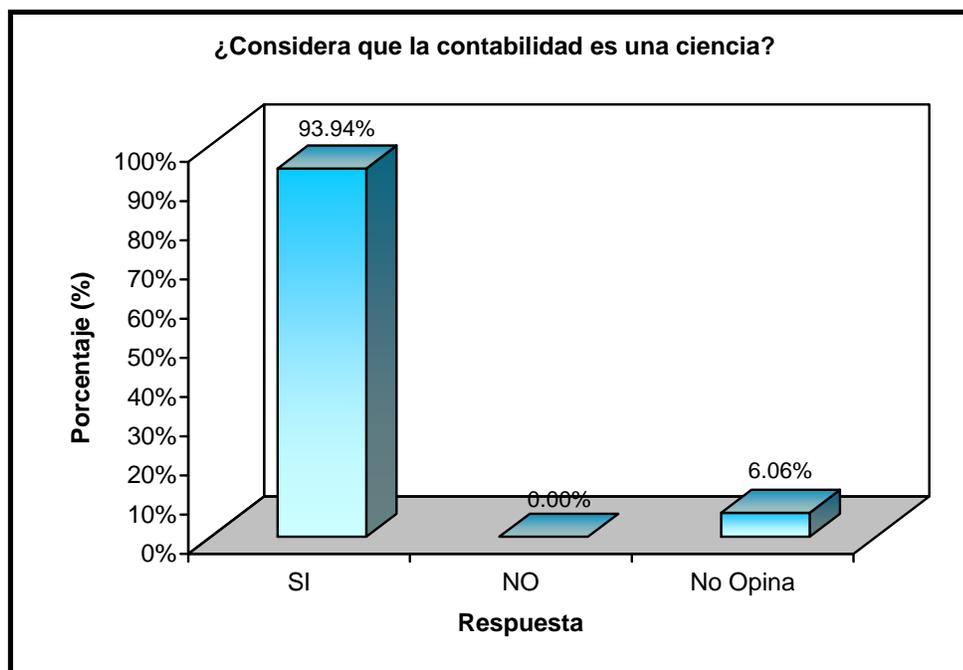
Nivel deseado de confianza : 95%

Tamaño de la muestra : 33

Fuente: Universidad Privada del Norte, Universidad Privada Antenor Orrego,
Universidad Nacional de Trujillo, Universidad Privada César Vallejo.

Pregunta N° 01: ¿Considera que la Contabilidad es una ciencia?

Respuesta	Total	%
SI	31	93.94
NO	0	0.00
No Opina	2	6.06
Total	33	100.00



ANALISIS:

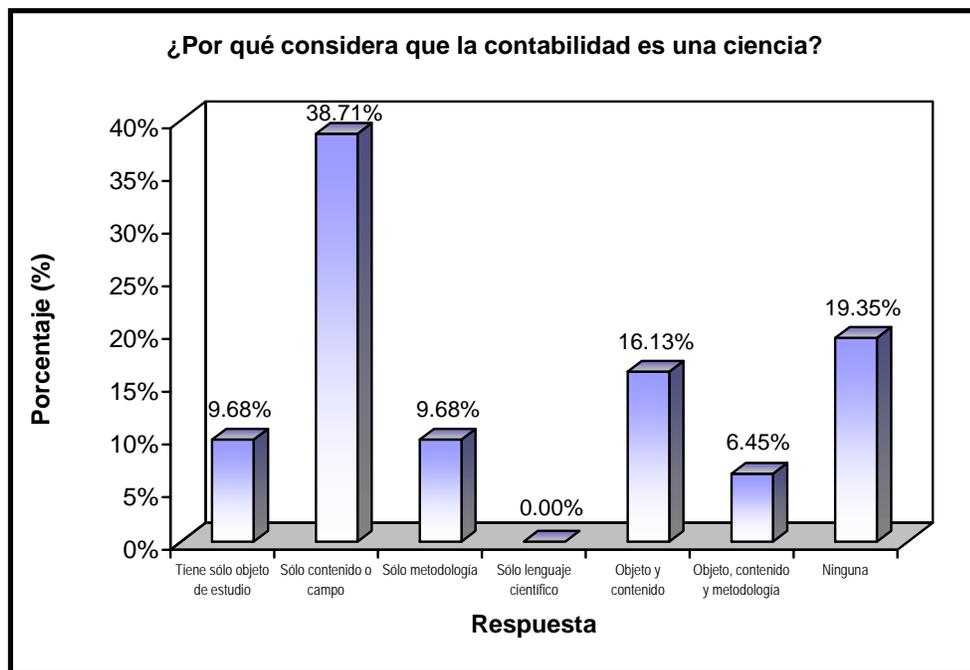
Del 100% de encuestados, el 93.94% consideró que la contabilidad SI es una ciencia, y el 6.06% no opinó.

Pregunta N° 02: ¿Por qué considera que la Contabilidad es una ciencia? (*)

Respuesta	Total	%
Tiene sólo objeto de estudio	3	9.68
Sólo contenido o campo	12	38.71
Sólo metodología	3	9.68
Sólo lenguaje científico	0	0.00
Objeto y contenido	5	16.13
Objeto, contenido y metodología	2	6.45
Ninguna	6	19.35
Total	31	100.00

(*) Todo aspecto del saber para que tenga la categoría de ciencia debe poseer los siguientes elementos:

a)Objeto de estudio, b)Contenido o campo de estudio, c)Metodología, y d)Lenguaje Científico(y)



ANALISIS:

(y) AYLLON FERRARI, ANTONIO “Doctrina y Paradigmas de la Ciencia Contable”. Pág.17.

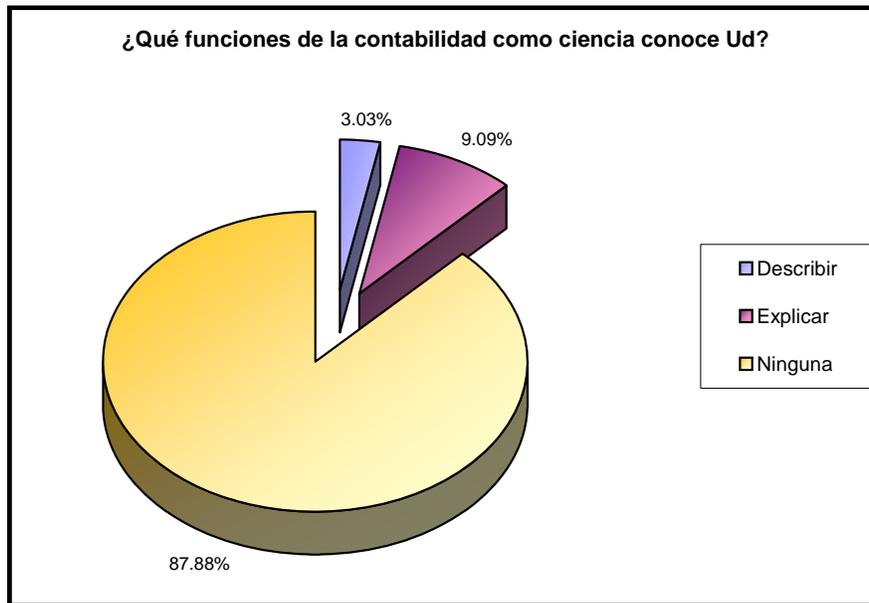
Del 100% de encuestados el 38.71% respondió porque tiene solo contenido o campo, el 16.13% respondió porque tiene objeto de estudio y contenido, el 9.68% dijo que sólo tiene objeto de estudio, otro 9.68% porque solo tiene metodología, el 6.45% dijo porqué tiene objeto de estudio, contenido o campo y metodología, y el 19.35% dió respuestas no acordes a la pregunta.

Pregunta N° 03 : ¿Qué funciones de la Contabilidad como ciencia conoce usted?

Respuesta	Total	%
Describir	1	3.03
Explicar	3	9.09
Predecir		0.00
Ninguna	29	87.88
Total	33	100.00

Las funciones de la Ciencia son: DESCRIBIR, EXPLICAR, PREDECIR(x)

(x) CABALLERO ROMERO, ALEJANDRO “Metodología de la Investigación Científica”. Pág.38



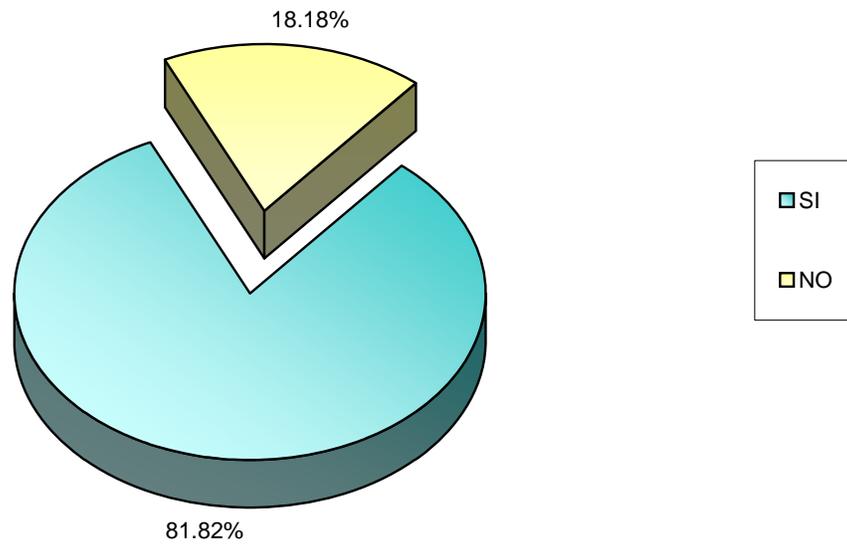
ANALISIS:

A esta pregunta el 9.09% respondió que la función de la Contabilidad como ciencia es Explicar, el 3.03% mencionó que la descripción es una función de la contabilidad como ciencia; y el mayor porcentaje que viene a ser el 87.88% respondió ninguna de las tres funciones.

Pregunta N° 04 : ¿Su desempeño profesional lo realiza ceñido al rigor científico?

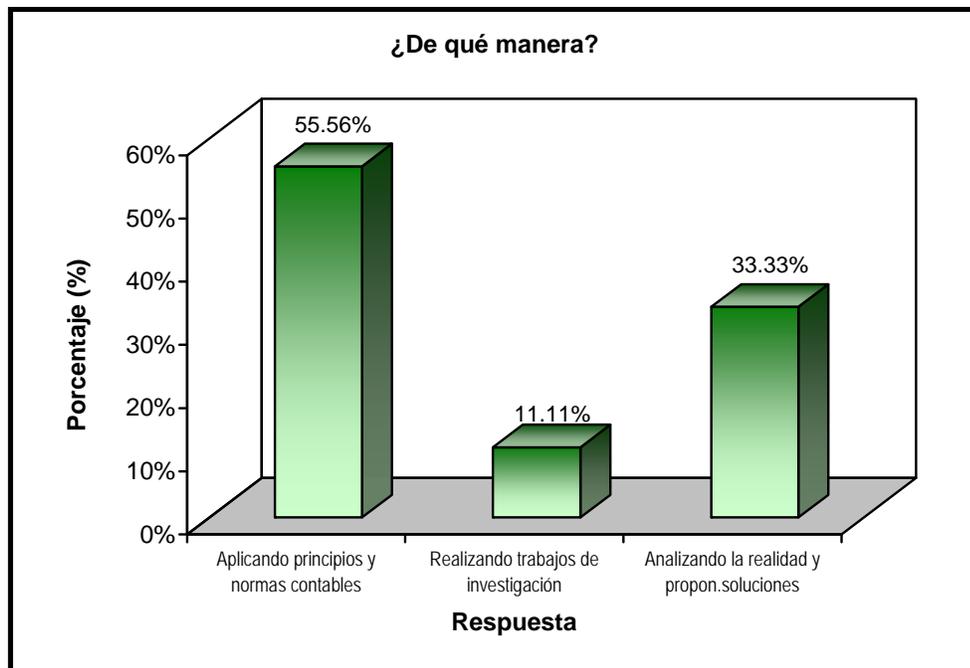
Respuesta	Total	%
SI	27	81.82
NO	6	18.18
Total	33	100.00

¿Su desempeño profesional lo realiza ceñido al rigor científico?



De qué manera ?

Respuesta	Total	%
Aplicando principios y normas contables	15	55.56
Realizando trabajos de investigación	3	11.11
Analizando la realidad y propon.soluciones	9	33.33
Total	27	100.00

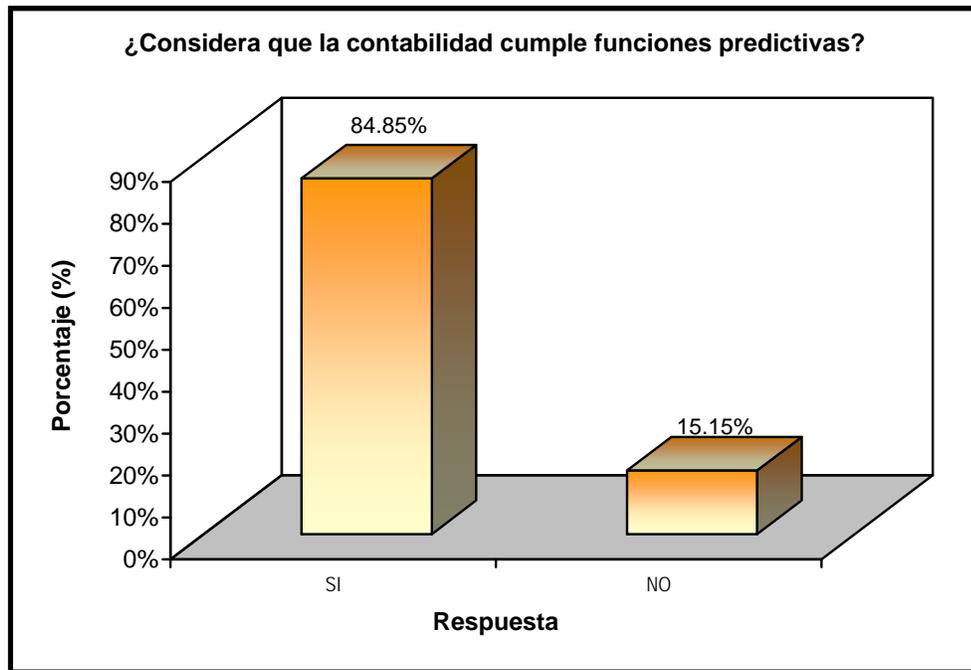


ANALISIS:

El 81.82% dijo que su desempeño profesional si lo realiza ceñido al rigor científico, de ellos un 55.56% dijo aplicando principios y normas contables, un 33.33% respondió que analiza la realidad y propone soluciones y un 11.11% dijo que realiza trabajos de investigación; mientras que el 18.18% restante dijo que NO realiza su labor profesional ceñido al rigor científico.

Pregunta N° 05 : ¿Considera usted que la Contabilidad cumple funciones predictivas?

Respuesta	Total	%
SI	28	84.85
NO	5	15.15
Total	33	100.00

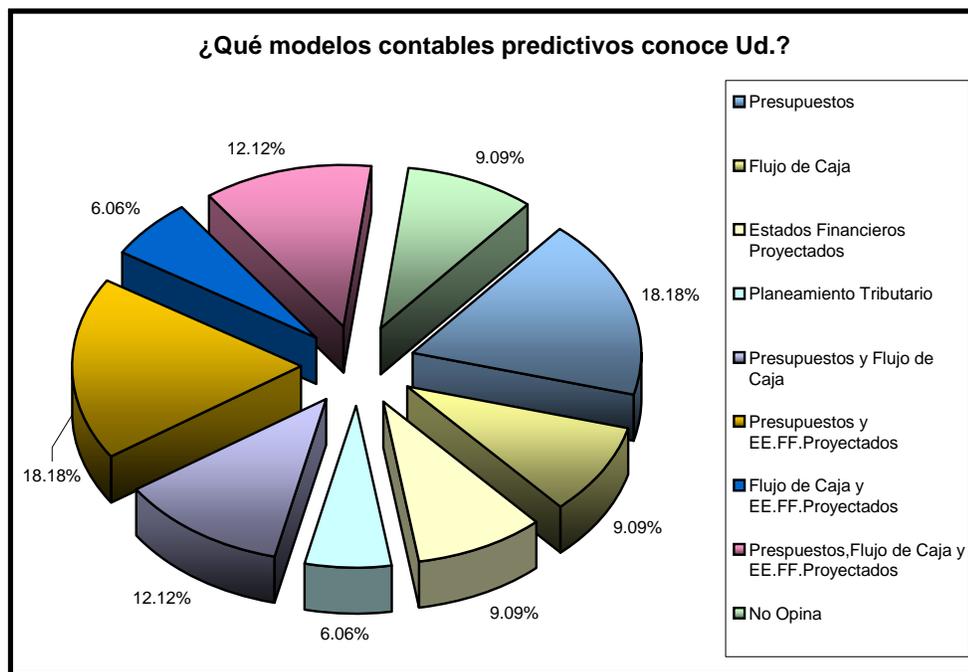


ANALISIS:

Del total de encuestados el 84.85% respondió que SI considera que la Contabilidad cumple funciones predictivas; y el 15.15% dijo lo contrario.

Pregunta N° 06 : ¿Qué modelos contables predictivos conoce usted?

Respuesta	Total	%
Presupuestos	6	18.18
Flujo de Caja	3	9.09
Estados Financieros Proyectados	3	9.09
Planeamiento Tributario	2	6.06
Presupuestos y Flujo de Caja	4	12.12
Presupuestos y EE.FF.Proyectados	6	18.18
Flujo de Caja y EE.FF.Proyectados	2	6.06
Presupuestos,Flujo de Caja y EE.FF.Proyectados	4	12.12
No Opina	3	9.09
Total	33	100.00



ANALISIS:

A esta pregunta los encuestados contestaron que conocen:

Presupuestos el 18.18%

Flujo de Caja el 9.09%

E.E.F.F.Proyectados el 9.09%

Planeamiento Tributario el 6.06%

Presupuestos y EE.F.F.Proyectados el 18.18%

Presupuestos y Flujo de Caja el 12.12%

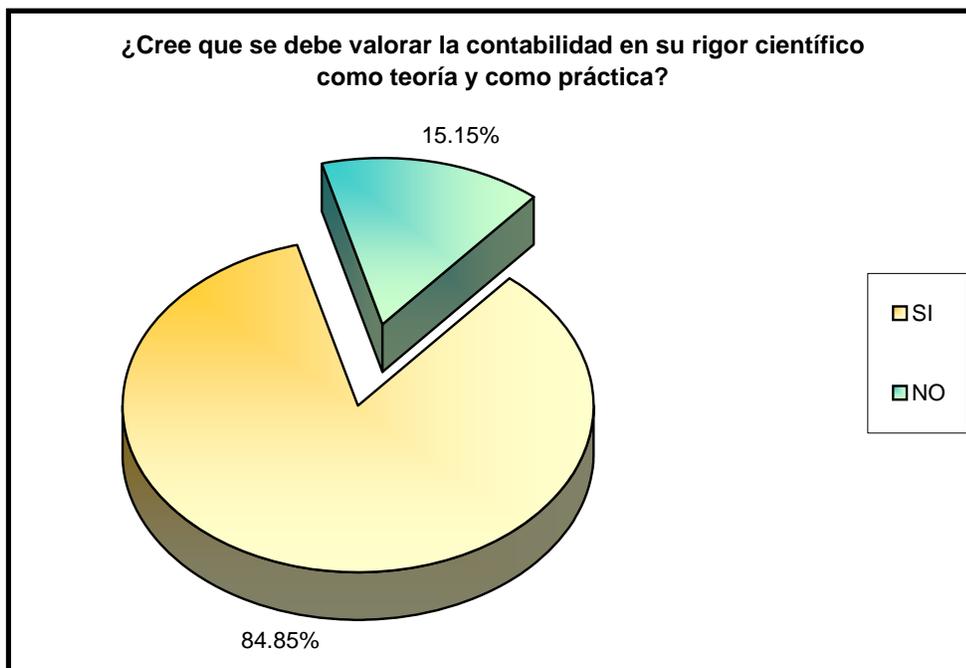
Flujo de caja y E.E.F.F.Proyectados el 6.06%

Presupuestos, Flujo de Caja y E.E.F.F.Proyectados el 12.12%

No opina el 9.09%

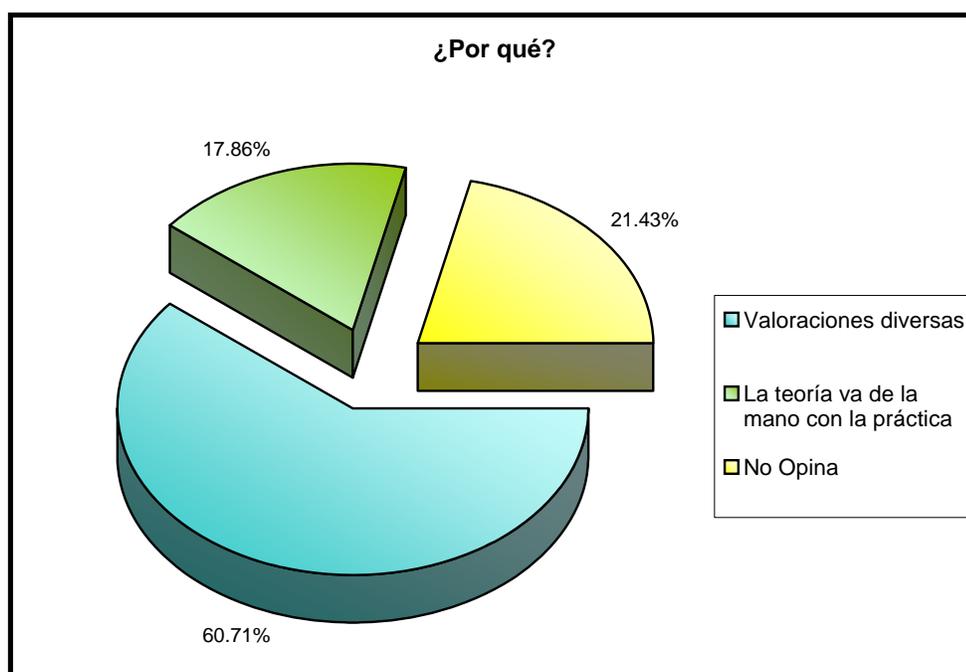
Pregunta N° 07 : Cree que se debe valorar la contabilidad en su rigor científico como teoría y como práctica?

Respuesta	Total	%
SI	28	84.85
NO	5	15.15
Total	33	100.00



¿Por qué?

Respuesta	Total	%
Valoraciones diversas	17	60.71
La teoría va de la mano con la práctica	5	17.86
No Opina	6	21.43
Total	28	100.00



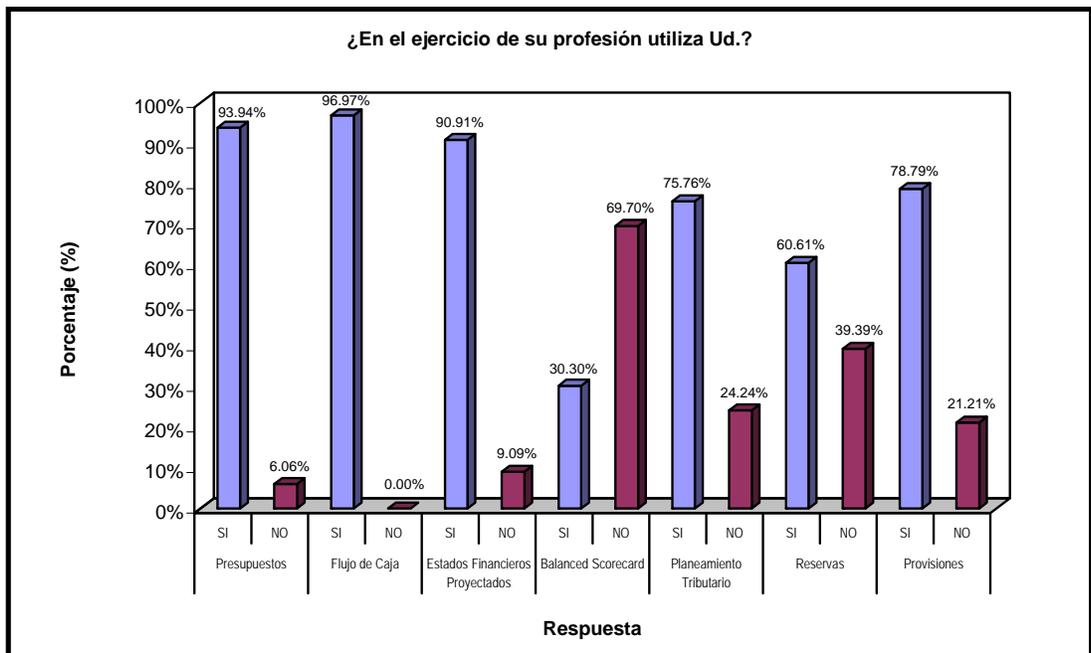
ANALISIS:

A esta pregunta el 84.85% contestó que SI cree que se debe valorar, y el 15.15% respondió que NO.

Del porcentaje que dijo SI, el 60.71% contestó porque tiene Valoraciones Diversas como: apoyar a la gestión y toma de decisiones, por ser importante para el desarrollo empresarial, etc.; el 17.86% dijo porque cree que la teoría va de la mano con la práctica. Y el 21.43% ya no respondió por qué.

Pregunta N° 08: ¿En el ejercicio de su profesión utiliza usted?

Respuestas		Total	%
Presupuestos	SI	31	93.94
	NO	2	6.06
Flujo de Caja	SI	32	96.97
	NO	1	3.03
Estados Financieros Proyectados	SI	30	90.91
	NO	3	9.09
Balanced Scorecard	SI	10	30.30
	NO	23	69.70
Planeamiento Tributario	SI	25	75.76
	NO	8	24.24
Reservas	SI	20	60.61
	NO	13	39.39
Provisiones	SI	26	78.79
	NO	7	21.21



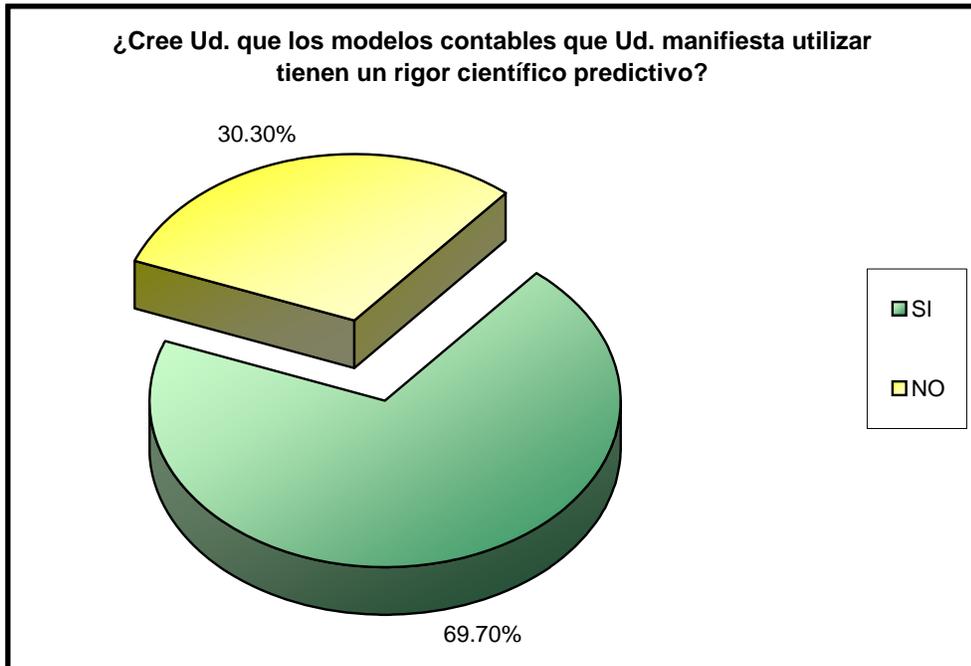
ANALISIS:

En este caso tomaremos cada variable de la respuesta como un todo (100%), así tenemos que para:

Presupuestos lo utilizan el 93.94% y no lo utilizan el 6.06%.
Flujo de caja lo utilizan el 96.97% y no lo utilizan el 3.03%.
E.E.F.F.Proyectados lo utilizan el 90.91% y no lo utilizan el 9.09%.
Provisiones lo utilizan el 78.79% y no lo utilizan el 21.21%.
Planeamiento Tributario lo utilizan el 75.76% y no lo utilizan el 24.24%.
Reservas lo utilizan el 60.61% y no lo utilizan el 39.39%.
Balanced Scorecard lo utilizan el 30.30% y no lo utilizan el 69.70%.

Pregunta N° 09 . ¿Cree usted que los modelos contables que usted manifiesta utilizar tienen un rigor científico predictivo?

Respuesta	Total	%
SI	23	69.70%
NO	10	30.30%
Total	33	100.00%

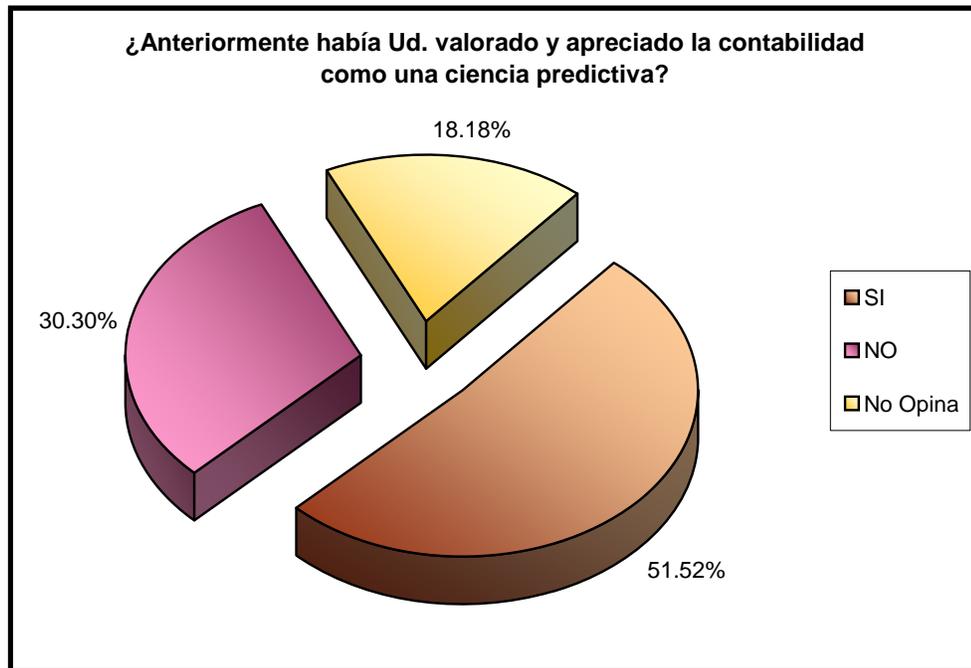


ANALISIS:

Del total de encuestados el 69.70% Si cree que los modelos contables que manifiestan utilizar tienen un rigor científico predictivo y el 30.30% NO.

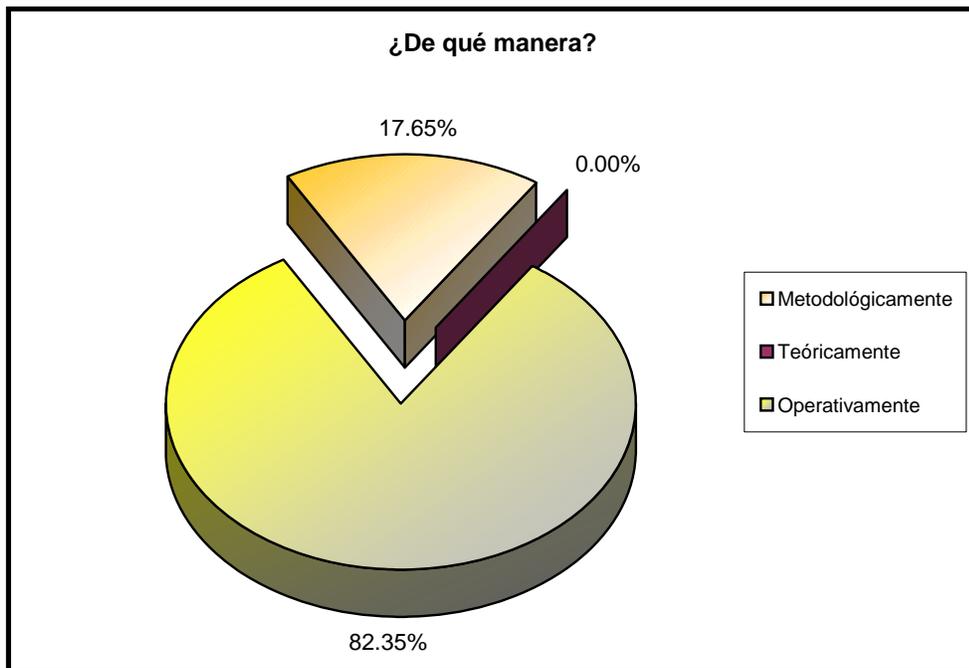
Pregunta N° 10 : ¿Anteriormente había usted valorado y apreciado la contabilidad como una Ciencia Predictiva?

Respuesta	Total	%
SI	17	51.52%
NO	10	30.30%
No Opina	6	18.18%
Total	33	100.00%



De qué manera?

Respuesta	Total	%
Metodológicamente	3	17.65%
Teóricamente	0	0.00%
Operativamente	14	82.35%
Total	17	100.00%



ANALISIS:

El 51.52% contestó que si valoraba y apreciaba la contabilidad como una ciencia predictiva, el 30.30% contestó que no lo hacía y el 18.18% no opinó.

De los encuestados que dijeron SI valorar y apreciar a la Contabilidad como una ciencia predictiva, el 82.35% contestó que la valoraba de una manera operativa, y el 17.65% lo hacia de una manera metodológica.

DIAGNÓSTICO

Los Contadores Públicos que ejercen la Docencia en las Facultades o Escuelas de Contabilidad de las Universidades existentes en la Provincia de Trujillo, Departamento de La Libertad (UNT, UPAO, UPCV y UPN) son un total de 58, considerando que algunos ejercen la docencia hasta en tres universidades, otros en dos y la mayoría sólo en una. Del total de 33 encuestados el 93.94% consideran que la Contabilidad es una ciencia, sin embargo ninguno de ellos sustentó de manera categórica por qué la contabilidad es una ciencia; las respuestas parciales alcanzaron: el 38.71% los que indicaron porque "tiene sólo contenido o campo", el 16.13% porque "tiene objeto y contenido", el 9.68% dijo que "sólo tiene objeto de estudio", otro 9.68% porque "tiene metodología" y el 19.35% dió respuestas no acordes a la pregunta. La respuesta correcta debió ser porque posee los siguientes elementos: a)Objeto de estudio, b)Contenido o Campo de estudio, c)Metodología y d)Lenguaje Científico; elementos considerados por la Epistemología para que un área del conocimiento humano sea considerado como ciencia.

En cuanto a las "FUNCIONES DE LA CONTABILIDAD COMO CIENCIA" las respuestas evidencian un conocimiento parcial de ellas: el 9.09% indicó "explicar" y el 3.03% respondió "describir" nadie respondió "PREDECIR". Queda evidenciado que ninguno de los encuestados conoce todas las funciones de la contabilidad como ciencia: DESCRIBIR, EXPLICAR, Y PREDECIR; para el objetivo de la investigación la función Predictiva es ignorada por el 100% de los encuestados, vale decir no existe una valoración de esta función en su aspecto enunciativo.

En cuanto a su desempeño profesional la mayoría 81.82% respondió realizarlo ceñido al rigor científico, de los cuales el 55.56% manifestó "aplicando principios y normas

contables", el 11.11% "realizando trabajos de investigación" y el 33.33% indicó "analizando la realidad y proponiendo soluciones.

La función predictiva no enunciada como tal en la pregunta N° 3 se ve reconocida en la pregunta N° 5 ¿considera usted que la contabilidad cumple funciones predictivas?, el 84.85% de los encuestados respondió que sí; lo cual se manifiesta en el conocimiento de los modelos contables predictivos: Presupuestos (18.18%), flujo de caja (9.09%), EE.FF. Proyectados (9.09%), Planeamiento Tributario (6.06), Presupuestos y Flujo de Caja (12.12%), Presupuestos y EE.FF. Proyectados (18.18%), Flujo de Caja y EE.FF. Proyectados (6.06%), Presupuestos, Flujo de Caja Y EE.FF. Proyectados (12.12%) y el 9.09% no opinó.

De otro lado el 84.85% respondió que se debe valorar a la contabilidad en su rigor científico como teoría y como práctica, que a nuestro modesto entender debió merecer un 100% de afirmación, sin embargo existe un 15.15% que respondió que no. Así mismo del 100% que respondió que sí, existe un 21.43% que no expuso razones, no opinó; el 60.71% dió valoraciones diversas y el 17.86% respondió que "la teoría va de la mano con la práctica".

En cuanto a la utilización de Los Modelos Predictivos propuestos en el presente trabajo estos no son utilizados al 100%, el cuadro N° 8 nos pone de manifiesto los porcentajes de su utilización que en el mejor de los casos es: Flujo de Caja, Presupuestos, Estados Financieros Proyectados y Provisiones alcanzan el 97.22%, 94.44%, 91.67% y 80.56% respectivamente y para el Balanced Scorecard sólo alcanzó el 30.56% que dado su reciente difusión en nuestra localidad es un promedio significativo; tampoco en estos aspectos se llega al 100% de valoración. Su utilización manifiesta un grado de valoración práctica.

Los encuestados en un 69.7% aceptan que los Modelos Contables propuestos y utilizados por ellos, tienen un rigor científico predictivo y un 30.30% le niega tal condición, vale decir no valoran a estos Modelos Contables como Predictivos.

Finalmente a la pregunta ¿Anteriormente había usted valorado y apreciado la contabilidad como una Ciencia Predictiva? el 51.52% respondió que Sí, el 30.30% respondió que No y el 18.18% no opinó. Del 100% que respondió que sí el 17.65% indicó la manera "metodológica", el 82.35% operativamente.

En resumen la valoración de la Contabilidad como ciencia predictiva no alcanza el 100% por parte de los Contadores Públicos que ejercen la Docencia Universitaria, y mayoritariamente se manifiesta de manera operativa.

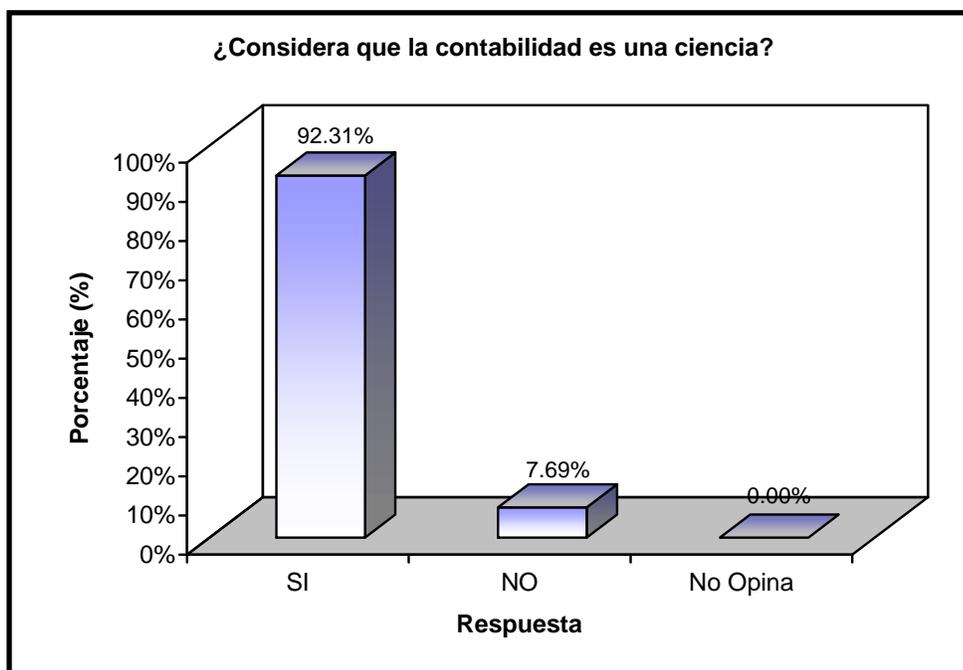
4.1.2. CONTADORES PUBLICOS COLEGIADOS DEPENDIENTES E INDEPENDIENTES

Universo	:	606
Error máximo aceptable	:	5%
Porcentaje estimado de la muestra	:	5% ó 95%
Nivel deseado de confianza	:	95%
Tamaño de la muestra	:	65

Fuente: Relación de Contadores Hábiles del Colegio de Contadores Públicos de la Libertad al 31/05/03

Pregunta N° 01: ¿Considera que la Contabilidad es una ciencia?

Respuesta	Total	%
SI	60	92.31
NO	5	7.69
No Opina	0	0.00
Total	65	100.00



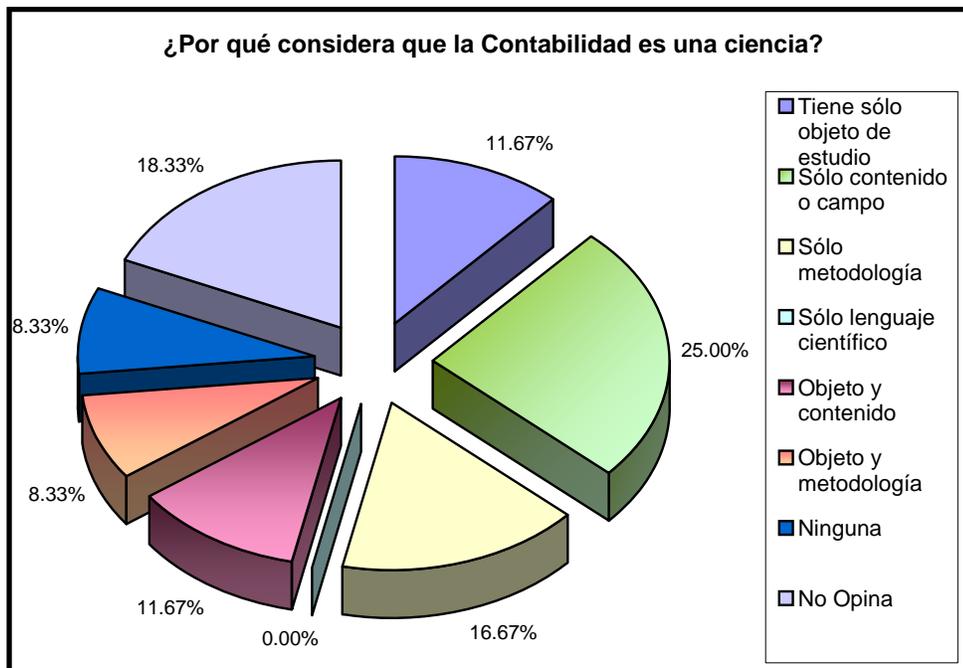
ANALISIS:

Del 100% de encuestados, el 92.31% consideró que la contabilidad SI es una ciencia, y el 7.69% dijo que NO.

Pregunta N° 02: ¿Por qué considera que la Contabilidad es una ciencia? (*)

Respuesta	Total	%
Tiene sólo objeto de estudio	7	11.67
Sólo contenido o campo	15	25.00
Sólo metodología	10	16.67
Sólo lenguaje científico	0	0.00
Objeto y contenido	7	11.67
Objeto y metodología	5	8.33
Ninguna	5	8.33
No Opina	11	18.33
Total	60	100.00

(*) Todo aspecto del saber para que tenga la categoría de ciencia debe poseer los siguientes elementos:



a)Objeto de estudio, b)Contenido o campo de estudio, c)Metodología, y d)Lenguaje Científico(y)

ANALISIS:

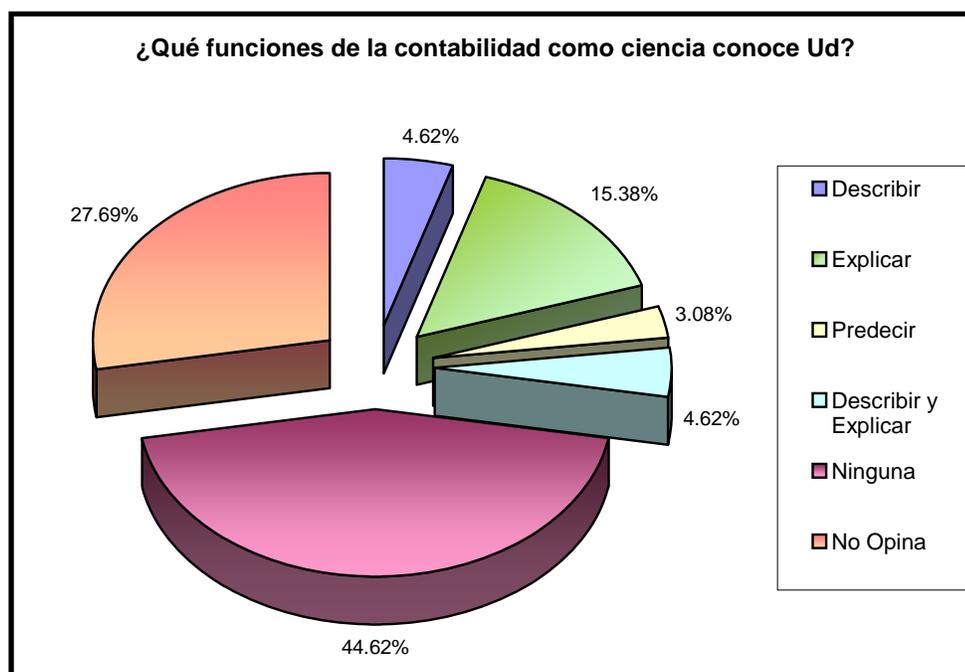
Del 100% de encuestados que respondió que Si a la pregunta N° 01 el 25.00% respondió porque tiene sólo contenido o campo, el 16.67% respondió porque tiene metodología, el 11.67% dijo que sólo tiene objeto de estudio, otro 11.67% porque tiene objeto y contenido, un 8.33% dijo porque tiene objeto de estudio y metodología, el 18.33% dejó la respuesta en blanco y un 8.33% dió respuestas no acordes a la pregunta.

(y) AYLON FERRARI, ANTONIO “Doctrina y Paradigmas de la Ciencia Contable”. Pág.17.

Pregunta N° 03 : ¿Qué funciones de la Contabilidad como ciencia conoce usted?

Respuesta	Total	%
Describir	3	4.62
Explicar	10	15.38
Predecir	2	3.08
Describir y Explicar	3	4.62
Describir y Predecir	0	0.00
Explicar y Predecir	0	0.00
Ninguna	29	44.62
No Opina	18	27.69
Total	65	100.00

Las funciones de la Ciencia son: DESCRIBIR, EXPLICAR, PREDECIR(x)



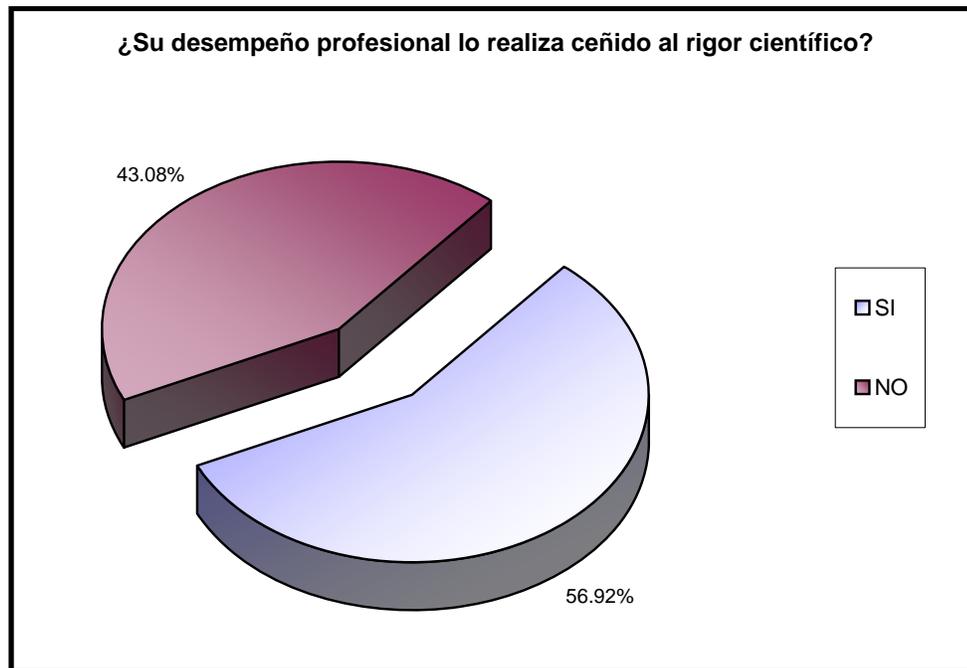
(x) CABALLERO ROMERO, ALEJANDRO “Metodología de la Investigación Científica!. Pág.38

ANALISIS:

A esta pregunta el 15.38% respondió que la función de la Contabilidad como ciencia es Explicar, el 4.62% mencionó que la descripción es una función de la contabilidad como ciencia, otro 4.62% dijo que describir y explicar son las funciones, un 3.08% dijo que la función era predecir, el mayor porcentaje 44.62% no respondió ninguna de las tres funciones y un 27.69% dejó en blanco la respuesta.

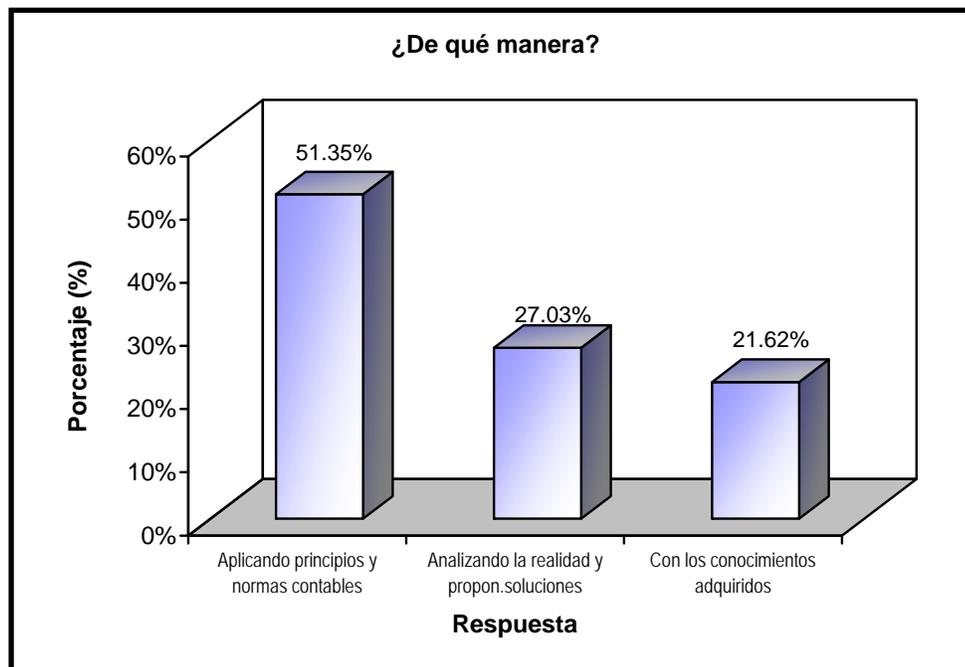
Pregunta N° 04 : ¿Su desempeño profesional lo realiza ceñido al rigor científico?

Respuesta	Total	%
SI	37	56.92
NO	28	43.08
Total	65	100.00



¿De qué manera?

Respuesta	Total	%
Aplicando principios y normas contables	19	51.35
Analizando la realidad y propon.soluciones	10	27.03
Con los conocimientos adquiridos	8	21.62
Total	37	100.00

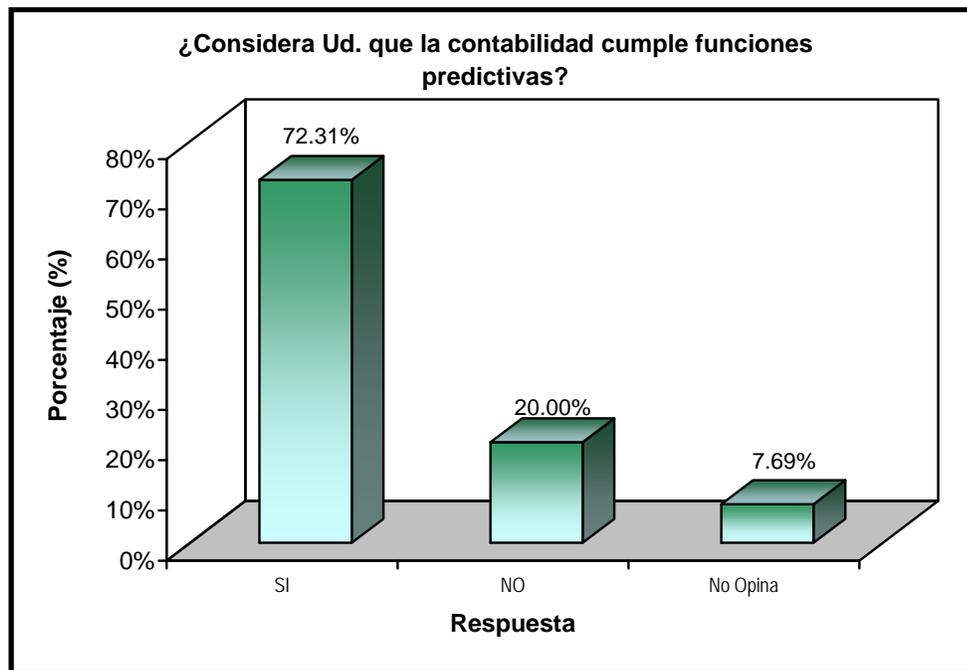


ANALISIS:

El 56.92% dijo que su desempeño profesional si lo realiza ceñido al rigor científico, de ellos un 51.35% dijo aplicando principios y normas contables, un 27.03% dijo por que analiza la realidad y propone soluciones y el 21.62% porque aplica los conocimientos adquiridos en su formación; mientras que el 43.08% restante dijo que NO realiza su labor profesional ceñido al rigor científico, sino que la hace de acuerdo a la situación que se le presenta.

Pregunta N° 05: ¿Considera usted que la Contabilidad cumple funciones predictivas?

Respuesta	Total	%
SI	47	72.31
NO	13	20.00
No Opina	5	7.69
Total	65	100.00

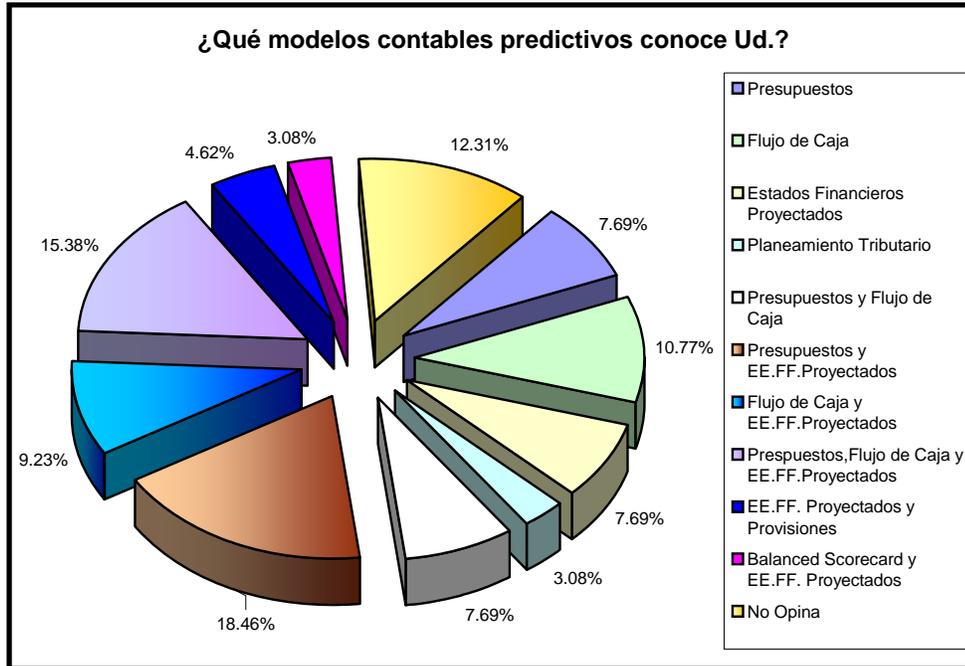


ANALISIS:

Del total de encuestados el 72.31% respondió que SI considera que la Contabilidad cumple funciones predictivas; el 20.00% dijo que NO, y un 7.69% no opinó.

Pregunta N° 06: ¿Qué modelos contables predictivos conoce usted?

Respuesta	Total	%
Presupuestos	5	7.69
Flujo de Caja	7	10.77
Estados Financieros Proyectados	5	7.69
Planeamiento Tributario	2	3.08
Presupuestos y Flujo de Caja	5	7.69
Presupuestos y EE.FF. Proyectados	12	18.46
Flujo de Caja y EE.FF. Proyectados	6	9.23
EE.FF. Proyectados y Provisiones	3	4.62
Balanced Scorecard y EE.FF. Proyectados	2	3.08
Prespuestos,Flujo de Caja y EE.FF. Proyectados	10	15.38
No Opina	8	12.31
Total	65	100.00



ANALISIS:

A esta pregunta los encuestados contestaron que conocen:

Flujo de Caja el 10.77%

Presupuestos el 7.69%

E.E.F.F. Proyectados el 7.69%

Planeamiento Tributario el 3.08%

Presupuestos y EE.F.F. Proyectados el 18.46%

Flujo de caja y E.E.F.F. Proyectados el 9.23%

Presupuestos y Flujo de Caja el 7.69%

EE.FF. Proyectados y Provisiones el 4.62%

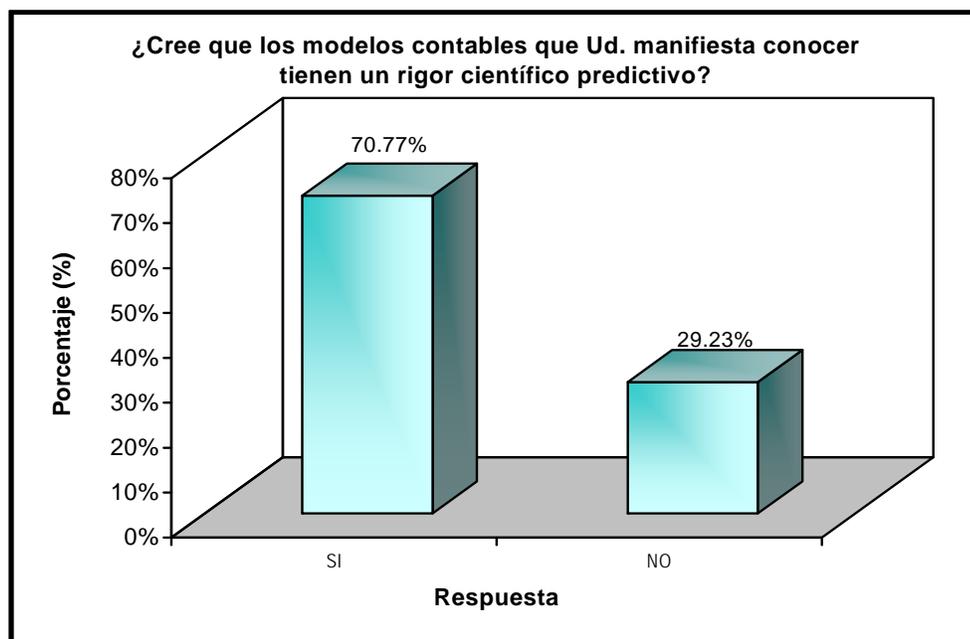
Balanced Scorecard y EE.FF. Proyectados el 3.08%

Presupuestos, Flujo de Caja y E.E.FF. Proyectados el 15.38%

No opina el 12.31%

Pregunta N° 07 . ¿Cree que los modelos contables que usted manifiesta conocer tienen un rigor científico predictivo?

Respuesta	Total	%
SI	46	70.77
NO	19	29.23
Total	65	100.00

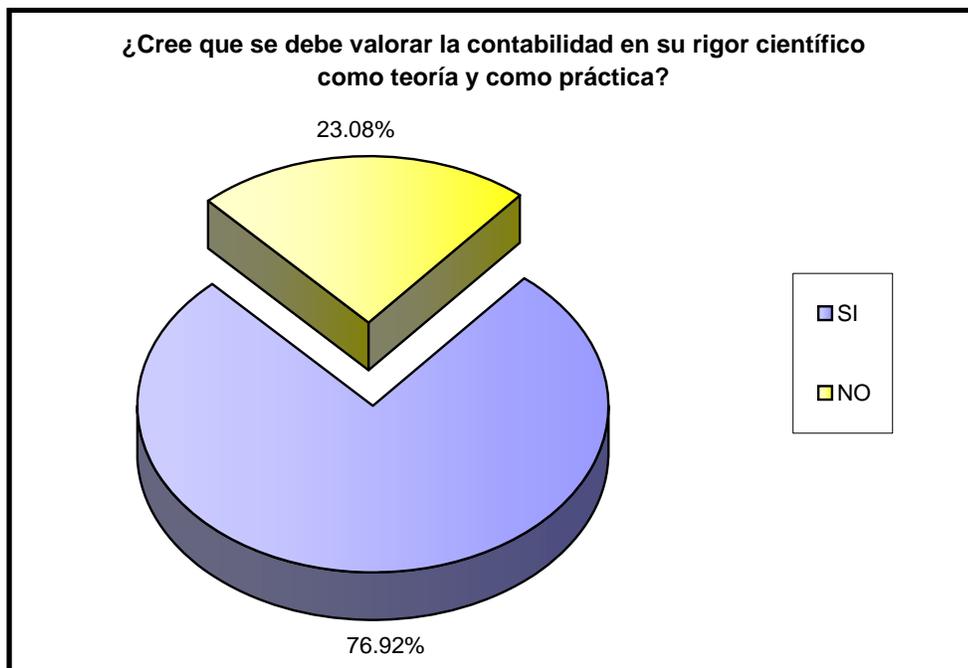


ANALISIS:

Del total de encuestados el 70.77% si cree que los modelos contables que manifiestan utilizar tienen un rigor científico predictivo y el 29.23% NO.

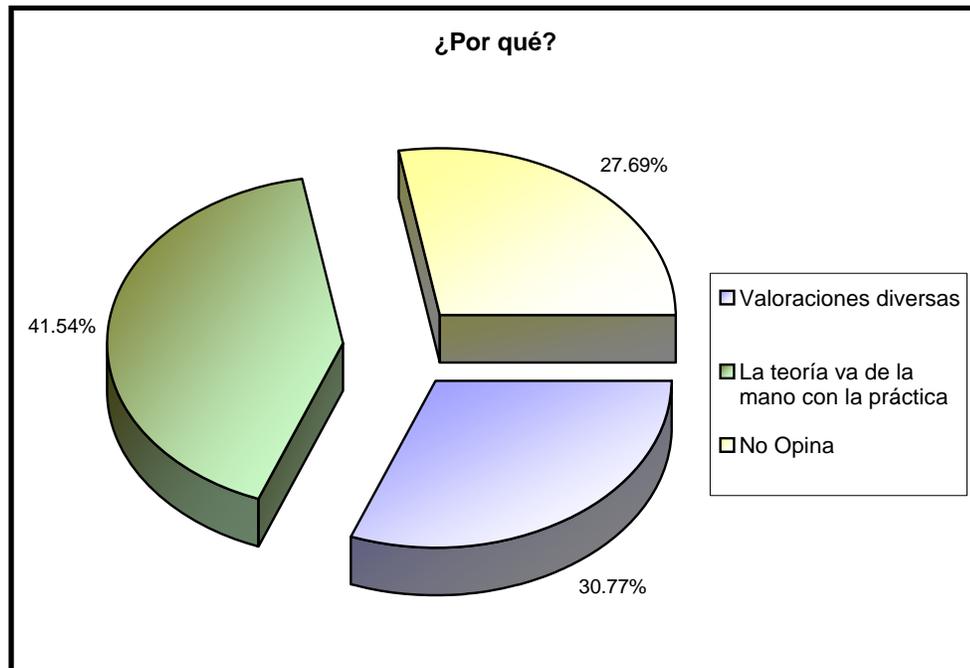
Pregunta N° 08 : Cree que se debe valorar la Contabilidad en su rigor científico como teoría y como práctica?

Respuesta	Total	%
SI	50	76.92
NO	15	23.08
Total	65	100.00



¿Por qué?

Respuesta	Total	%
Valoraciones diversas	20	30.77
La teoría va de la mano con la práctica	27	41.54
No Opina	18	27.69
Total	65	100.00



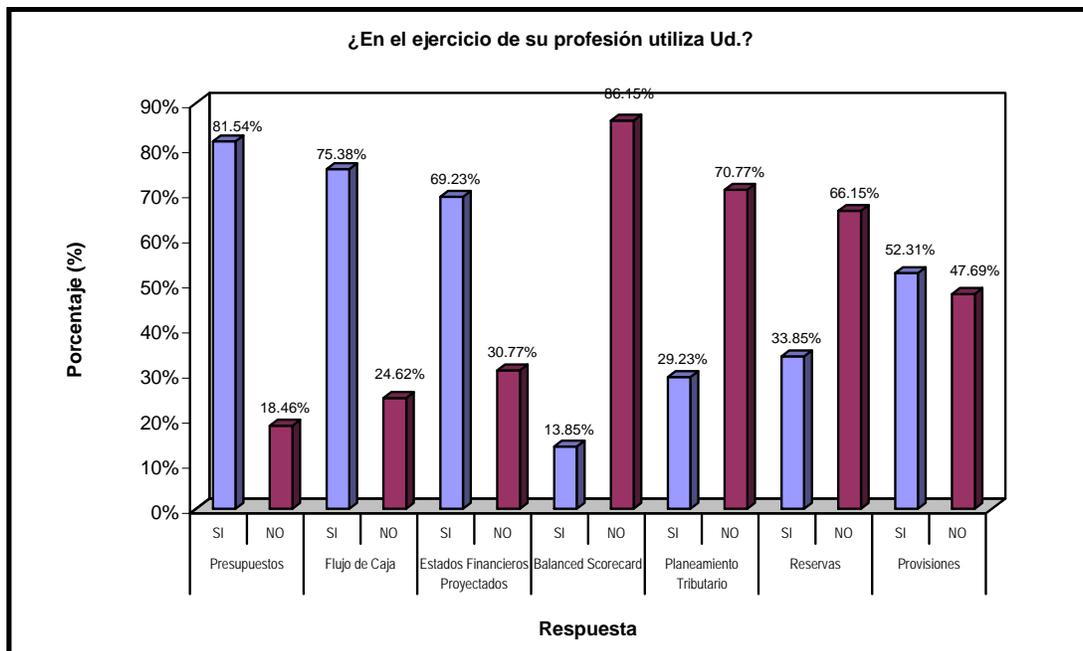
ANALISIS:

A esta pregunta el 76.92% contestó que SI cree que se debe valorar, y el 23.08% respondió que NO.

Del total de encuestados un 41.54% contestó porque la Teoría va siempre de la mano con la práctica, el 30.77% dijo por que tiene Valoraciones Diversas y el 27.69% no opinó.

Pregunta N ° 09: ¿En el ejercicio de su profesión utiliza usted?

Respuestas		Total	%
Presupuestos	SI	53	81.54
	NO	12	18.46
Flujo de Caja	SI	49	75.38
	NO	16	24.62
Estados Financieros Proyectados	SI	45	69.23
	NO	20	30.77
Balanced Scorecard	SI	9	13.85
	NO	56	86.15
Planeamiento Tributario	SI	19	29.23
	NO	46	70.77
Reservas	SI	22	33.85
	NO	43	66.15
Provisiones	SI	34	52.31
	NO	31	47.69



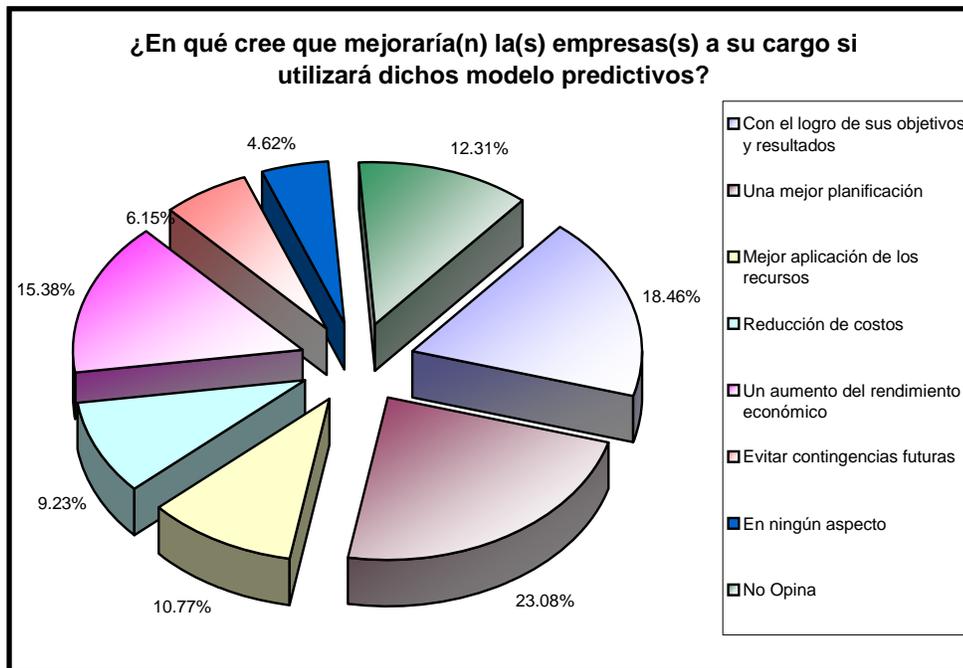
ANALISIS:

En este caso tomaremos cada variable de la respuesta como un todo (100%), así tenemos que para:

Presupuestos	lo utilizan el 81.54%	y no lo utilizan el 18.46%.
Flujo de caja	lo utilizan el 75.38%	y no lo utilizan el 24.62%.
E.E.F.F. Proyectados	lo utilizan el 69.23%	y no lo utilizan el 30.77%.
Provisiones	lo utilizan el 52.31%	y no lo utilizan el 47.69%.
Reservas	lo utilizan el 33.85%	y no lo utilizan el 66.15%.
Planeamiento Tributario	lo utilizan el 29.23%	y no lo utilizan el 70.77%.
Balanced Scorecard	lo utilizan el 13.85%	y no lo utilizan el 86.15%.

Pregunta N° 10 : ¿En qué cree que mejoraría(n) la(s) empresa(s) a su cargo si utilizará dichos modelos predictivos?

Respuesta	Total	%
Con el logro de sus objetivos y resultados	12	18.46
Una mejor planificación	15	23.08
Mejor aplicación de los recursos	7	10.77
Reducción de costos	6	9.23
Un aumento del rendimiento económico	10	15.38
Evitar contingencias futuras	4	6.15
En ningún aspecto	3	4.62
No Opina	8	12.31
Total	65	100.00

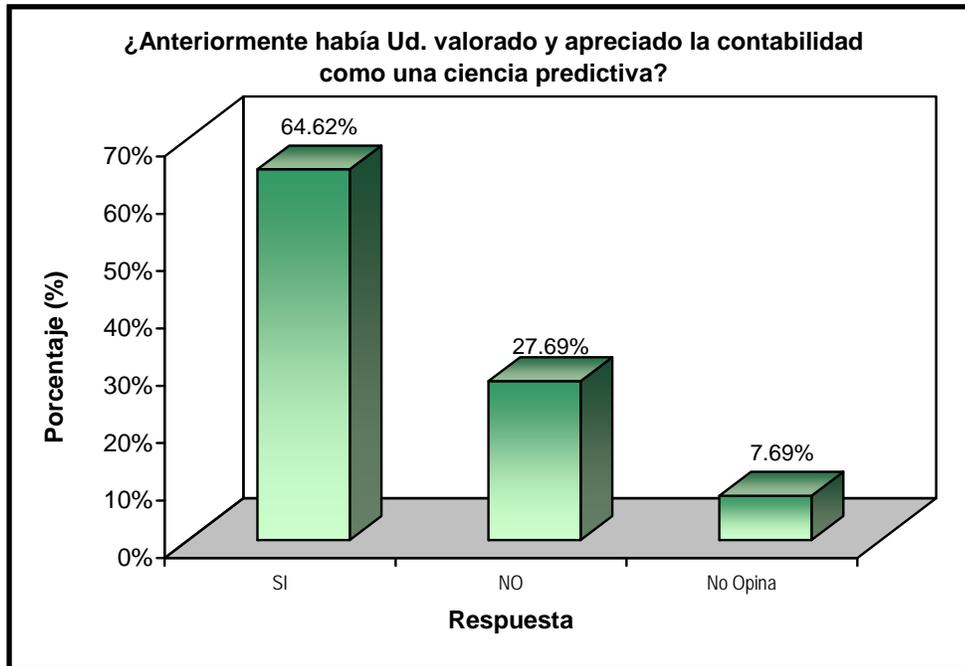


ANALISIS:

A esta pregunta, los encuestados respondieron que las empresas a su cargo, si utilizarán los modelos predictivos mejorarán en: el 23.08% en hacer una mejor planificación, el 18.46% el logro de sus objetivos y resultados

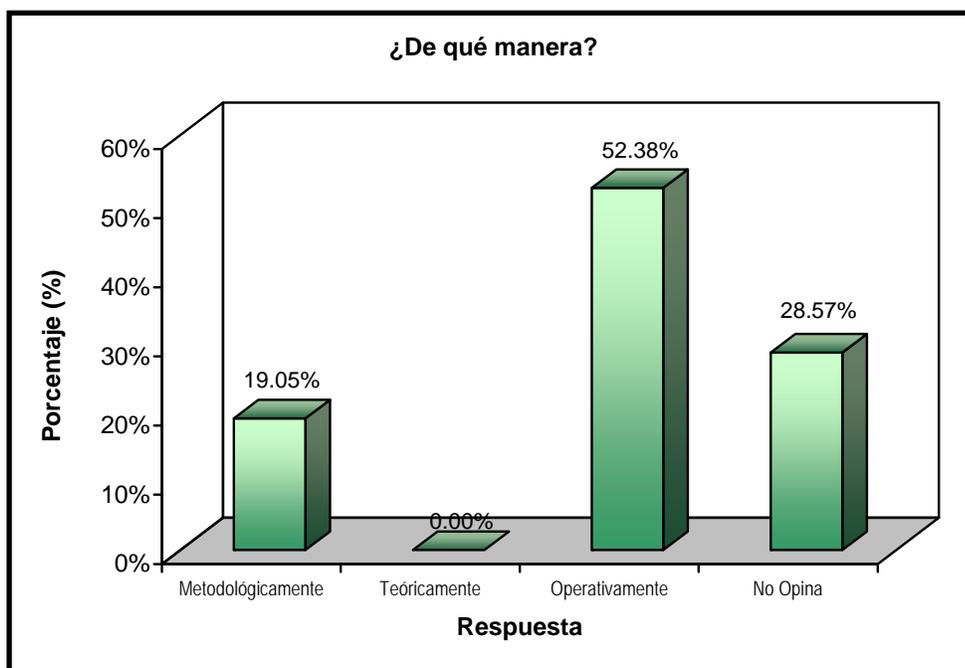
Pregunta N° 11 : ¿Anteriormente había usted valorado y apreciado la contabilidad como una Ciencia Predictiva?

Respuesta	Total	%
SI	42	64.62
NO	18	27.69
No Opina	5	7.69
Total	65	100.00



De qué manera?

Respuesta	Total	%
Metodológicamente	8	19.05
Teóricamente	0	0.00
Operativamente	22	52.38
No Opina	12	28.57
Total	42	100.00



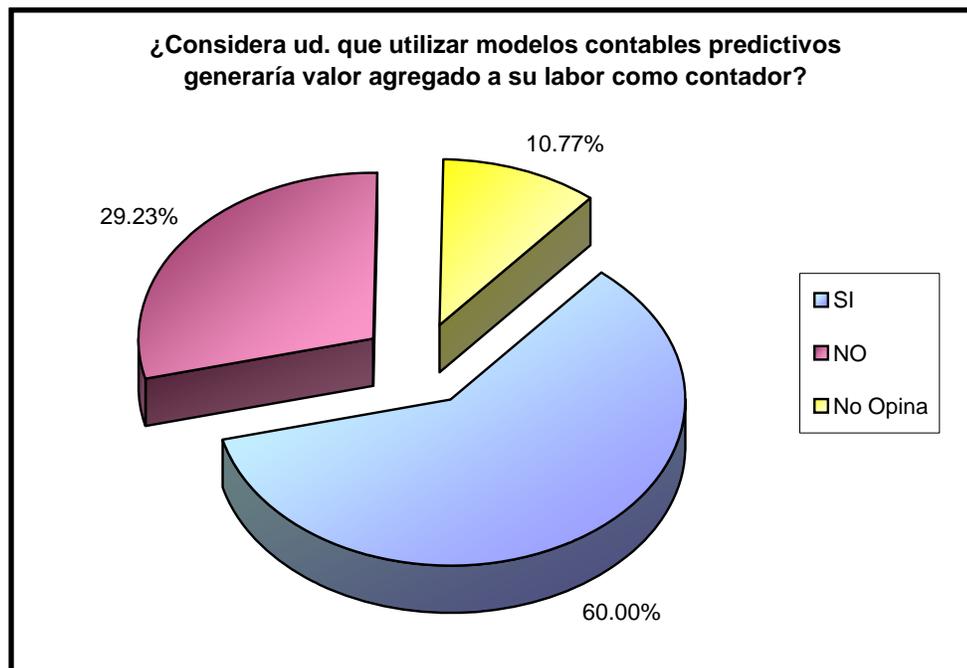
ANALISIS:

El 64.62% contestó que si valoraba y apreciaba la contabilidad como una ciencia predictiva, el 27.69% contestó que no lo hacía y el 7.69% no opina.

De los encuestados que contestaron que SI el 52.38% dijo que la valoraba de una manera operativa, el 19.05% de una manera metodológica, y el 28.57% no opinó.

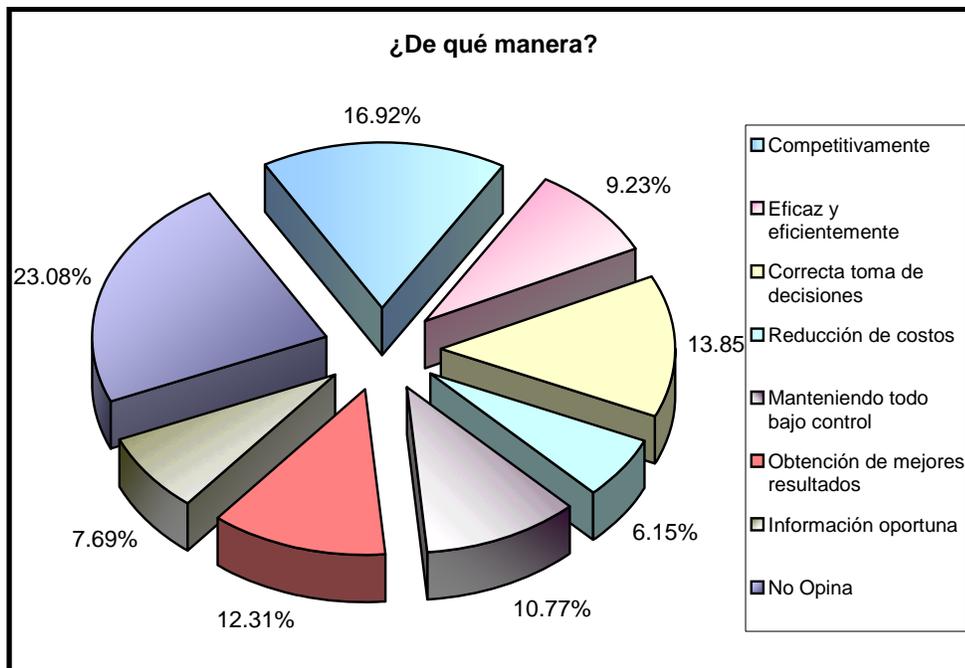
Pregunta N° 12 : ¿Considera usted que utilizar modelos contables predictivos generaría valor agregado a su labor como Contador?

Respuesta	Total	%
SI	39	60.00
NO	19	29.23
No Opina	7	10.77
Total	65	100.00



De qué manera?

Respuesta	Total	%
Competitivamente	11	16.92
Eficaz y eficientemente	6	9.23
Correcta toma de decisiones	9	13.85
Reducción de costos	4	6.15
Manteniendo todo bajo control	7	10.77
Obtención de mejores resultados	8	12.31
Información oportuna	5	7.69
No Opina	15	23.08
Total	65	100.00



ANALISIS:

El 60.00% contestó que el utilizar modelos contables predictivos SI generaría valor agregado a su labor como Contador, el 29.23% contestó que NO le generaría valor agregado y el 10.77% no opina.

Del total de encuestados que contestó que SI, el 16.92% respondió que le daría valor agregado de una manera competitiva, el 13.85% en la correcta toma de decisiones, el 12.31% en la obtención de mejores resultados, el 10.77% manteniendo todo bajo control, el 9.23% lo haría eficaz y eficientemente, el 7.69% con una información oportuna, el 6.15% reducción de costos, y el 23.08% no opinó.

DIAGNOSTICO

Los Contadores Públicos Colegiados Dependientes e Independientes de la provincia de Trujillo fueron encuestados en número de 65 y sus respuestas nos permiten conocer lo siguiente: El 92.31% considera que la contabilidad es ciencia, existe un 7.69% que opina que no lo es. El sustento de su afirmación es parcial, el 11.67% respondió porque tiene sólo objeto de estudio, el 25% sólo contenido o campo, el 16.67% sólo metodología, el 11.67% sólo objeto y contenido, el 8.33% objeto y metodología, el 26.66% no tiene sustento. Al respecto encontramos que el 100% no tiene un sustento integral del porque la Contabilidad es una ciencia. De igual modo el 100% de encuestados no tiene conocimiento integral de las funciones de la contabilidad como Ciencia, su dominio es parcial, así tenemos: el 4.62% respondió describir, el 15.38% explicar, y el 3.08% predecir, el 4.62% indicó describir y explicar y el 72.31% ninguna y en blanco, lo cual evidencia un alto porcentaje de Contadores Públicos Colegiados que desconocen las funciones de la ciencia contabilidad, su profesión. Sin embargo el 56.92% de encuestados manifestó realizar su desempeño profesional ceñido al rigor científico.

A la pregunta ¿considera usted que la contabilidad cumple funciones predictivas?, el 72.31% respondió que Sí y el 27.69% restante que No y no opinan, sobre los modelos contables predictivos su conocimiento es parcial, llegando en el mejor de los casos a conocer hasta 3 modelos (15.38%), existe un 12.31% que no opina, sin embargo el 29.23% niegan a estos modelos su rigor científico predictivo (Pregunta 07).

Sobre la valoración de la contabilidad en su rigor científico predictivo, existe un 35.38% que no la valora (Pregunta 11), sin embargo los que lo valoran son: un 52.38% que lo hace operativamente y un 28.57% que no sustenta su valoración; sólo el 19.05% lo hace metodológicamente.

Sobre el valor agregado que genera la utilización de los modelos contables predictivos, el 60% considera que sí lo genera, y el 40% que no o no opina. Esta condición evidencia un alto índice de falta de valoración por cuando lo que viene siendo aplicado de manera exitosa en el mundo, los contadores deberíamos valorar y utilizar en beneficio de las empresas locales.

4.2. USUARIOS DE LOS SERVICIOS

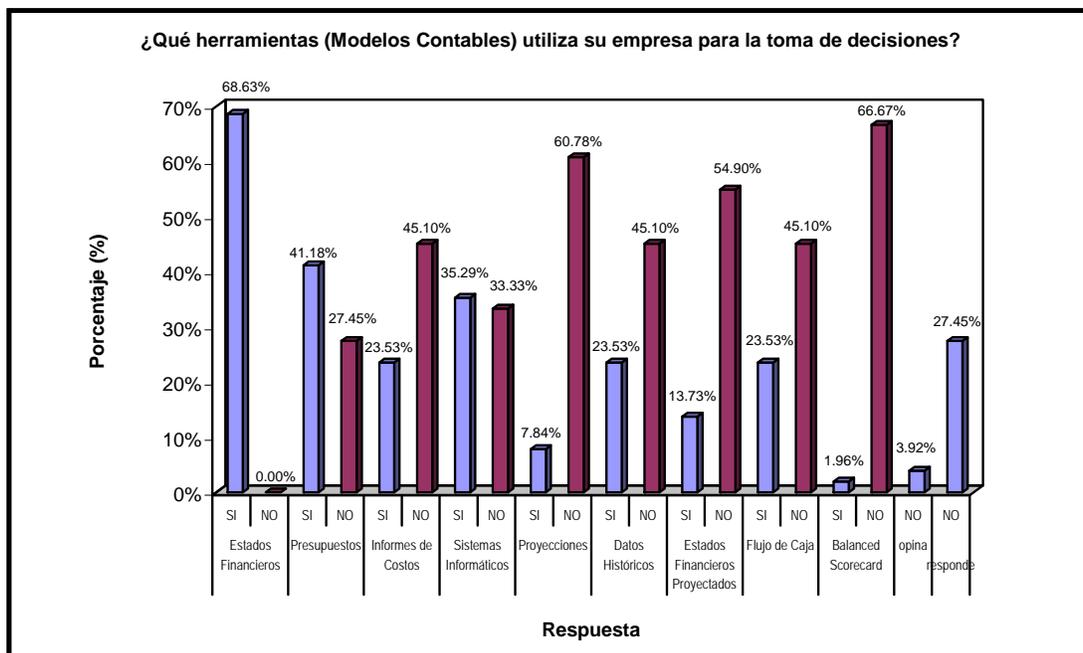
4.2.1. GRANDES Y MEDIANAS EMPRESAS

Universo	:	173
Error máximo aceptable	:	5%
Porcentaje estimado de la muestra	:	5% ó 95%
Nivel deseado de confianza	:	95%
Tamaño de la muestra	:	51

Fuente: Dirección Regional de Industria y Turismo – La Libertad.

Pregunta N° 01: ¿Qué herramientas (Modelos Contables) utiliza su empresa para la toma de decisiones?

Respuestas		Total	%
Estados Financieros	SI	35	68.63
	NO	0	0.00
Presupuestos	SI	21	41.18
	NO	14	27.45
Informes de Costos	SI	12	23.53
	NO	23	45.10
Sistemas Informáticos	SI	18	35.29
	NO	17	33.33
Proyecciones	SI	4	7.84
	NO	31	60.78
Datos Históricos	SI	12	23.53
	NO	23	45.10
Estados Financieros Proyectados	SI	7	13.73
	NO	28	54.90
Flujo de Caja	SI	12	23.53
	NO	23	45.10
Balanced Scorecard	SI	1	1.96
	NO	34	66.67
No opina	SI	2	3.92
No respondieron	SI	14	27.45

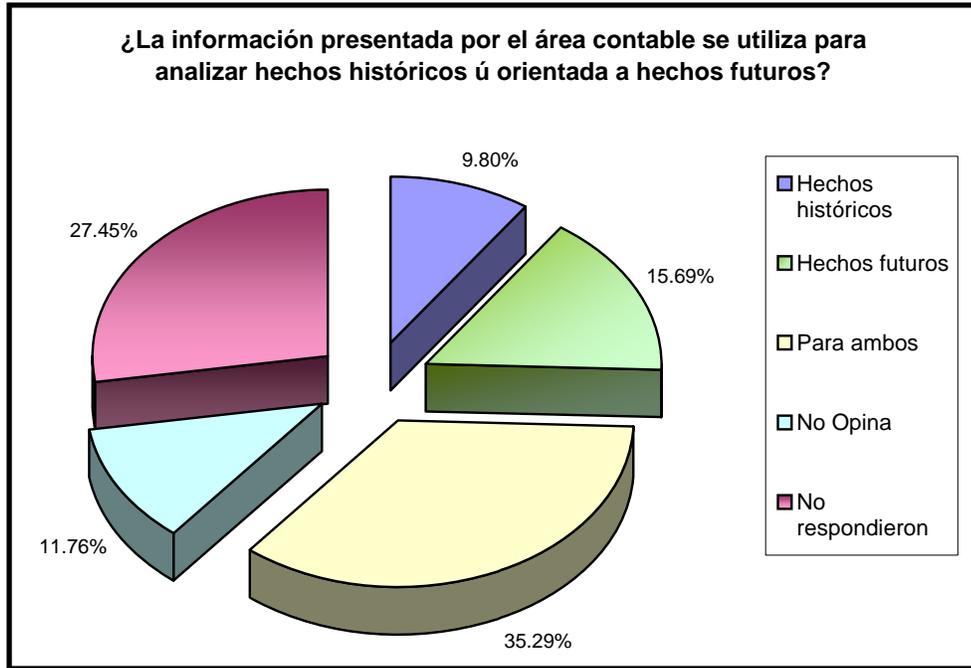


ANALISIS:

Del total de empresas encuestadas que fueron 51, la mayoría que respondieron la encuesta utilizan indistintamente uno o varios modelos contables, sean estos Descriptivos, Explicativos y/o Predictivos. Debe resaltarse que 14 no dieron respuesta (no entregaron la encuesta).

Pregunta N° 02: ¿La información presentada por el área contable se utiliza para analizar hechos históricos ú orientada a hechos futuros?

Respuesta	Total	%
Hechos históricos	5	9.80
Hechos futuros	8	15.69
Para ambos	18	35.29
No Opina	6	11.76
No respondieron	14	27.45
Total	51	100.00

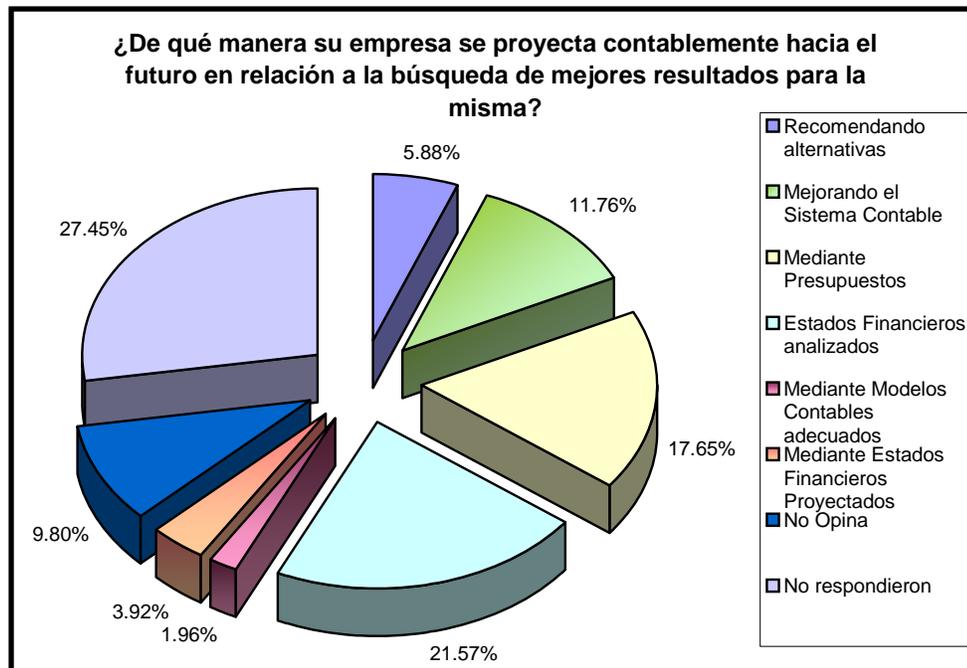


ANALISIS:

Los encuestados respondieron mayoritariamente, un 35.30% que la información contable la utilizan para ambos hechos, históricos y futuros, pero el 9.80% manifestó utilizarlo para hechos históricos y el 15.69% el 11.67% dijo no opinaron y el 27.45% no respondieron.

Pregunta N° 03 : ¿De qué manera su empresa se proyecta contablemente hacia el futuro en relación a la búsqueda de mejores resultados para la misma?

Respuesta	Total	%
Recomendando alternativas	3	5.88
Mejorando el Sistema Contable	6	11.76
Mediante Presupuestos	9	17.65
Estados Financieros analizados	11	21.57
Mediante Modelos Contables adecuados	1	1.96
Mediante Estados Financieros Proyectados	2	3.92
No Opina	5	9.80
No respondieron	14	27.45
Total	51	100.00

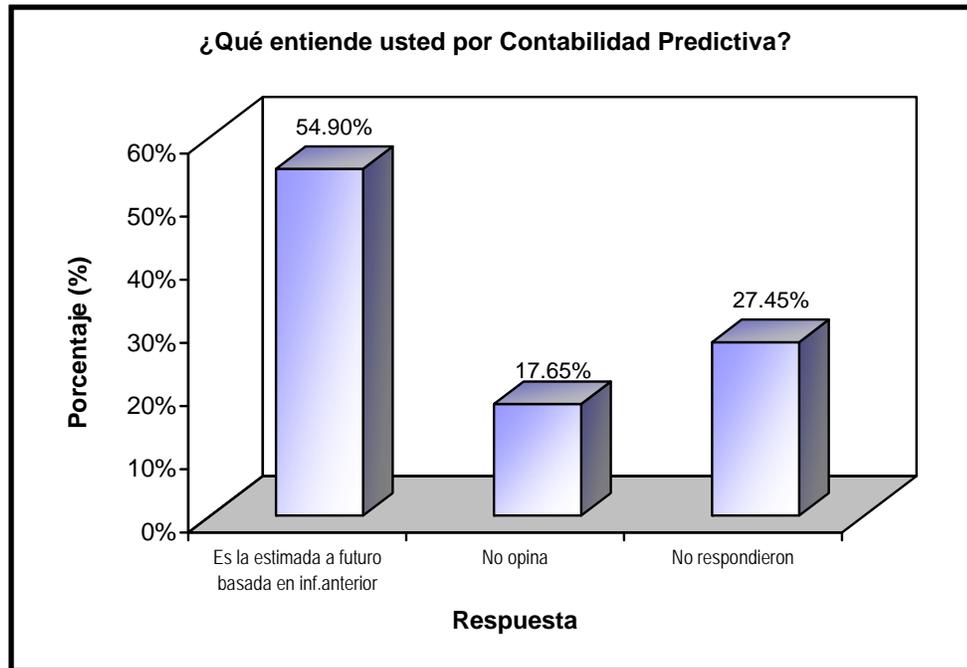


ANALISIS:

De las respuestas recibidas encontramos que el 21.58% manifiesta que su empresa se proyecta contablemente hacia el futuro analizando los Estados Financieros , el 17.64% preparando presupuestos, el 11.76% mejorando el sistema contable, el 3.92% mediante Estados Financieros Proyectados, el 5.88% recomendando alternativas, el 1.96% mediante modelos contables adecuados, el 9.81% no opinó y el 27.45% no respondió.

Pregunta N° 04 : ¿Qué entiende usted por Contabilidad Predictiva?

Respuesta	Total	%
Es contabilidad estimada a futuro basada en inf.anterior	28	54.90
No opina	9	17.65
No respondieron	14	27.45
Total	51	100.00

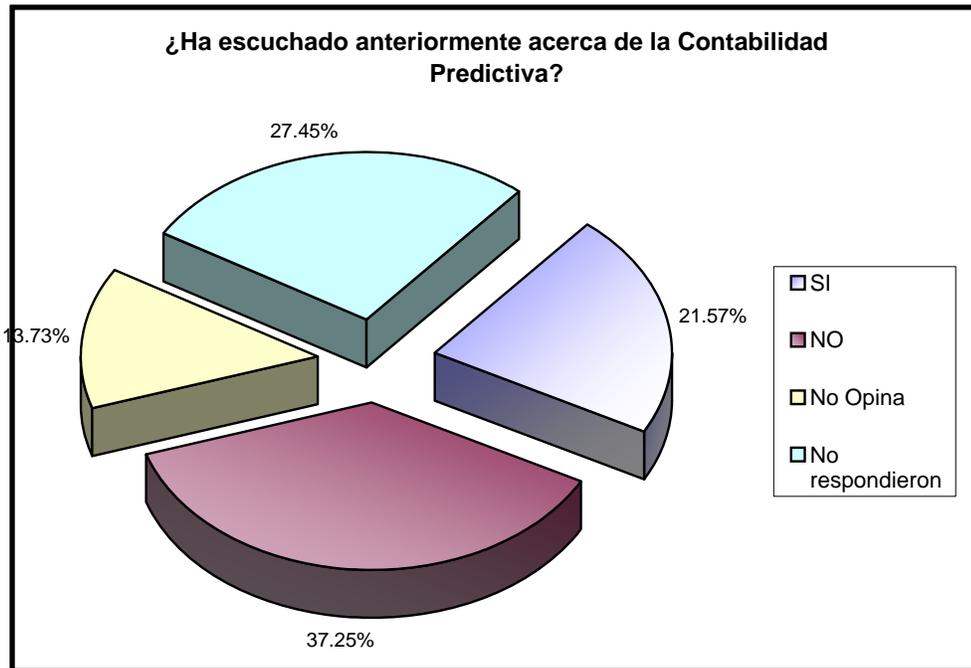


ANALISIS:

El 54.90% de los encuestados entiende a la contabilidad predictiva como la contabilidad estimada a futuro basada en informaciones estimadas, el 17.65% no opinó y el 27.45% no respondió.

Pregunta N° 05 : ¿Ha escuchado anteriormente acerca de la Contabilidad Predictiva?

Respuesta	Total	%
SI	11	21.57
NO	19	37.25
No Opina	7	13.73
No respondieron	14	27.45
Total	51	100.00

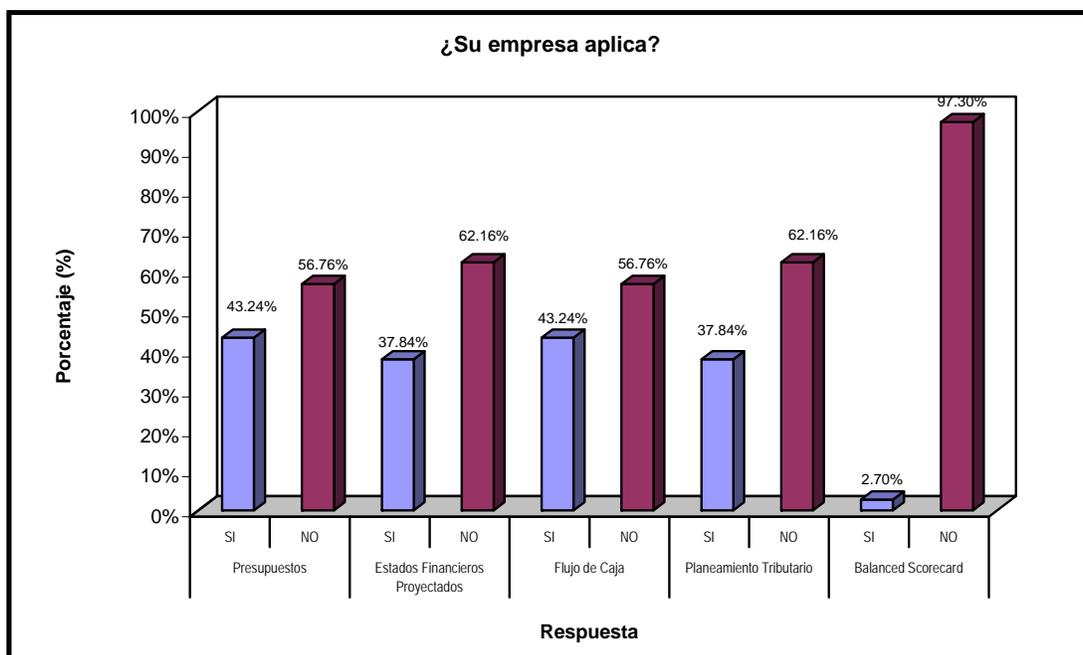


ANALISIS:

Del total de encuestados el sólo el 21.57% respondieron que sí habían escuchado anteriormente acerca de la Contabilidad Predictiva, el 37.25% respondieron que no habían escuchado anteriormente, el 13.73% no opinaron y el 27.45% no respondieron. Si sumamos el No, no opina y no respondieron sumamos 78.43% que no conoce el término Contabilidad Predictiva?

Pregunta N° 06 : ¿Su empresa aplica?:

Respuestas		Total	%
Presupuestos	SI	16	43.24
	NO	21	56.76
Estados Financieros Proyectados	SI	14	37.84
	NO	23	62.16
Flujo de Caja	SI	16	43.24
	NO	21	56.76
Planeamiento Tributario	SI	14	37.84
	NO	23	62.16
Balanced Scorecard	SI	1	2.70
	NO	36	97.30

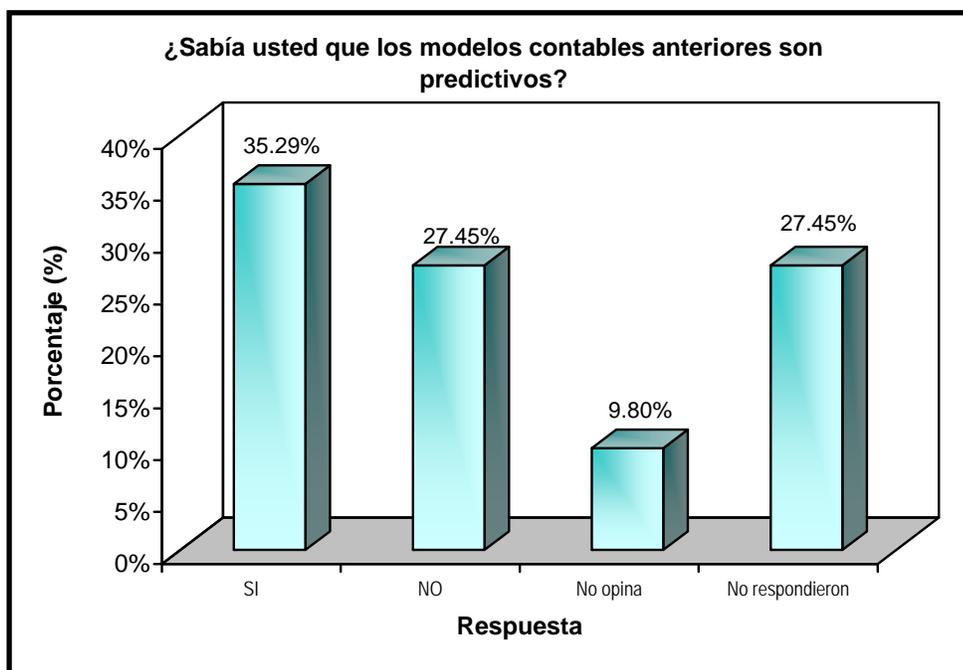


ANALISIS:

Del total de encuestados los modelos propuestos vienen siendo utilizados indistintamente, siendo el Balanced Scorecard el de menor utilización 1.96% y el que respondieron mayoritariamente 54.90% no utilizan, los porcentajes faltantes no respondieron y/o no opinaron.

Pregunta N° 07 . ¿Sabía usted que los modelos contables anteriores son predictivos?

Respuesta	Total	%
SI	18	35.29
NO	14	27.45
No opina	5	9.80
No respondieron	14	27.45
Total	51	100.00

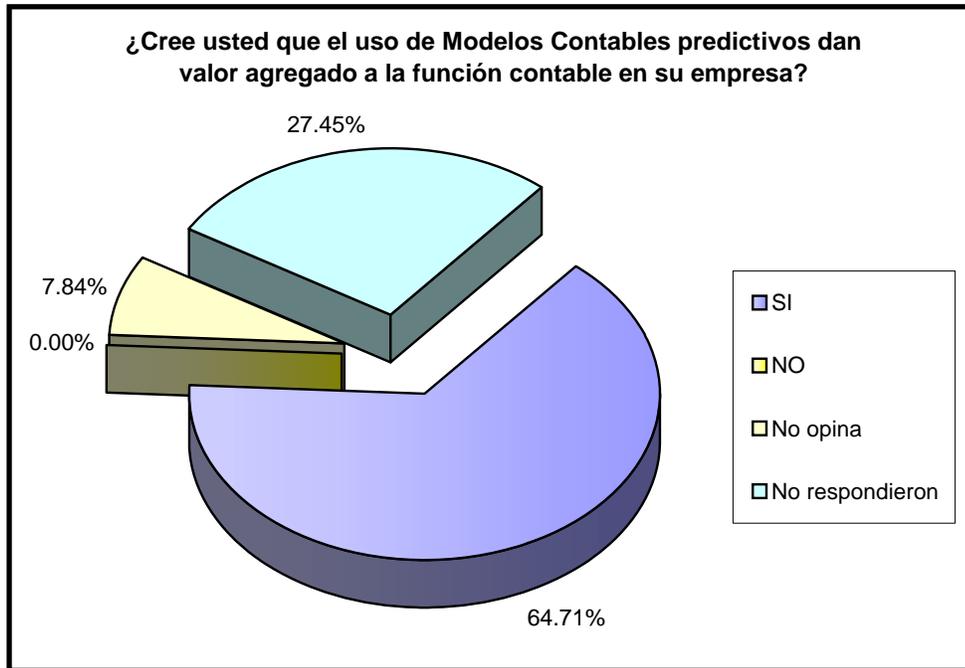


ANALISIS:

Los usuarios del servicio contable respondieron a esta pregunta mayoritariamente, 35.29% que sabían con anterioridad que los modelos contables eran predictivos, el 27.46% respondió que no sabían, 9.80% no opinaron y el 27.45% no respondió.

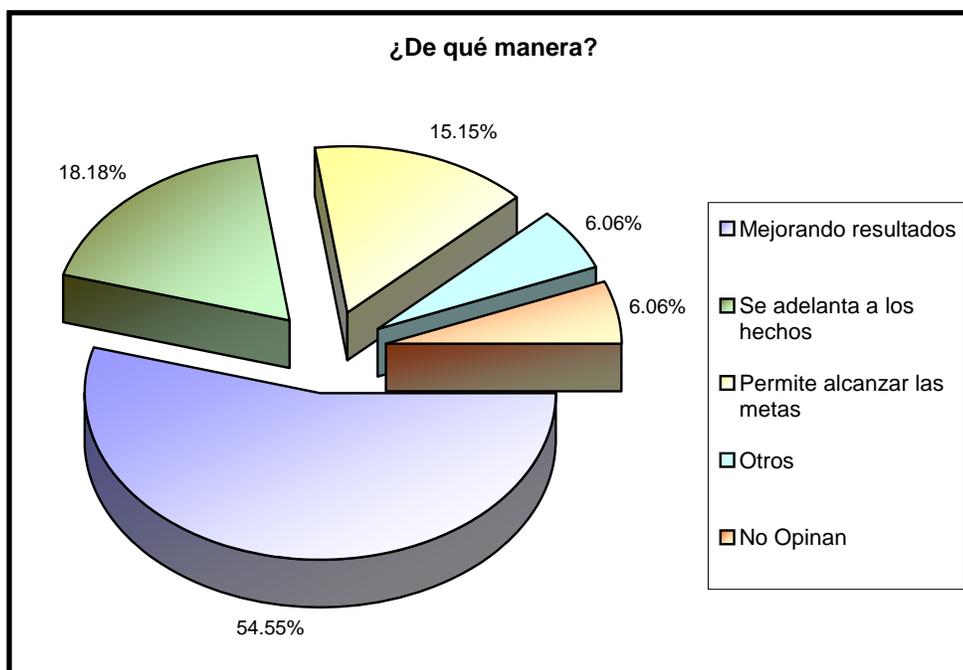
Pregunta N° 08 : 'Cree usted que el uso de Modelos Contables predictivos dan valor agregado a la función contable en su empresa?'

Respuesta	Total	%
SI	33	64.71
NO	0	0.00
No opina	4	7.84
No respondieron	14	27.45
Total	51	100.00



¿De qué manera?

Respuesta	Total	%
Mejorando resultados	18	54.55
Se adelanta a los hechos	6	18.18
Permite alcanzar las metas	5	15.15
Otros	2	6.06
No Opinan	2	6.06
Total	33	100.00



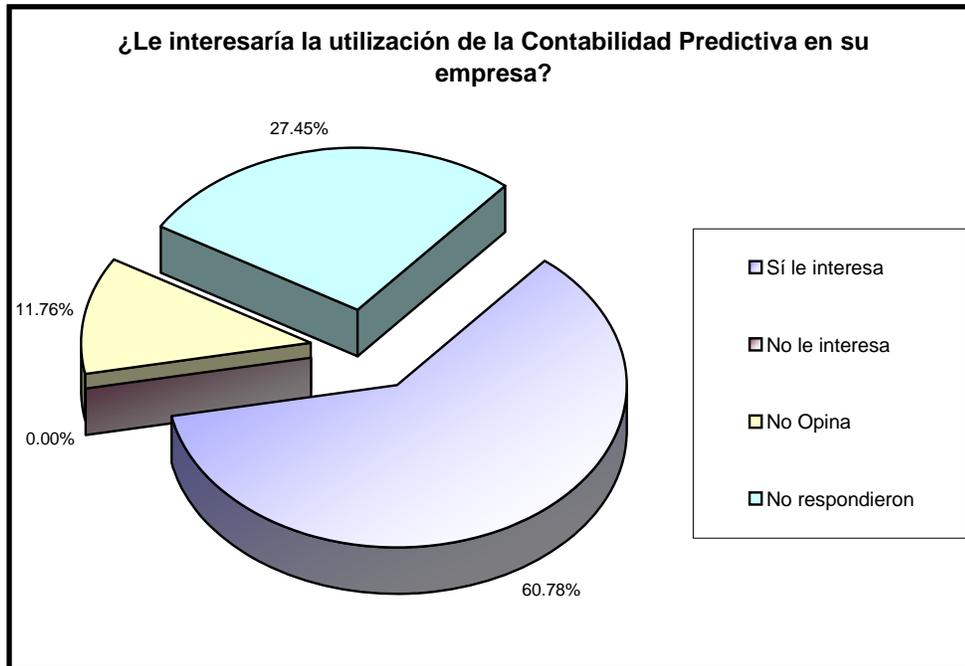
ANALISIS:

A esta pregunta, los encuestados respondieron: Sí el 64.70%, No opinaron el 7.85% y no respondieron el 27.45% en este aspecto se aprecia una elevada tendencia de valoración.

De los encuestados que respondieron Sí (33) el 54.54% sustentaron que los modelos contables predictivos pueden dar valor agregado a la función contable: Mejorando resultados el 54.54%, adelantándose a los hechos 18.19%, permitiéndoles alcanzar las metas 15.15%, otros 6.06 y no opinaron 6.06% y lo cual manifiesta una valoración elevada de los encuestados.

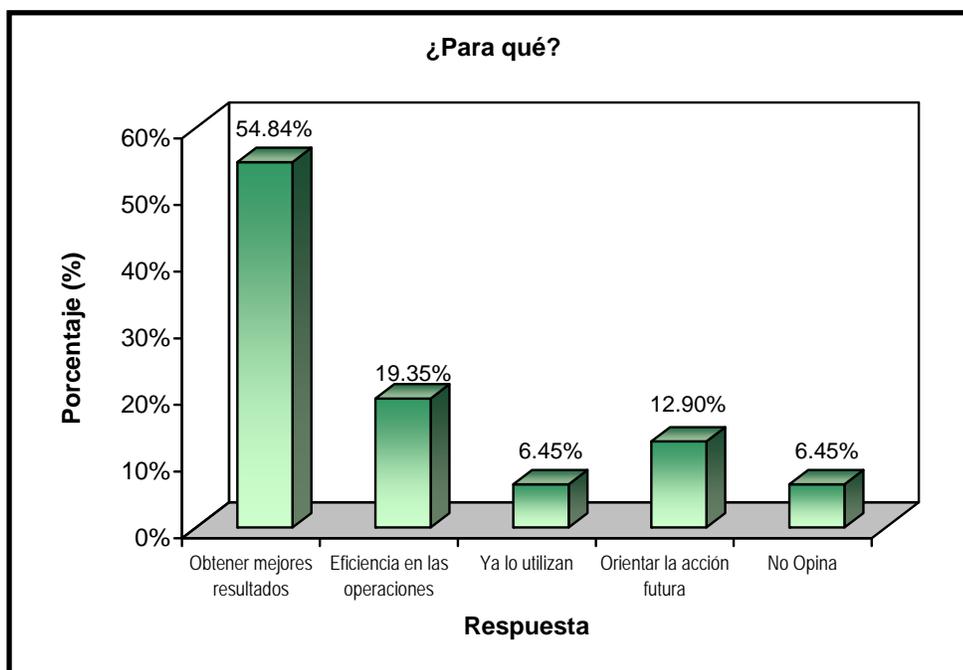
Pregunta N ° 09: ¿Le interesaría la utilización de la Contabilidad Predictiva en su empresa?

Respuesta	Total	%
Sí le interesa	31	60.78
No le interesa	0	0.00
No Opina	6	11.76
No respondieron	14	27.45
Total	51	100.00



¿Para qué?

Respuesta	Total	%
Obtener mejores resultados	17	54.84
Eficiencia en las operaciones	6	19.35
Ya lo utilizan	2	6.45
Orientar la acción futura	4	12.90
No Opina	2	6.45
Total	31	100.00



ANALISIS:

A esta pregunta los encuestados manifestaron tener interés 60.78%, no opinaron 11.77% y no respondieron 27.45%; lo resaltante es que ninguno manifestó no tener interés en la utilización de la Contabilidad Predictiva en sus empresas.

A la pregunta ¿para qué le interesaría la utilización de la Contabilidad Predictiva en su empresa?, los encuestados que respondieron que SI, manifestaron: el 54.84% para obtener mejores resultados, el 19.36% para lograr mayor eficiencia en las operaciones, el 12.90% para orientar la acción futura, el 6.45% ya lo utilizan, el 6.45% no opinó.

DIAGNOSTICO

Los usuarios de los Servicios Contables de las Medianas y Grandes Empresas de Trujillo encuestados en número de 51 utilizan Modelos Contables Descriptivos, Explicativos y Predictivos indistintamente, de ellos el 9.80% utiliza la información contable para analizar hechos históricos, el 15.69% para analizar hechos futuros y el 35.30% para analizar ambos hechos. Las maneras como los usuarios manifestaron

que sus empresas se proyectan hacia el futuro como en la pregunta anterior manifiestan diversas formas y evidencian el uso de modelos contables predictivos. Su comprensión sobre la Contabilidad Predictiva es uniforme y la consideran como una Contabilidad Estimada a futuro (consecuente) basada en información anterior (antecedentes), sin embargo algunos no opinaron y otros no respondieron la encuesta. Sobre que si anteriormente habían escuchado acerca de la Contabilidad Predictiva sólo el 11% de los encuestados respondieron que SI lo cual pone de manifiesta la escasa valoración de los Modelos Contables Predictivos, que aún cuando los vienen utilizando, no los consideran como tales.

El 64% de los encuestados consideran que el uso de los Modelos Contables Predictivos dan valor agregado a la función contable de sus empresas, lo cual sin lugar a dudas representa una significativa valoración, pero existe un 35.30% que debe valorar a la Contabilidad en su función predictiva. Así mismo, las maneras que estos 64.70% consideran como valor agregado son disímiles (Mejorando resultados, adelantándose a los hechos y permite alcanzar las metas). Sobre si les interesa la utilización de la Contabilidad Predictiva un 60.78% manifestó estar interesado, de los cuales la mayoría 54.84%, respondieron para obtener mejores resultados , el 19.36% para lograr eficiencia en las operaciones, el 12.90% para orientar la acción futura y existe un 6.45% que manifestaron que ya los vienen utilizando, estos bien pueden ser considerados como los que verdaderamente valoran a la contabilidad en su función predictiva.

En resumen este segmento empresarial el que manifiesta una valoración mayor, 64.70%, que en buena cuenta vienen ya utilizando a la Contabilidad Predictiva en un 6.45%, lo que si bien es alentador, crea un reto a la comunidad científica contable conformada por los Contadores Públicos Colegiados egresados de las universidades para desarrollar una conciencia contable en sí mismos y en los usuarios de sus servicios profesionales.

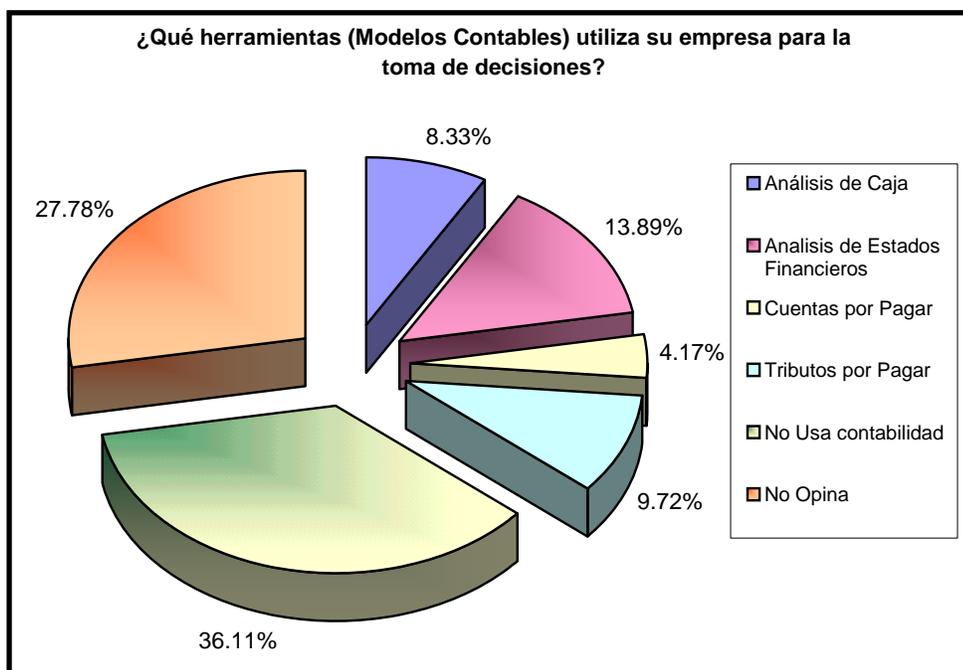
4.2.1. PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS

Universo	:	34,424
Error máximo aceptable	:	5%
Porcentaje estimado de la muestra	:	5% ó 95%
Nivel deseado de confianza	:	95%
Tamaño de la muestra	:	72

Fuente: Dirección Regional de Industria y Turismo – La Libertad

Pregunta N° 01: ¿Qué herramientas (Modelos Contables) utiliza su empresa para la toma de decisiones?

Respuesta	Total	%
Análisis de Caja	6	8.33
Análisis de Estados Financieros	10	13.89
Cuentas por Pagar	3	4.17
Tributos por Pagar	7	9.72
No Usa contabilidad	26	36.11
No Opina	20	27.78
Total	72	100.00

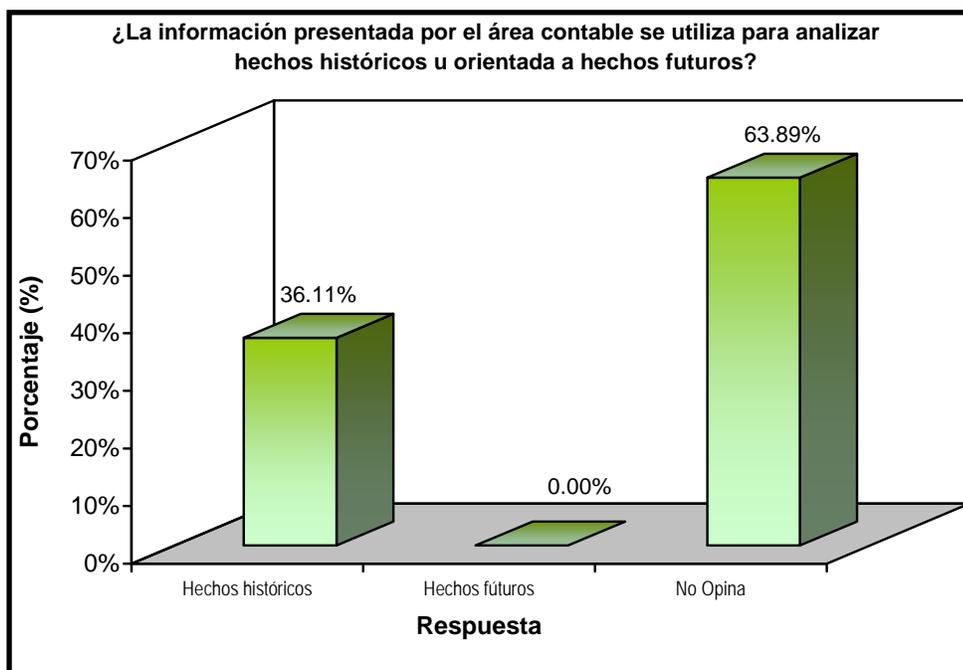


ANALISIS:

Del total de micro y pequeños empresarios encuestados (72), respondieron que utilizan: Análisis de Caja el 8.33%, análisis de estados financieros el 13.89%, cuentas por pagar el 4.17%, tributos por pagar el 9.72%, no usan contabilidad el 36.11% y no opinan el 27.78%.

Pregunta N° 02: ¿La información presentada por el área contable se utiliza para analizar hechos históricos u orientada a hechos futuros?

Respuesta	Total	%
Hechos históricos	26	36.11
Hechos futuros	0	0.00
No Opina	46	63.89
Total	72	100.00

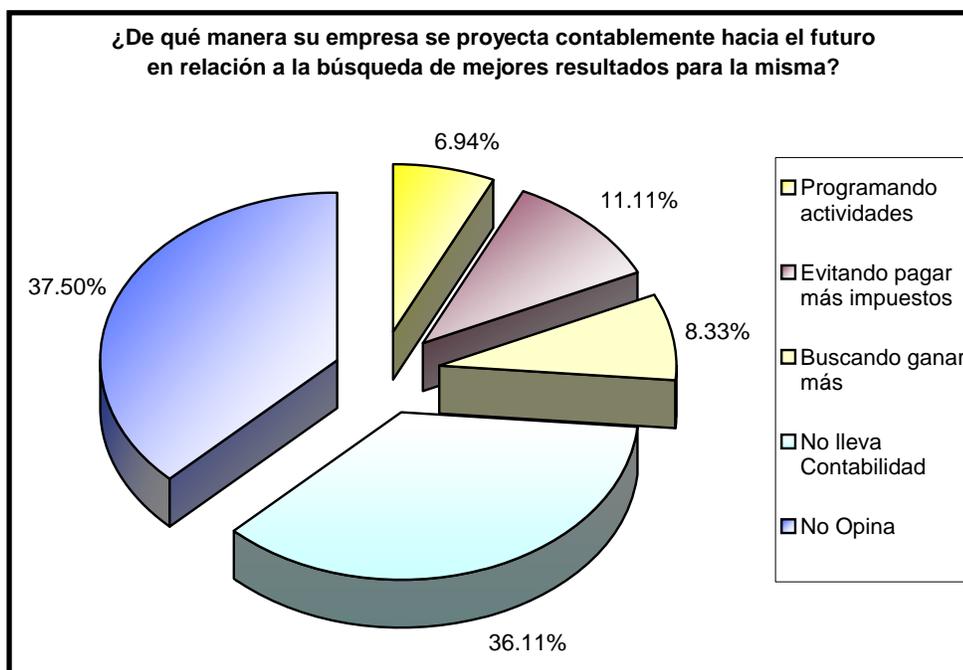


ANALISIS:

Los encuestados opinaron que la información presentada por el área contable los utilizan para: analizar hechos históricos un 36.11%, nadie la orienta a hechos futuros (0.00%), y el 63.89% no opinan.

Pregunta N° 03: ¿De qué manera su empresa se proyecta contablemente hacia el futuro en relación a la búsqueda de mejores resultados para la misma?

Respuesta	Total	%
Programando actividades	5	6.94
Evitando pagar más impuestos	8	11.11
Buscando ganar más	6	8.33
No lleva Contabilidad	26	36.11
No Opina	27	37.50
Total	72	100.00

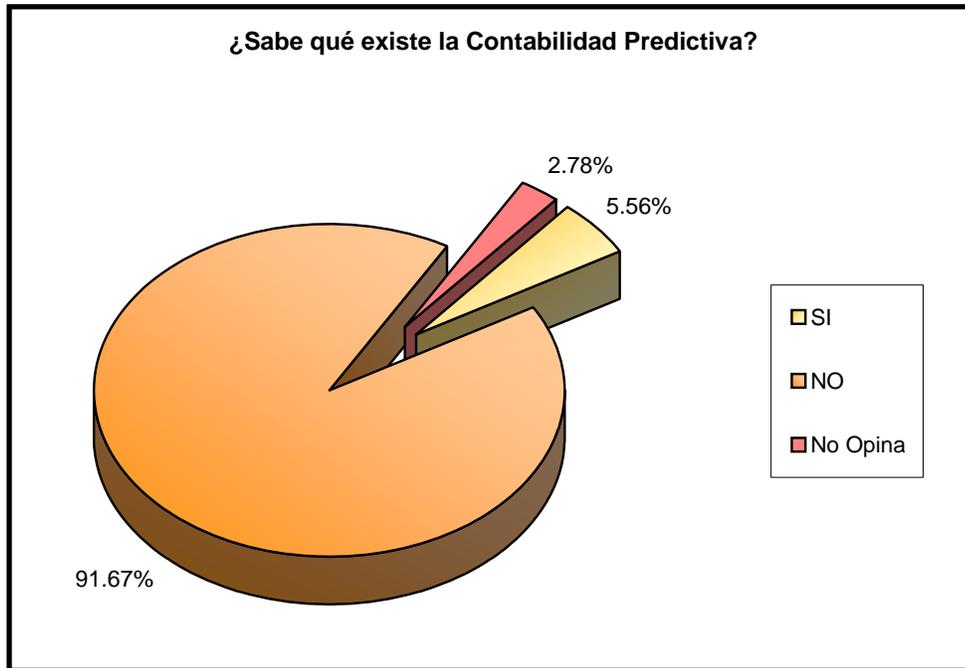


ANALISIS:

Del total de encuestados respondieron: el 6.94% programando actividades, el 11.11% evitando pagar más impuestos, el 8.33% buscando ganar más, el 36.11% no lleva contabilidad y el 37.50% no opina.

Pregunta N° 04: ¿Sabe qué existe la Contabilidad Predictiva?

Respuesta	Total	%
SI	4	5.56
NO	66	91.67
No Opina	2	2.78
Total	72	100.00

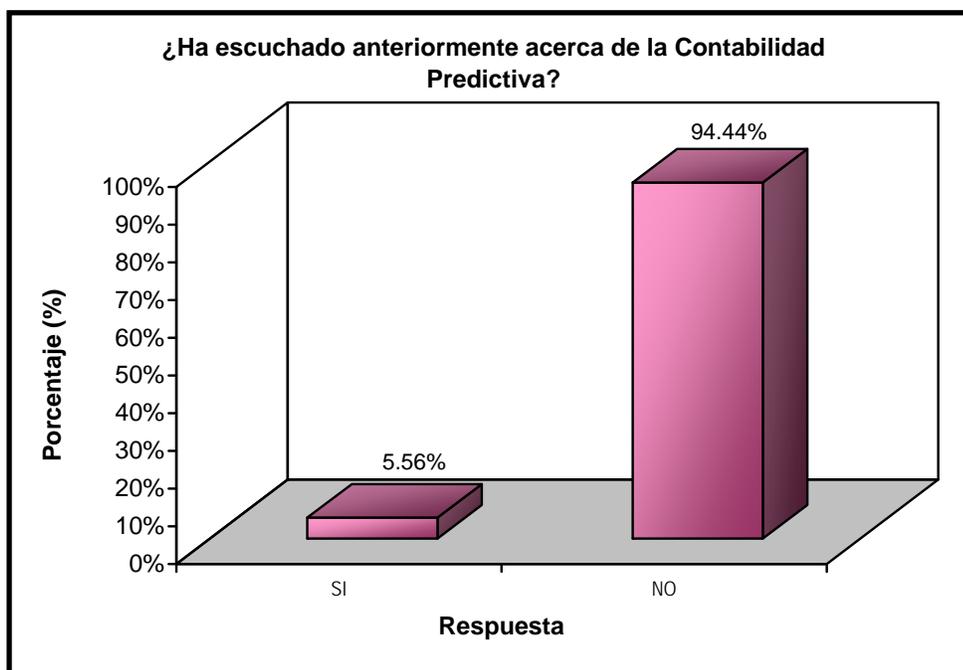


ANALISIS:

A esta pregunta respondieron: mayoritariamente no saber (91.67%), sólo 4 manifestaron que sí existe (5.56%), y 2 no opinaron (2.78%).

Pregunta N° 05 : ¿Ha escuchado anteriormente acerca de la Contabilidad Predictiva?

Respuesta	Total	%
SI	4	5.56
NO	68	94.44
Total	72	100.00

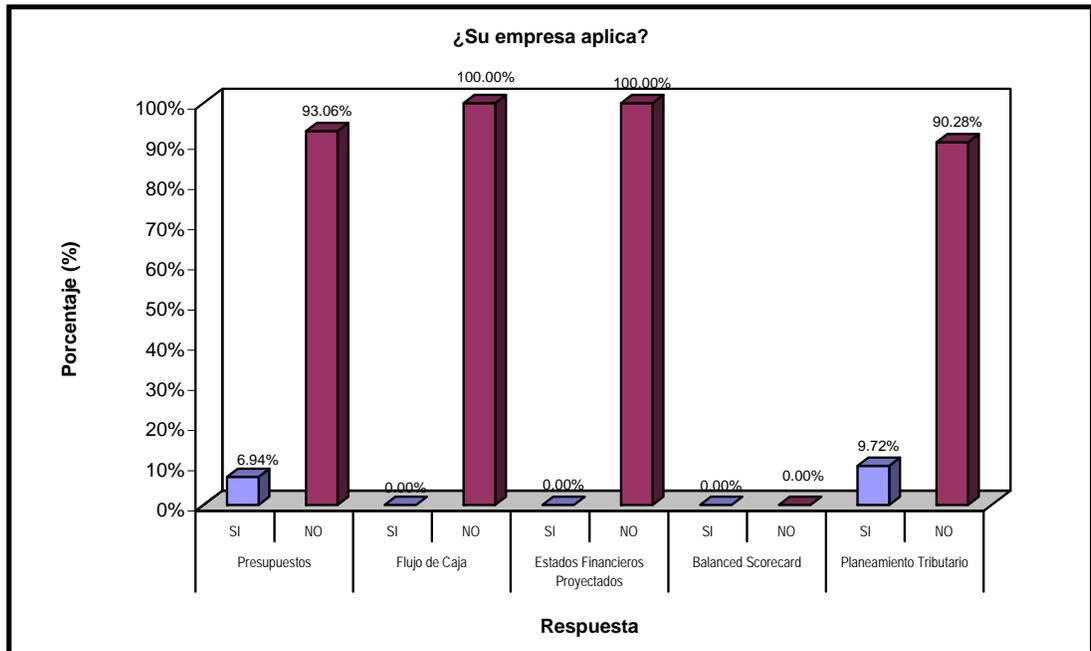


ANALISIS:

Del total de encuestados el 94.44% manifestaron no haber escuchado anteriormente acerca de la contabilidad predictiva, y un 5.56% respondieron que sí.

Pregunta N° 06 : ¿Su empresa aplica?

Respuestas		Total	%
Presupuestos	SI	5	6.94
	NO	67	93.06
Flujo de Caja	SI	0	0.00
	NO	72	100.00
Estados Financieros Proyectados	SI	0	0.00
	NO	72	100.00
Balanced Scorecard	SI	0	0.00
	NO	0	0.00
Planeamiento Tributario	SI	7	9.72
	NO	65	90.28

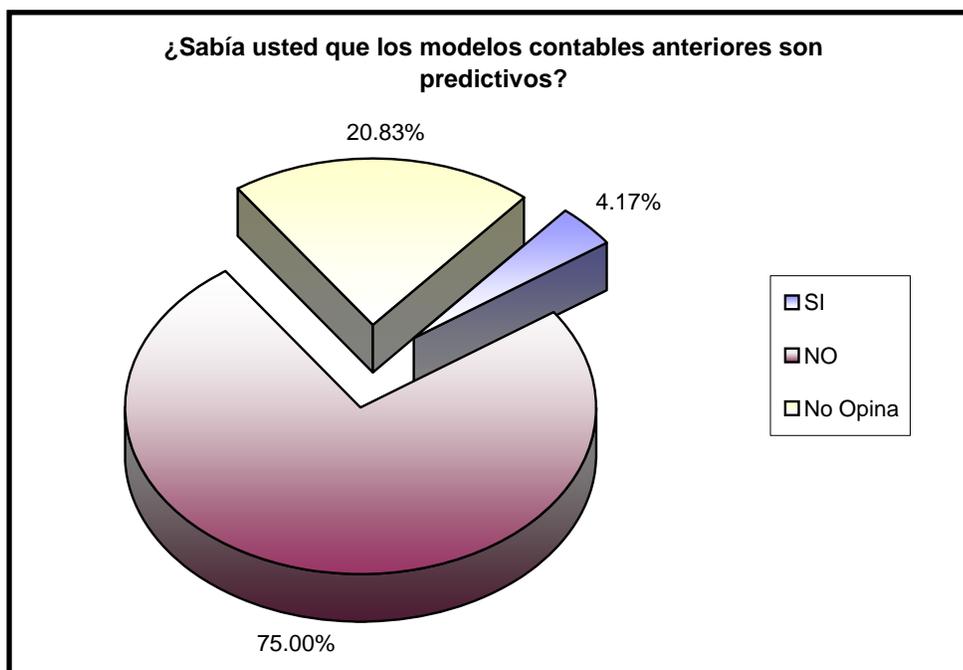


ANALISIS:

De los modelos propuestos sólo 5 encuestados respondieron utilizar Presupuestos (6.94%), y 7 utilizan Planeamiento tributario (9.72%).

Pregunta N° 07 . ¿Sabía usted que los modelos contables anteriores son predictivos?

Respuesta	Total	%
SI	3	4.17
NO	54	75.00
No Opina	15	20.83
Total	72	100.00

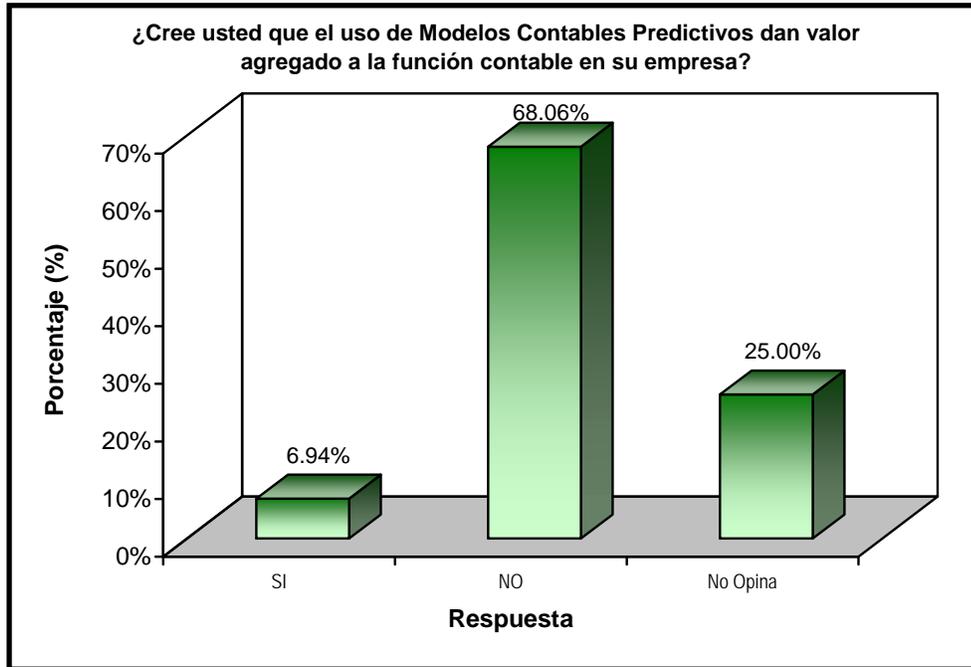


ANALISIS:

Los usuarios del servicio contable, contestaron a esta pregunta mayoritariamente con NO (75%), sólo 3 contestaron que SI (4.17%) y 15 encuestados (20.83%) no opinaron.

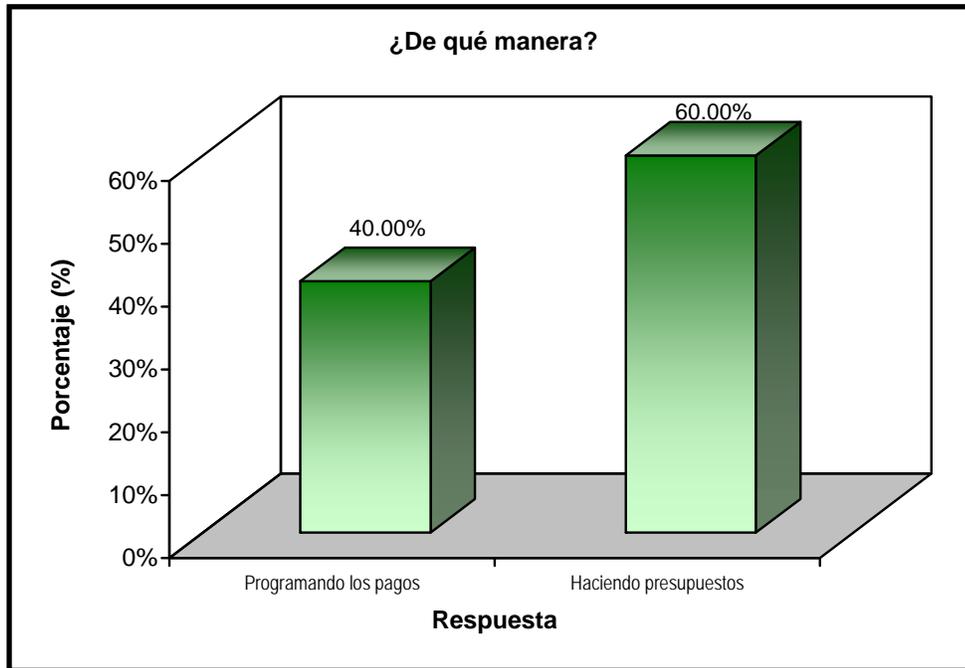
Pregunta N° 08 : ¿Cree usted que el uso de Modelos Contables Predictivos dan valor agregado a la función contable en su empresa?

Respuesta	Total	%
SI	5	6.94
NO	49	68.06
No Opina	18	25.00
Total	72	100.00



¿De qué manera?

Respuesta	Total	%
Programando los pagos	2	40.00
Haciendo presupuestos	3	60.00
Total	5	100.00



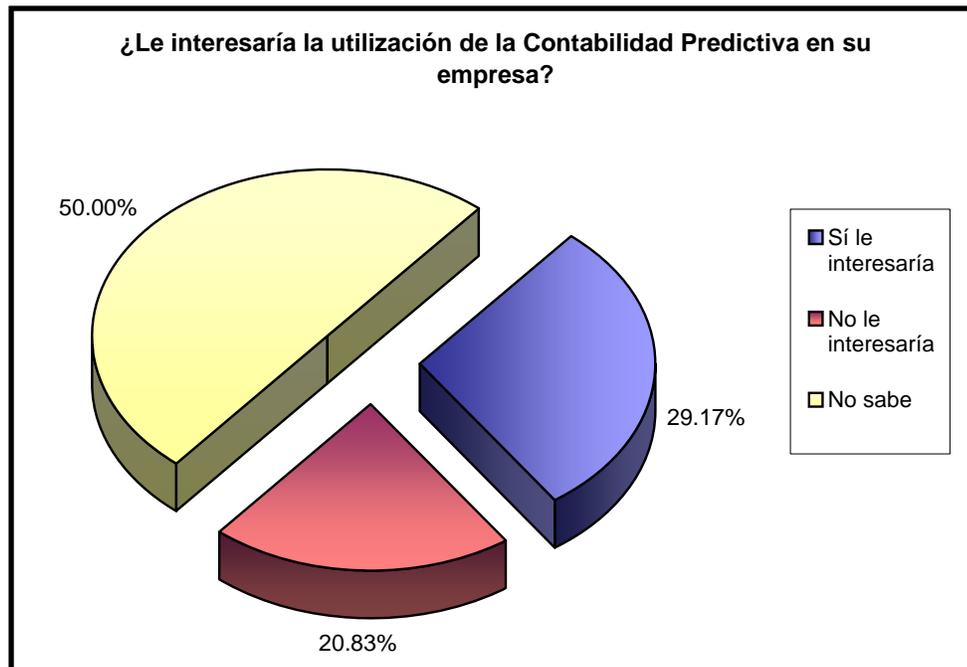
ANALISIS:

A esta pregunta el 6.94% contestó que SI cree que el uso de Modelos Contables Predictivos dan valor agregado a la función contable en su empresa, el 68.06% respondió que NO, y el 25% no opina.

De los encuestados que respondieron SI, indicaron las maneras como dan valor agregado a la función contable de sus empresas como: el 40.00% pueden programar sus pagos, y el 60.00% haciendo presupuestos.

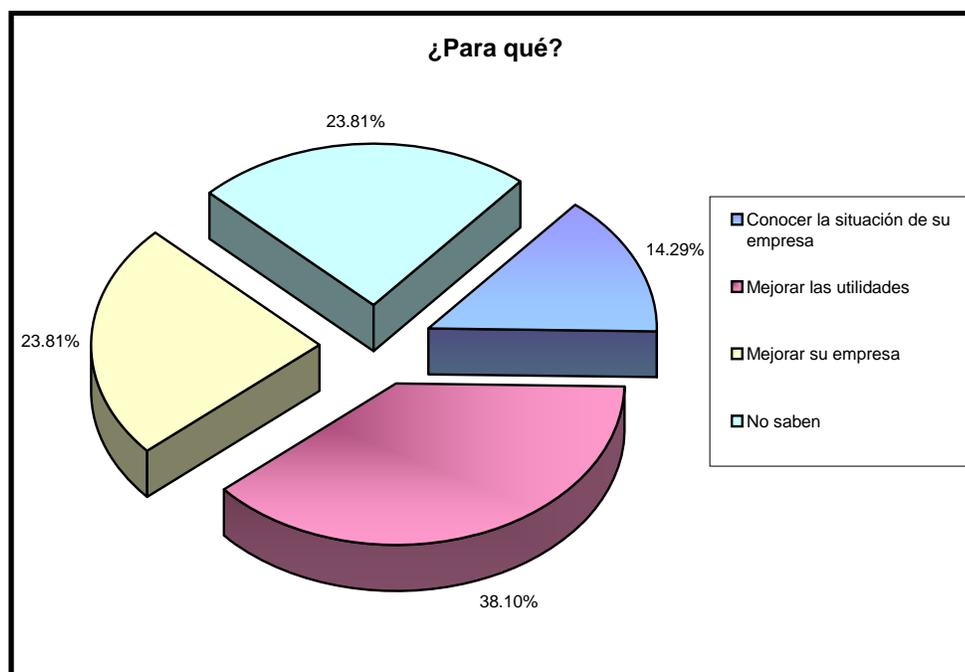
Pregunta N ° 09: ¿Le interesaría la utilización de la Contabilidad Predictiva en su empresa?

Respuesta	Total	%
Sí le interesaría	21	29.17
No le interesaría	15	20.83
No sabe	36	50.00
Total	72	100.00



¿Para qué?

Respuesta	Total	%
Conocer la situación de su empresa	3	14.29
Mejorar las utilidades	8	38.10
Mejorar su empresa	5	23.81
No saben	5	23.81
Total	21	100.00



ANALISIS:

A esta pregunta, los encuestados manifestaron tener interés en un 29.17%, al 20.83% no le interesaría y el 50.00% no saben.

De los 21 encuestados que respondieron tener interés en utilizar la contabilidad predictiva en su empresa, a la pregunta ¿para qué?, respondieron: el 38.10% para mejorar las utilidades, el 23.81% para mejorar su empresa, el 14.29% para conocer la situación de su empresa, y el 23.81% no saben.

DIAGNOSTICO

Los usuarios de los Servicios Contables de la Pequeñas y Microempresas de Trujillo, encuestados en número de 72 utilizan modelos contables descriptivos y explicativos (36.82%), no utilizan Modelos Contables PREDICTIVOS el 100%, hay que resaltar que del 100% de encuestados el 63.18% no utilizan contabilidad. La Información contable en 36.12% es utilizada históricamente, el resto 63.88% simplemente no utilizan la contabilidad.

El 94.45% no sabe que existe la Contabilidad Predictiva, y lo que es más no habían escuchado anteriormente sobre la Contabilidad Predictiva. Sólo el 16.66% manifiesta utilizar presupuestos y planeamiento tributario pero el 95.83% responde no saber que se trataban de Modelos Predictivos.

El 93.06% de los usuarios desconocen el valor agregado que los modelos contables predictivos pueden dar a su empresa, los 6.94% restante indican que podrían serles útil para avisar los pagos (02 encuestados) y haciendo presupuestos (03 encuestados) lo que refleja un desconocimiento de las ventajas que el uso de estos modelos pueden significar para sus empresas.

A la pregunta, le interesaría la utilización de la Contabilidad Predictiva en su empresa el 29.16% respondió que sí, el 20.84% que no y el 50% respondió no saber, en suma el 70.84% está desinteresado.

En resumen la valoración de la Contabilidad como ciencia predictiva sufre en este sector el mayor desaire, llegando a superar el 95% y el 5% restante que manifiesta algún interés en él, desconoce las ventajas que su utilización reportan a los agentes económicos más desarrollados del mundo.

CAPITULO V
DEMOSTRACIÓN PRACTICA

5.1. ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

TOMMY S.A.C.

Misión

“Contribuir al desarrollo económico y social del país, abasteciendo oportunamente con una variedad de productos de primera necesidad con: la mejor calidad, un precio competitivo, el mejor servicio y el mejor sistema de crédito a los comerciantes mayoristas y minoristas de la provincia de Trujillo y así satisfacer con eficiencia las necesidades de sus pobladores”

Visión

“Ser la mejor y más grande distribuidora de productos de primera necesidad de la provincia de Trujillo, con un prestigio y posicionamiento basado en la calidad, precio y variedad de nuestros productos; en el servicio, respeto y la confianza a nuestros clientes ; así como en el respeto y desarrollo profesional de nuestro valioso personal”.

5.1.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y SUS ACTIVIDADES

TOMMY S.A.C., es una empresa privada creada en Enero del año 2000, en la ciudad de Trujillo, desarrollando actividades de comercialización y distribución de artículos de consumo masivo y productos afines; tales como: golosinas, café,

refrescos, línea de licores, cigarrillos, artículos de tocador, artículos de aseo personal, artículos de limpieza y desinfectantes, analgésicos, etc.

La Empresa, atiende requerimientos de clientes ubicados en Trujillo, Valle y alrededores.

La Empresa mantiene una buena relación con los clientes, aunque a veces se presentan quejas de los mismos en cuanto a la atención por parte de los vendedores o repartidores, situaciones que se tratan de solucionar para la satisfacción de nuestros clientes. En el mercado existen diversas empresas similares, con las cuales se trata de llevar una sana competencia.

Las comisiones pagadas a los vendedores fluctúan entre 1.50 y 1.00% según sean mayoristas o minoristas y también de acuerdo al tipo de productos que se venda.

5.1.1.1 LOCALIZACIÓN ESTRATEGICA

El Centro de gestión y finanzas de la Empresa se ubica en el centro de la ciudad, a fin de que se pueda lograr la máxima eficiencia en el manejo comercial y de gestión operativa, y los almacenes se encuentran en el distrito de Moche, para un adecuado almacenamiento y distribución de las mercaderías.

5.1.1.2. GESTION Y OPERATIVIDAD

La gestión de negocios se traduce en la continua búsqueda de los objetivos, de acuerdo a la misión y visión trazada por la Empresa. La evaluación es continua y los

resultados de cada centro operativo son los elementos finales de los direccionamientos y manejos operativos.

La rentabilidad de la Empresa debe estar acompañada de un buen servicio al cliente, la mejor relación con los proveedores y una plana de trabajadores identificados con estos objetivos, productivos y satisfechos.

Se tienen disponibles los recursos siguientes:

A. RECURSOS HUMANOS

Equipo gerencial competente y con amplia experiencia en el manejo de los negocios.

Personal de oficina y operarios debidamente seleccionados, lo que le da un gran soporte administrativo.

Se cuenta con una fuerza de ventas de 09 vendedores y 01 supervisor de amplia experiencia en las ventas.

B. INFRAESTRUCTURA, EQUIPOS Y FLOTA VEHICULAR

a. OFICINAS Y ALMACENES

La empresa cuenta con locales alquilados tanto para oficinas como para almacenes, siendo los siguientes:

Oficinas : Calle Antonio Raymondi No. 381

Almacén : Curva de Sun-Sub Ramal La Esperanza- Moche con una área de 1,100 m²

b. EQUIPOS DE OFICINA

Se dispone de equipos y sistemas de informática actualizados y preparados para el manejo de la información de los negocios y operaciones en forma oportuna y confiable.

c. FLOTA VEHICULAR

Se dispone de la siguiente flota vehicular:

Trujillo y alrededores:

03 Vehículos propios

01 vehículo alquilado

c. RECURSOS FINANCIEROS

Se goza de un prestigio ganado en las entidades bancarias; tales como: el Banco de Crédito del Perú, Banco Continental y Banco Interamericano de Finanzas, donde se mantienen cuentas corrientes y de ahorro. Dichas entidades Bancarias podrían, en un determinado momento y a solicitud nuestra, otorgarnos avales y fianzas bancarias.

No obstante, consideramos que tenemos una importante herramienta financiera en nuestros proveedores, con los cuales, dada la seriedad y el prestigio ganado, nos ha permitido gozar de su confianza y trabajar con créditos en mercaderías, en promedio a 90 días. La mayoría de nuestros proveedores, nos están otorgando líneas libres de hasta US \$ 50,000.00

D. LINEAS COMERCIALES:

- Productos Tissue Del Perú S.A.
- Colgate Palmolive Peru S.A.
- Clorox Peru S.A.
- Kraft Foods Peru S.A.
- Johnson & Johnson Del Perú S.A.
- Bristol Myers Squibb Peru S.A.
- Perufarma S.A.
- Kimberly Clark Perú S.A.
- British American Tobacco S.A.C.
- Química Suiza S.A.
- Otros

5.1.2. SITUACIÓN CONTABLE FINANCIERA

BALANCE GENERAL

ACTIVO

	EJERCICIOS	
	2,001	2,002
ACTIVO CORRIENTE		
10 CAJA Y BANCOS	32,522.00	37,883.00
12 CLIENTES	455,881.00	496,043.00
14 CTAS. POR COB. ACC. Y PERSONAL	605.00	1,388.00
20 MERCADERIAS	400,965.00	479,707.00
40 I.G.V. (CRED. FISCAL)	0.00	3,101.08
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	889,973.00	1,018,122.08
ACTIVO NO CORRIENTE		
33 INM. MAQUINARIA Y EQUIPO	33,126.00	40,277.00
38 CARGAS DIFERIDAS	4,596.00	16,505.90
39 DEPREC. INM., MAQ. Y EQUIPO	-3,498.00	-11,149.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	34,224.00	45,633.90
TOTAL ACTIVO	924,197.00	1,063,755.98

PASIVO Y PATRIMONIO

	EJERCICIOS	
	2,001	2,002
PASIVO CORRIENTE		
TRIBUTOS POR PAGAR	12,927.00	5,635.08
REM. Y PART. POR PAGAR	6,580.00	11,819.00
PROVEEDORES	744889	801,606.00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	68,037.00	93,976.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	832,433.00	913,036.08
PASIVO NO CORRIENTE		
BENEF. SOC. DE TRABAJADORES	605.00	884.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	605.00	884.00
TOTAL PASIVO	833,038.00	913,920.08
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL	48,750.00	100,332.00
RESERVAS		4,240.90
RESULTADOS ACUMULADOS		
UTILIDAD DEL EJERCICIO	42,409.00	45,263.00
TOTAL PATRIMONIO	91,159.00	149,835.90
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	924,197.00	1,063,755.98

TOMMY S.A.C.
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR FUNCIÓN
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2001 y 2002
(Expresado en Nuevos Soles)

	PERIODOS			
	2,001	%	2,002	%
			-0.89	
70 VENTAS	3,466,146.00	100.00%	3,680,451.00	100.00%
69 COSTO DE VENTAS	-3,101,468.00	-89.48%	-3,290,859.00	-89.41%
Inv. Inicial	311,448.00	8.99%	400,965.00	10.89%
Compras	3,190,985.00	92.06%	3,369,601.00	91.55%
(-) Inv. Final	-400,965.00	-11.57%	-479,707.00	-13.03%
UTILIDAD BRUTA	364,678.00	10.52%	389,592.00	10.59%
	0.11		0.11	
GASTOS OPERATIVOS			-322,798.00	
94 GASTOS ADMINISTRATIVOS	-125,931.00	-3.63%	-132,211.00	-3.59%
95 GASTOS DE VENTAS	-177,559.00	-5.12%	-190,587.00	-5.18%
	-303,490.00	-8.76%	-322,798.00	-8.77%
UTILIDAD OPERATIVA	61,188.00	1.77%	66,794.00	1.81%
OTROS INGRESOS Y/O EGRESOS				
67 CARGAS FINANCIERAS	-2,755.00	-0.08%	-3,445.00	-0.09%
77 INGRESOS FINANCIEROS	965.00	0.03%	1,168.00	0.03%
66 CARGAS EXCEPCIONALES	-596.00	-0.02%	-980.00	-0.03%
76 INGRESOS EXCEPCIONALES	917.00	0.03%	1,549.00	0.04%
R.E.I. DEL EJERCICIO	417.00	0.01%	-3,082.00	-0.08%
UTIL. ANT. PART. E IMPTOS.	60,136.00	1.73%	62,004.00	1.68%
40 IMPUESTO A LA RENTA	-18,040.80	-0.52%	-16,741.08	-0.45%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	42,095.20	1.21%	45,262.92	1.23%

Personal de la empresa:

Ventas:

Vendedores: 10
 Repartidores 08
 Choferes 04
 Almaceneros: 02
 24

Administrativos:

Gerencia : 01
 Administración : 01
 Contabilidad : 02
 Fact. y Sistemas : 02
 Caja y cobranzas : 02
 Vigilancia : 02
 Limpieza y otros : 01

11

OTROS DATOS:

Vtas. Anuales al crédito año 2002 : 2,208,271 → 60%
Vtas. Anuales al contado año 2002 : 1,472,180 → 40%

Compras anuales al crédito año 2002 : 2,864,161.00 → 85%
Compras anuales al contado año 2002 : 505,440.00 → 15%

Costo de Ventas:

Según datos de años anteriores tenemos un crecimiento en ventas de: 6% anual
El costo de ventas aumenta directamente en forma proporcional al crecimiento de las ventas: Este costo de ventas se mantiene en aproximadamente 90.00% del total de las ventas.

DETERMINACIÓN Y ANÁLISIS DE RATIOS AÑOS 2001-2002

RAZONES DE LIQUIDEZ

	Año 2002	Año 2001
Activo Corriente	1,018,022.00	889,973.00
Pasivo Corriente	913,036.00	832,433.00
RATIO	1.11	1.07

La empresa TOMMY S.A.C. en el año 2001 contaba con S/ 1.07 por cada sol de deuda a cubrir en un periodo menor de un año; en el año 2002 la situación muestra una ligera mejoría pues posee un respaldo de S/ 1.11 por cada sol de deuda corriente.

Por pertenecer la empresa al sector comercio se considera que esta razón es baja pues en el sector el promedio aceptable es de 1.5 a 2.0. La empresa tiene una cargada deuda con los proveedores y con terceros, lo que hace que la empresa pueda enfrentar en el futuro problemas para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.

Acidez:

	Año 2002	Año 2001
Caja + Cuentas x cobrar	533,926.00	488,403.00
Pasivo Corriente	913,036.00	832,433.00
RATIO	0.58	0.59

TOMMY S.A.C. cuenta con S/ 0.58 nuevos soles para cubrir sus obligaciones corrientes en el año 2002, lo que significa que tiene una capacidad limitada para cumplir con las deudas cuya exigibilidad es menor a un año, pues en esta prueba de fuego es deseable que la razón fluctúe entre 0.5 y 1.5. Y analizando la variación de la razón del año 2001 al 2002 ésta disminuye porque el pasivo corriente del año creció en 1% más que lo que crecieron las cuentas de Caja y Bancos y Clientes.

Posición Defensiva

	Año 2002	Año 2001
Activo Liquido	37883.0	32522.0
	0	0
Egresos operativos diarios	850.00	850.00
RATIO	44.57	38.26

La empresa en estudio puede funcionar sobre la base de sus activos líquidos sin tener que financiarse de recursos vía ventas u otras fuentes de financiamiento un promedio de 44.57 días. Esto significa que cuenta con una posición defensiva buena pues en caso de algún imprevisto de efectivo la empresa dispone de efectivo con holgura, ya que el plazo casi se acerca al periodo de cobranza de 52 días como lo indica el ratio de rotación de Cuentas por cobrar.

Capital de Trabajo

	Año 2002	Año 2001
Activo Corriente	1'018,122.08	889,973.00
Pasivo Corriente	913,036.08	832,433.00
RATIO	105,086.00	57,540.00

La empresa muestra un aumento en el capital de trabajo del año 2001 al año 2002, en un 82.6%, pero en los dos años la empresa tuvo problemas para cubrir sus gastos operativos que ascienden en el año 2002 a S/ 322,798, puesto que con su capital de trabajo sólo alcanza a cubrir el 33% del total de los gastos operativos.

Podemos decir que la empresa TOMMY S.A.C no cuenta con una protección marginal para los actuales acreedores, pues no puede soportar periodos de depresión.

RAZONES DE ROTACIÓN

De Cuentas por Cobrar

	<u>,Año 2002</u>
Ventas al crédito	3'312,405.90
Promedio de Ctas x Cobrar	475,962.00
Ratio	6.96 veces
Periodo de Cobro	51.73 días

TOMMY S.A.C tiene una rotación en sus cuentas por Cobrar de 6.96 veces, significa que en un año convierte 6.96 veces la cuenta de clientes en efectivo. Se puede decir entonces que el nivel de recuperación de los créditos concedidos es un poco lento pues para el sector se considera aceptable un nivel de rotación de 12 lo que significaría un crédito a 30 días.

Partiendo del índice de rotación encontramos el período de cobro el cual obviamente será también lento pues el recuperar los créditos en casi 2 meses significa una política de créditos poco efectiva. Pero es acá donde se debe hacer una pauta e indicar que por el sistema de ventas de las otras distribuidoras en la ciudad de Trujillo

no se puede tener una rotación mas alta porque significaría una política de créditos muy rígida y por lo tanto esto puede ser perjudicial para las ventas.

Cuentas por Pagar

	<u>Año 2002</u>
Compras al Crédito	2'864,160.85
Promedio Cuentas x Pagar	773,247.50
RATIO	3.70 veces
Periodo promedio de Pago	97.19días

La empresa tiene una rotación de 3.70 veces de sus Cuentas Por Pagar y en promedio toma 97.19 días para pagar a sus proveedores, si comparamos el período de cobro con este último índice, se observa que mientras la empresa demora en pagar a sus proveedores 97.19 días , cobra sus ventas en 51 días; lo que significa que no tiene financiamiento adicional para adquirir las mercaderías.

De Inventarios

	<u>Año 2002</u>
Costo de Ventas	3'290,859.00
Promedio de Inventarios	496,043.00
RATIOS	7.47veces
Periodo promedio de Inventarios	48.17días

Las existencias de TOMMY S.A.C. rotan 7.47veces al año o también podemos decir que permanecen 48.17 días en poder de la empresa (en almacén). Esto indica que la empresa debe planificar mejor sus compras para evitar tener inversión inmovilizada, así como debe mejorar la capacidad de mercadeo y mejorar la gestión

de los inventarios, debe establecer criterios de saldos máximos y saldos mínimos para evitar quedar desabastecida.

Del Activo Total

	<u>Año 2002</u>
Venta Anual	3'680,451.00
Activo Total	1'063,755.98
RATIO	3.46 veces

La empresa ha rotado 3.46 veces en un año el activo total durante el año 2002, y ello indica que el uso de del activo en la generación de las ventas ha sido regular pues en las empresas comerciales se espera que la rotación sea mayor de 2 veces al año. Pero se puede tener una gran actividad y un mejor uso de los activos si se tiene una mejor administración de las cuentas por cobrar y de los inventarios así como se logra incrementar l nivel de ventas.

RAZONES DE SOLVENCIA

De Endeudamiento a Corto Plazo

	<u>Año 2002</u>	<u>Año 2001</u>
Pasivo Corriente	913,036.08	832,433.00
Patrimonio	149,835.90	91,159.00
RATIO	609 %	913%

El coeficiente indica que las deudas a corto plazo comprenden el 609 % del Patrimonio para el año 2002, lo cual significa que TOMMY S.A.C. tiene un alto grado de palanqueo financiero a Corto Plazo. Por lo tanto la empresa no ofrece un margen de seguridad a los acreedores, el grado de control que los propietarios ejercen sobre ella es bajo, y los ingresos que se generan en la empresa se deben en gran parte a los recursos financieros que los acreedores aportan.

Pero el grado de apalancamiento financiero ha disminuido en comparación con el año 2001 en que fue 913 %

De Deuda

	Año 2002	Año 2001
Pasivo Total	913,920.08	833,038.00
Activo Total	1,063,755.98	924,197.00
RATIO	86%	90%

En el año 2002 la empresa presenta una razón de deuda del 86 %, lo que quiere decir que sus Activos Totales, el 86 % ha sido financiado externamente. Por la limitación externa de capitales privados, las empresas deben hacer uso del apalancamiento financiero para desarrollar sus actividades como lo podemos apreciar en la empresa en estudio

Si comparamos el índice actual con el del año 2001, la situación parece haber mejorado pues en ese año el 90 % de los Activos Totales fueron financiados externamente.

En el sector comercial este nivel de endeudamiento es relativamente alto, pues son aceptables niveles de 60% a 70%, por lo tanto podemos concluir que la empresa tendrá un limitado acceso a créditos.

De Patrimonio a activo

	Año 2002	Año 2001
Patrimonio Total	149,835.90	91,159.00
Activo Total	1,063,755.98	924,197.00
RATIO	14 %	10 %

Este ratio es el complemento de la razón de deuda. Para el año 2002 la empresa ha financiado sólo el 14 % de sus activos con recursos propios, pues el 86 % fue financiado externamente como se puede apreciar en el ratio anterior.

RAZONES DE RENTABILIDAD
Rentabilidad neta sobre Ventas

	Año 2002	Año 2001
Utilidad Neta	45,262.92	42,095.20
Ventas	3,680,451.00	3,466,146.00
RATIO	1.22 %	1.21 %

En la empresa TOMMY S.A.C. por cada sol de ingresos que se genera, queda para ella S/ 0.0122 céntimos de sol, esto significa un nivel de eficiencia bajo, lo cual conlleva una amenaza al desarrollo y subsistencia de la misma. Y este nivel permanece casi invariable con respecto del año anterior por lo que se deduce que hay un manejo ineficiente en los recursos de la empresa: altos gastos de administración y de ventas; así mismo cabe anotar una alta carga impositiva tributaria que soporta la empresa. Por lo tanto la empresa debe tomar medidas correctivas y volverse más competitiva para ganarle mercado a la competencia e incrementar las ventas y así mejorar este índice.

Rentabilidad neta del Patrimonio

	Año 2002	Año 2001
Utilidad Neta	45,262.92	42,095.2
Patrimonio	149,835.90	91,159.00
RATIO	30 %	46 %

La tasa de retorno sobre la inversión de los accionistas es de 30 % para el año 2002 y de 46 % para el año 2001, este índice es aceptable en el sector comercial, por lo tanto esta empresa es atractiva para otros inversionistas.

La disminución en el índice de un año al otro se debe a que el incremento del capital en el año 2002 fue muy superior al presentado por la utilidad en ese año; mientras que el capital social incrementó en el 106 %, la utilidad neta sólo incremento en 8 %.

5.2. COMPARACIÓN CON LOS MODELOS CONTABLES PREDICTIVOS

5.2.1. MODELOS UTILIZADOS

Según la información proporcionada por la empresa de años anteriores, hemos identificado que se han utilizado los siguientes modelos predictivos:

5.2.1.1. RESERVAS

Para el año 2001 y 2002 se efectuaron las siguientes reservas: Reserva legal del ejercicio y a modo de provisiones: cobranza dudosa, desvalorización de existencias, depreciación y Compensación por Tiempo de Servicios.

5.2.1.2. PRESUPUESTOS

Se realizó un presupuesto de las ventas trazadas como meta para los próximos 02 años, las que tienen un crecimiento de 6% anual, partiendo como base de las ventas del año 2002:

AÑO	2003	2004
VENTAS PROYECTADAS	S/. 3,901,278.00	S/. 4,135,355.00

También se establecieron las compra a realizarse las cuales crecen directamente en función a las ventas.

AÑO	2003	2004
COMPRAS PROYECTADAS	S/. 3'511,150.00	S/. 3'721,819.00

Como podemos apreciar la empresa solamente utiliza algunos modelos predictivos, los cuales no identifica como tales, sino simplemente como proyecciones.

5.2.2. MODELOS NO UTILIZADOS – APLICACIÓN SUPUESTA

Como hemos podido apreciar en el punto anterior, la empresa utiliza los modelos contables predictivos de Reservas y Presupuestos de Ventas y Compras. Sin duda que las reservas de por sí se realizan en la mayoría de empresas, ya sea por la obligatoriedad que la ley exige o por ser su aplicación básica y sencilla a manera de asientos contables.

En cuanto a los presupuestos, estos son básicos y su elaboración ha sido realizada enfocándola más desde un punto de vista de meta a cumplir.

Para darnos cuenta de las ventajas que conlleva el utilizar modelos contables predictivos, vamos a aplicar algunos supuestos de acuerdo a la información obtenida de la empresa.

La predicción de los resultados es el objetivo fundamental de la Contabilidad predictiva, por tanto, estableceremos algunos modelos que conlleven a cumplir dicha meta.

Tomando en cuenta algunos de los modelos planteados en el Capítulo III, como son: Presupuestos, Estados Financieros Proyectados, Flujo de Caja Proyectado, Planeamiento Tributario y Balanced Scorecard, entre otros, tomaremos los que se adecuen a la realidad de la empresa, al tipo de actividad que realiza y al tamaño de la misma.

Aplicaremos los modelos mencionados de la siguiente manera:

1. Balanced Scorecard
2. Presupuestos
3. Planeamiento Tributario

4. Flujo de Caja Proyectado
5. Estados Financieros Proyectados

5.2.2.1 BALANCED SCORECARD

Partiremos aplicando el Balanced Scorecard, que si bien no es un modelo predictivo puramente contable-financiero, si tiene incidencia por la interrelación causa – efecto de los Objetivos estratégicos que van a verse encaminados a lograr el cumplimiento de los objetivos Financieros. Es ahí donde entra a tallar la Contabilidad, como se verá al desarrollar dicho modelo.

De acuerdo al tamaño de la empresa y al grado de complejidad de sus procesos estimamos que este Balanced Scorecard estará implementado en dos meses aproximadamente.

Primero debemos tener en claro, la Misión Visión y Valores de la empresa:

a. Misión

“Contribuir al desarrollo económico y social del país, abasteciendo oportunamente con una variedad de productos de primera necesidad con: la mejor calidad, un precio competitivo, el mejor servicio y el mejor sistema de crédito a los comerciantes mayoristas y minoristas de las provincias de Trujillo y Cajamarca y así satisfacer con eficiencia las necesidades de sus pobladores”

b. Visión

“Ser la mejor y más grande distribuidora de productos de primera necesidad de las ciudades de Trujillo y Cajamarca, con un prestigio y posicionamiento basado en la calidad, precio y variedad de nuestros productos; en el servicio, respeto y la confianza a nuestros clientes ;

así como en el respeto y desarrollo profesional de nuestro valioso personal”.

c. Valores

Creemos firmemente en los siguientes valores:

- Honestidad
- Justicia
- Honradez
- Respeto
- Responsabilidad
- Solidaridad
- Lealtad
- Equidad

La empresa debe tener en claro cual es su misión , su visión y valores que van los pilares fundamentales para la elaboración de los objetivos estratégicos. No se pueden trazar objetivos sino tenemos en claro nuestro horizonte de lo que queremos ser, de lo que queremos hacer y bajo que parámetros vamos a actuar.

Orientados por dichas premisas se trazaron lo siguientes objetivos estratégicos para cada perspectiva:

Objetivos

Perspectiva Financiera

- Maximización de utilidades.
- Crecimiento de Ingresos.
- Minimización de los costos.

Perspectiva del Cliente

- Desarrollar nuevos mercados.
- Mejorar la satisfacción de clientes.
- Fidelizar clientes rentables.
- Incrementar la frecuencia de compra

Perspectiva de los Procesos Internos

- Mejora en la calidad de los procesos.
- Reforzar la imagen.
- Mejora en la calidad de los servicios.
- Identificar nuevos mercados.
- Gestionar los recursos económicos eficientemente.

Perspectiva de aprendizaje y crecimiento

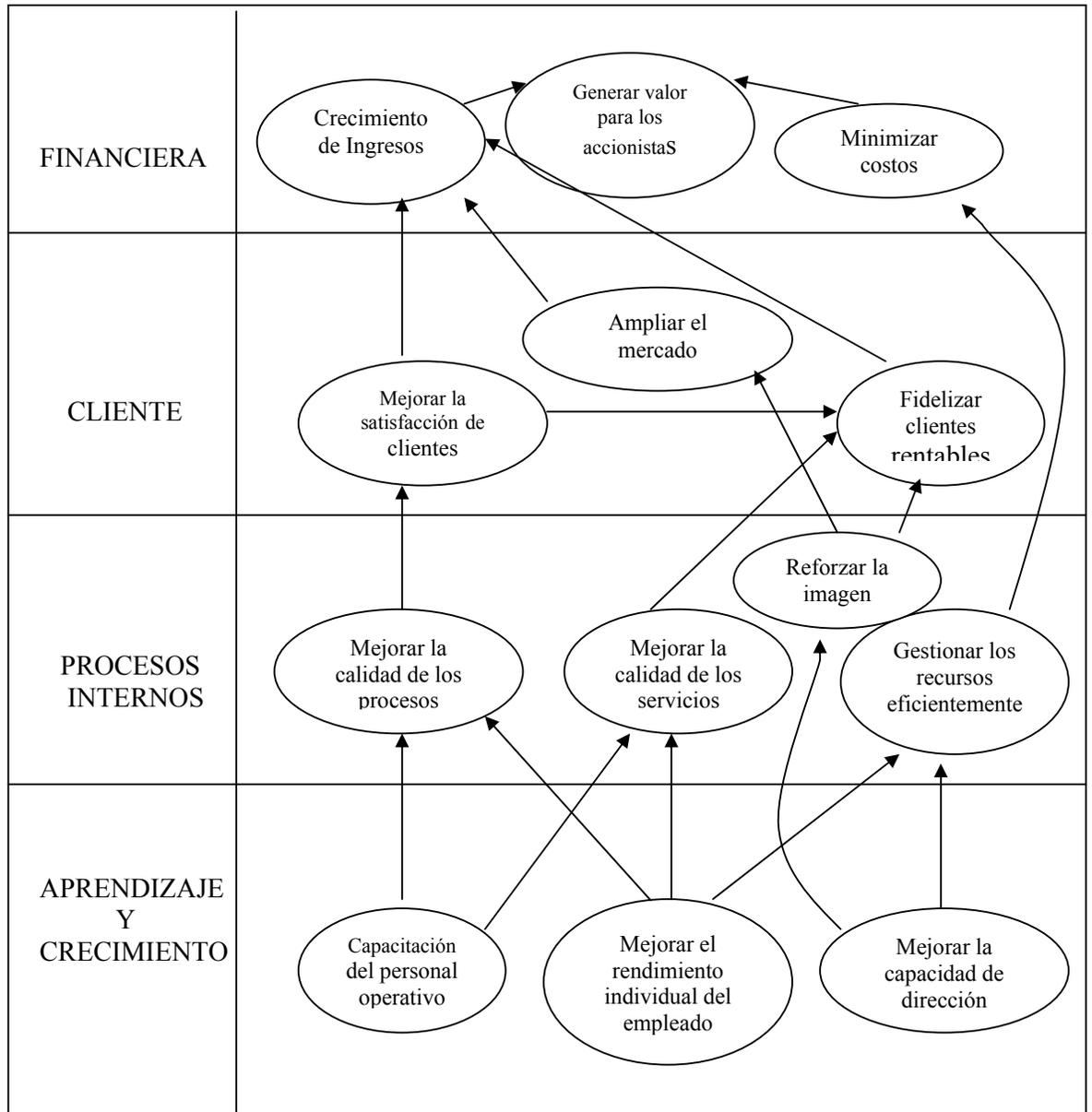
- Capacitación del personal operativo.
- Mejorar el rendimiento individual del empleado.
- Mejorar la capacidad de dirección de los mandos de la empresa.

Los objetivos trazados para cada perspectiva no deben ser independientes, sino deben entrelazarse entre sí aplicando la CAUSA-EFECTO lo que conllevará a interrelacionar los diferentes objetivos de las diferentes perspectivas para lograr su cumplimiento partiendo de la base de la perspectiva de aprendizaje y crecimiento y llegando a la cima de las perspectivas planteadas que en este caso es la financiera.

Dicha interrelación la debemos plasmar en el mapa estratégico.

f. Mapa Estratégico

El mapa estratégico que nos va a mostrar de manera sencilla la secuencia a seguir por cada perspectiva.



Luego de establecido el mapa, seguidamente debemos determinar las iniciativas a seguir por cada objetivo estratégico, es decir lo que vamos a hacer para lograr cumplir el objetivo.

Cada iniciativa debe indicar el responsable de su cumplimiento, y todos a su vez supervisados por el Gerente de la empresa.

Debemos indicar, como se mencionó en el Capítulo III, para que el Balanced Scorecard funcione no solamente deben ser partícipes del mismo el Gerente o jefes de la empresa, deben estar involucrados todos los empleados de la misma, claro está, que debe partir de los mandos de la empresa la incentivación y difusión hacia los empleados para la internalización de o que se quiere hacer, de otro modo no funcionaría la aplicación del Balanced Scorecard.

e. Iniciativas Estratégicas por Perspectiva

P E R S P E C T I V A F I N A N C I E R A	OBJETIVO ESTRATEGICO	ACCIONES	RESPONSABLE
	Generar valor para los accionistas	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Incrementar la Utilidades ➤ Incremento el valor de los dividendos 	Gerente
		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizar Estados Financieros Proyectados a 3 años 	Contador
	Crecimiento de Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ampliar líneas de productos ➤ Buscar productos complementarios 	Gerente
		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Atraer nuevos clientes. 	Jefe de Ventas
	Minimización de los costos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Incorporar una política de compras al contado para ahorrar costo financiero. ➤ Optimizar la estructura de financiamiento – Analizar el costo de capital para determinar el más apropiado 	Jefe de Finanzas
		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Reducción de mermas 	Jefe de Almacén
		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Control estricto del uso y consumo de artículos de uso operativo. 	Todos los jefes de áreas
		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizar cotizaciones por compras artículos de oficina, limpieza, etc. 	Jefe de Compras

INICIATIVAS ESTRATEGICAS POR PERSPECTIVA

C L I E N T E S	OBJETIVO ESTRATEGICO	A CC I O N E S	RESPONSABLE
	Ampliar el mercado.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Identificar y atender nichos de mercado ➤ Diversificar las líneas de productos 	Jefe de Ventas
	Mejorar la satisfacción de clientes.	➤ Ofrecer bonificaciones por volumen de compra	Administrador
		➤ Dar solución inmediata a los reclamos planteados	Jefe de Ventas
		➤ Realizar descuentos por pronto pago.	Jefe de Finanzas
Fidelizar clientes rentables.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ofrecer un atención personalizada ➤ Atender sus pedidos en el plazo que ellos indiquen ➤ Otorgar premios por frecuencia de compra 	Jefe de Ventas	

P
R
O
C
E
S
O
S

I
N
T
E
R
N
O
S

INICIATIVAS ESTRATEGICAS POR PERSPECTIVA

OBJETIVO ESTRATEGICO	A CCIONES	RESPONSABLE
Mejora en la calidad de los procesos.	➤ Reducir las devoluciones por productos en mal estado	Almacenero
	➤ Reducir el número de pedidos equivocados.	Jefe de Ventas
	➤ Controlar el llenado correcto de las guías de pedido: código de producto, nombre completo del cliente, dirección del cliente.	Jefe de Facturación
	➤ Verificar que las amortizaciones liquidadas por el vendedor coincidan con lo declarado por el cliente en el reverso del comprobante de pago.	Jefe de Cobranzas
Reforzar la imagen.	➤ Reforzar las relaciones públicas con terceros: bancos, proveedores, instituciones ➤ Afiliarse a la Cámara de comercio	Gerente
	➤ Desarrollar campañas publicitarias: publicidad en diarios y revistas ➤ Auspiciar eventos de eventos deportivos, culturales y académico ➤ Desarrollar campañas de apoyo social, actuando con responsabilidad social ➤ Implementar un periódico mural detallando actividades y eventos.	Administrador
Mejora en la calidad de los servicios.	➤ Implementar un buzón de quejas y sugerencias	Administrador
	➤ Entrega oportuna de pedidos	Jefe de Reparto
	➤ Acondicionar una oficina para la atención adecuada a los clientes	Jefe de Ventas
Gestionar los recursos económicos eficientemente.	➤ Priorizar los gastos	Administrador
	➤ Evitar sobregiros y cheques rebotados ➤ Pagar puntualmente las letras y obtener descuentos por pronto pagos. ➤ Controlar adecuadamente los créditos otorgados y por otorgar	Finanzas
	➤ Analizar la rotación por línea de producto	Almacenero
	➤ Planificar la compra de mercaderías	Jefe de compras

INICIATIVAS ESTRATEGICAS POR PERSPECTIVA

OBJETIVO ESTRATEGICO	ACCIONES	RESPONSABLE
Capacitación del personal operativo	➤ Asignar los recursos necesarios para la capacitación del personal elegido.	Gerente
	➤ Determinar personal a capacitarse, los cursos a desarrollar y evaluar el aprendizaje	Administrador
	➤ Motivar al personal a aprovechar los cursos, enfocando siempre la visión y misión	Administrador
Mejorar el rendimiento individual del	➤ Ofrecer incentivos a los mejores trabajadores del mes de acuerdo al logro de metas	Gerente
	➤ Realizar actividades de confraternidad para aumentar el grado de pertenencia	Administrador
	➤ Establecer cronograma de actividades diarias para tener una pauta clara de las tareas a realizar con horarios establecidos. ➤ Establecer estándares de rendimiento para cada área.	Jefes de todas las áreas
Mejorar la capacidad de dirección de los mandos de la empresa.	➤ Realización de cursos de postgrado para personal de confianza: Gerente ➤ Evaluación del Administrador o cambio del mismo	Gerente

A
P
R
E
N
D
I
Z
A
J
E

Y

C
R
E
C
I
M
I
E
N
T
O

g. Definición de los indicadores

Luego de delimitar las responsabilidades por objetivo estratégico, hemos elaborado los indicadores por cada perspectiva que van a medir el cumplimiento de los objetivos, además se indica la descripción de la medición, la unidad en la cual se va a medir, la frecuencia de actualización del indicador y las fuentes a utilizar para determinarlo.

PERSPECTIVA FINANCIERA:

Objetivo Estratégico	Generar Valor para los accionistas
Indicador	Ratio de Rendimiento sobre el Patrimonio
Descripción de la medición	Se medirá la utilidad neta como porcentaje del Patrimonio para saber la tasa de retorno de la inversión
Unidades de medida	Porcentaje
Frecuencia de actualización	Anual
Fuentes a utilizar	Estado de Ganancias y Pérdidas Balance General
Cálculos Requeridos	Utilidad Neta / Patrimonio total

Objetivo Estratégico	Crecimiento De Ingresos
Indicador	Ratio de crecimiento de un año al otro
Descripción de la medición	Se evaluará las ventas del año en estudio con relación a las ventas del año anterior.
Unidades de medida	Porcentaje
Frecuencia de actualización	Mensual
Fuentes a utilizar	Reportes de Ventas Totales
Cálculos Requeridos	Suma total de las ventas realizadas por mes (Detallando las ventas por línea de productos)

Objetivo Estratégico	Minimización de Costos
Indicador	Utilidad Bruta de los años en estudio
Descripción de la medición	Medir el incremento de la Utilidad Bruta de un año para el otro, en el que reflejará las disminuciones en el costo de ventas por descuentos obtenidos por compras al contado
Unidades de medida	Porcentaje
Frecuencia de actualización	Anual
Fuentes a utilizar	Estado de Ganancias y Pérdidas
Cálculos Requeridos	Utilidad Bruta Año 2 / Utilidad Bruta Año 1

PERSPECTIVA CLIENTES:

Objetivo Estratégico	Ampliar el mercado
Indicador	Ratio de clientes nuevos
Descripción de la medición	Evaluar que porcentaje de clientes nuevos existe en relación con los clientes totales
Unidades de medida	Porcentaje
Frecuencia de actualización	Mensual
Fuentes a utilizar	Base de datos de los clientes según antigüedad
Cálculos Requeridos	Número de clientes nuevos / Número de clientes totales

Objetivo Estratégico	Mejorar la satisfacción de los clientes
Indicador	Indice de satisfacción de los clientes
Descripción de la medición	Evaluar la satisfacción de los clientes, a través de la calificación que éstos otorguen a la atención de la empresa
Unidades de medida	Porcentaje
Frecuencia de actualización	Trimestral
Fuentes a utilizar	Encuestas de opinión
Cálculos Requeridos	$\frac{\sum \text{puntuaciones cuestiones de satisfacción} \times \text{escala obtenida}}{5 \times \text{N}^\circ \text{ de cuestiones} \times \text{N}^\circ \text{ de encuestados}}$

Objetivo Estratégico	Fidelizar clientes rentables
Indicador	Índice de frecuencia de compras
Descripción de la medición	Medir la frecuencia de compras de los principales clientes y el monto de sus pedidos
Unidades de medida	Número de compras por cliente en un mes Monto mensual del total de las compras por cliente
Frecuencia de actualización	Mensual
Fuentes a utilizar	Reporte del número de compras de los principales clientes Reporte del monto total de las compras por clientes
Cálculos Requeridos	Relación: Volumen de compras : número de pedidos realizados

PERSPECTIVA DE PROCESOS INTERNOS:

Objetivo estratégico	Mejorar la calidad en los procesos
Indicador	Índice de devoluciones de productos
Descripción de la medición	Medir las devoluciones de los productos fallados o por entregas equivocadas que se generan del total de pedidos entregados, expresado como porcentaje
Unidades de medida	Porcentaje
Frecuencia de actualización	Mensual
Fuentes a utilizar	Reporte del número de devoluciones de productos Reporte de los pedidos entregados
Cálculos Requeridos	Nº de devoluciones / Nº de pedidos entregados

Objetivo estratégico	Reforzar la imagen
Indicador	Calificación de la imagen institucional por terceros y trabajadores
Descripción de la medición	Evaluar la imagen que los trabajadores y terceros tienen de la empresa
Unidades de medida	Porcentaje
Frecuencia de actualización	Semestral
Fuentes a utilizar	Encuestas de opinión Entrevistas
Cálculos Requeridos	$\frac{\sum \text{puntuaciones cuestiones de imagen x escala obtenida}}{5 \times \text{N}^\circ \text{ de cuestiones} \times \text{N}^\circ \text{ de encuestados}}$

Objetivo Estratégico	Mejora en la calidad de los servicios
Indicador	Ratio de N° de quejas de los clientes
Descripción de la medición	Medir el porcentaje de los clientes que tienen quejas de la empresa
Unidades de medida	Porcentaje
Frecuencia de actualización	Mensual
Fuentes a utilizar	Reporte de quejas generadas por los clientes
Cálculos Requeridos	N° de quejas de los clientes / Total de los clientes

Objetivo Estratégico	Gestionar los Recursos eficientemente
Indicador	Ratio de gastos operativos de un año a otro
Descripción de la medición	Se evaluará la disminución de los gastos operativos del período en relación al anterior.
Unidades de medida	Porcentaje
Frecuencia de actualización	Mensual
Fuentes a utilizar	Estado de Ganancias y pérdidas
Cálculos Requeridos	Total de gastos operativos por áreas

PERSPECTIVA APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO:

Objetivo Estratégico	Capacitación del personal operativo
Indicador	Calificación individual por evaluación de conocimientos
Descripción de la medición	Se evaluará el nivel de conocimientos adquiridos en los cursos de capacitación, mediante una evaluación escrita que se les aplicará a los participantes.
Unidades de medida	Calificativo obtenido en el examen
Frecuencia de actualización	Por curso de capacitación
Fuentes a utilizar	Evaluaciones escritas

Objetivo Estratégico	Mejorar el rendimiento individual del empleado
Indicador	Ratio de rendimiento por empleado
Descripción de la medición	Medir el efecto que los incentivos están causando en el rendimiento de los empleados en el logro de las metas
Unidades de medida	Porcentaje
Frecuencia de actualización	Trimestral
Fuentes a utilizar	Reporte de rendimiento de los empleados
Cálculos Requeridos	Resultado obtenido / Metas trazadas

Objetivo Estratégico	Mejorar la capacidad de dirección de los mandos de la empresa
Indicador	
Descripción de la medición	Medir el efecto que los incentivos están causando en el rendimiento de los empleados en el logro de las metas
Unidades de medida	Porcentaje
Frecuencia de actualización	Trimestral
Fuentes a utilizar	Reporte de rendimiento de los empleados
Cálculos Requeridos	Resultado obtenido / Metas trazadas

El paso siguiente es el seguimiento a los indicadores. De esta forma se va determinar el grado de cumplimiento de los mismos y las correcciones necesarias a efectuar para el efectivo cumplimiento de los objetivos estratégicos.

Por ser este un trabajo de diseño descriptivo no experimental, solamente llegamos hasta este punto, pudiendo ser materia de aplicación y seguimiento del Balanced Scorecard para futuros investigadores del tema en mención.

Luego conjugaremos algunos modelos predictivos aplicables a la empresa, y ceñidos a lo expresado en el objetivo estratégico de la perspectiva financiera: “Generar Valor para los accionistas”, encontramos como una de las iniciativas estratégicas la elaboración de Estados Financieros Proyectados. Como podemos apreciar, los modelos planteados tienen relación y siguen una secuencia. Es así que para llegar a obtener los Estados Financieros Proyectados primero tenemos que desarrollar presupuestos, flujo de caja y para determinar los tributos a los cuales estaremos afectos durante la proyección se realizará un Planeamiento Tributario. Luego de reunir esta información previa, se podrán elaborar los Estados Financieros

proyectados. Estamos incluyendo varios modelos contables predictivos uno dentro de otro, dada la secuencialidad de los mismos, los cuales individualmente tienen un valor en particular de acuerdo a sus características y a su uso, pero que integrados generan un valor agregado en conjunto, estableciendo nuevas estimaciones, que sin duda, van a redundar en favor de la empresa, al proporcionar información presente de posibles hechos futuros.

Continuando con la aplicación secuencial de los modelos predictivos desarrollaremos a continuación los Presupuestos.

5.2.2.2 PRESUPUESTOS

Presupuesto de Ventas.-

Según datos de años anteriores tenemos un crecimiento en ventas de: 6% anual.

Dicho crecimiento se ha estimado aplicando el principio de prudencia, analizando además los factores de riesgo tanto internos como externos.

Por tanto, proyectaremos las ventas a 3 años con un crecimiento de 6% anual, partiendo de las ventas año 2002 que fueron S/. 3,680,451.00

AÑO	2003	2004	2005
VENTAS PROYECTADAS	S/. 3,901,278.00	S/. 4,135,355.00	S/. 4,383,476.00

Presupuesto de Compras.-

Las compras proyectadas en la empresa se han efectuado analizando la relación de estas con las ventas. Es así que hemos determinado que las compras son aproximadamente el 90% de lo proyectado a vender.

AÑO	2003	2004	2005
COMPRAS PROYECTADAS	S/ 3,511,150.00	S/ 3,721,819.00	S/ 3,945,128.00

Presupuesto de Costo de Ventas.-

El Costo de ventas ha sido determinado de acuerdo a los datos proyectados de las ventas y las compras, además de esto, se ha considerado que la empresa tiene como política conservar como inventario final 10.13% de las compras por cada período.

AÑO	2003	2004	2005
Inventario Inicial	479,707.00	499,858.00	529,850.00
Compras	3,511,150.00	3,721,819.00	3,945,128.00
(-) Inventario Final	499,858.00	529,850.00	561,641.00
COSTO DE VENTAS	3,490,999.00	3,691,828.00	3,913,337.00

Presupuesto de Compras Totales.-

AÑO	2003	2004	2005
Compra de mercaderías	3,511,150.00	3,721,819.00	3,945,128.00
Utiles oficina administrativa	3,100.00	3,100.00	3,100.00
Artículos de limpieza	900.00	900.00	900.00
Activo Fijo	0.00	0.00	0.00
Total	3,515,150.00	3,725,819.00	3,949,128.00

Los útiles de oficina y artículos de limpieza se han estimado de acuerdo a ejercicios anteriores y por ser gastos fijos, esto se mantiene para efecto de la proyección.

Presupuesto de Cargas de Personal.-

Según se ha estimado el trabajo a desempeñar en las áreas administrativas en los próximos años puede ser suficientemente cubierto con la cantidad de personal establecida, por eso que los gastos de personal administrativo se mantiene fijos a lo largo de la proyección.

En cuanto a los gastos de personal de ventas, la política de la empresa es mantener un límite de vendedores en planilla con un sueldo fijo, los cuales también ganarán una comisión de acuerdo a las ventas realizadas. Por tales razones el cuadro muestra también gastos fijos para lo referido a Ventas.

AÑO	2003	2004	2005
<u>ADMINISTRACIÓN</u>			
Total sueldos	52,080.00	52,080.00	52,080.00
Gratificaciones	8,680.00	8,680.00	8,680.00
Vacaciones	4,340.00	4,340.00	4,340.00
C.T.S.	4,340.00	4,340.00	4,340.00
Essalud	5,859.00	5,859.00	5,859.00
I.E.S.	1,128.40	1,128.40	1,128.40
TOTAL	76,427.40	76,427.40	76,427.40
<u>VENTAS</u>			
Total sueldos	80,688.00	80,688.00	80,688.00
Gratificaciones	13,448.00	13,448.00	13,448.00
Vacaciones	6,724.00	6,724.00	6,724.00
C.T.S.	6,724.00	6,724.00	6,724.00
Essalud	9,077.4	9,077.40	9,077.40
I.E.S.	1,748.24	1,748.24	1,748.24
TOTAL	118,409.64	118,409.64	118,409.64

Presupuesto de Comisiones de Vendedores.-

AÑO	2003	2004	2005
VENTAS TOTALES	3,901,278.00	4,135,355.00	4,383,476.00
Ventas mayoristas 40%	1,560,511.22	1,654,141.90	1,753,390.41
Ventas minoristas 60%	2,340,766.84	2,481,212.85	2,630,085.62
Com. Mayoristas 1.5%	23,407.67	24,812.13	26,300.86
Com. Minoristas 1%	23,407.67	24,812.13	26,300.86
Premios por cuotas	1,560.51	11,578.99	14,027.12
TOTAL COMISIONES	48,375.85	61,203.25	66,628.84

Como podemos apreciar las comisiones se pagan: 1.5% para mayoristas y 1% a minoristas de acuerdo al porcentaje de venta correspondiente a mayoristas y minoristas.

Los premios por cuotas se dan por el estimado de ventas alcanzadas. Para el año 2003 se ha estimado un monto bajo, y para los siguientes montos mas elevados, por el incremento de las ventas y porque al aumentar estas las tasas de comisión también subirán.

Presupuesto de Gastos Operativos.-

Los conceptos de cargas de personal tanto para administración como para ventas se extraen del cuadro anterior, al igual que el I.E.S. y Beneficios Sociales.

Según contrato con los propietarios de los locales en alquiler se ha estimado que la empresa debe asumir los gastos por arbitrios, así como los de consumo de agua, luz y teléfono resumidos estos tres últimos en Servicios Públicos. Dichos gastos han sido calculados de acuerdo a los pagos efectuados en años anteriores incrementados en una pequeña cantidad para contrarrestar posibles incrementos.

Otros conceptos como alquileres, útiles, arts. de limpieza, gastos notariales, servicio de impresiones y gastos de representación para administración se han estimado permanecerán iguales de acuerdo a la tendencia de años anteriores.

Los seguros se verán incrementados de acuerdo al monto de mercaderías a asegurar. Este monto crece en relación directa a las mercaderías compradas.

La depreciación la extraemos del cuadro de cálculo de la depreciación. Se ha considerado en este punto a la depreciación de las computadoras. Como se puede observar en el cuadro para el año 2005 la depreciación disminuye por el consumo de la vida útil de 02 computadoras.

Se ha estimado incluir un monto de S/. 1,500.00 para cubrir posibles gastos menores para el primer año que se incrementarán de acuerdo a las ventas de cada año.

Para los gastos por Ventas se ha considerado además, las comisiones a los vendedores, las cuales las obtenemos del cuadro de comisiones.

También se ha considerado gastos por combustible para los vehículos de reparto, así como gastos por mantenimiento de los mismos. Le estimación realizada se basa en datos de los años anteriores y aumenta directamente en proporción al crecimiento de las ventas.

Los gastos de impresión para ventas se han calculado igualmente en base a ejercicios pasados y aumentan debido al incremento de las ventas. Nos referimos en este punto a documentos impresos como: facturas, boletas, guías de remisión, recibos de cobranza, guías de pedido, entre otros.

La depreciación incluida en ventas se refiere a la depreciación de los vehículos de reparto.

AÑO	2003	2004	2005
<u>ADMINISTRACIÓN</u>			
Carga de Personal	70,959.00	70,959.00	70,959.00
Tributos (I.E.S.)	1,128.40	1,128.40	1,128.40
Tributos (Arbitrios)	1,500.00	1,500.00	1,500.00
Alquileres	16,800.00	16,800.00	16,800.00
Servicios Públicos	14,400.00	14,400.00	14,400.00
Utiles de Oficina	3,100.00	3,100.00	3,100.00
Utiles de Limpieza	900.00	900.00	900.00
Gastos Notariales y regist.	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Serv. Impresiones	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Gastos de representación	6,000.00	6000.00	6000.00
Seguros	12,041.00	12,077.12	12,113.35
Depreciación	1,351.00	1,351.00	335.00
Beneficios Sociales	4,340.00	4,340.00	4,340.00
Otros Gastos Diversos	1,500.00	1,590.00	1,685.40
Sub – Total	136,419.40	136,545.52	135,661.15
<u>VENTAS</u>			
Carga de Personal	109,937.40	109,937.40	109,937.40
Tributos (I.E.S.)	1,748.24	1,748.24	1,748.24
Comisiones	48,375.85	61,203.25	66,628.84
Combustible	21,600.00	22,896.00	24,269.76
Mant. Vehículos	3,000.00	3,180.00	3,370.80
Servicios de Impresión	4,100.00	5,330.00	5,863.00
Depreciación	6,974.60	6,974.60	6,974.60
Beneficios Sociales	6,724.00	6,724.00	6,724.00
Sub – Total	202,460.09	217,993.49	225,516.64
TOTAL	338,879.49	354,539.01	361,177.79

Presupuesto de Ctas. Por cobrar y Cobranzas.-

De las ventas anuales quedan 13.5% de cuentas por cobrar de acuerdo a tendencia de años anteriores.

Por tanto, las cobranzas netas para cada año se estiman en 86.5% del total de las cuentas por cobrar.

AÑO	2003	2004	2005
Saldo año anterior x cobrar	496,043.00	621,473.59	658,762.01
Ventas in I.G.V.	3,901,278.06	4,135,354.74	4,383,476.03
I.G.V.	702,230.05	744,363.85	789,025.69
Facturación del período	4,603,508.11	4,879,718.60	5,172,501.71
Total a cobrar	5,099,508.11	5,501,192.19	5,831,263.72
Saldo por cobrar	621,473.59	658,762.01	698,287.73
Cobranzas netas	4,478,077.52	4,842,430.18	5,132,975.99

Presupuesto de Ctas. por Pagar.-

La política de pagos adoptada por la Gerencia es que: del 100% de las compras realizadas se amortiza el 76% durante cada año, restando 24% de cuentas por pagar.

Lógicamente, el saldo inicial se cancela totalmente dentro del año correspondiente.

AÑO	2003	2004	2005
Valor de compra de mercaderías	3,511.50	3,721,819.00	3,945,128.00
I.G.V. 18%	632,007.05	669,927.47	710,123.12
Total facturas por pagar	4,143,157.30	4,391,746.74	4,655,251.54
Saldo anterior	801,606.00	994,357.75	1,054,019.22
Total a pagar	4,944,763.30	5,386,104.49	5,709,270.76
Pagos realizados	3,950,405.55	4,332,085.27	4,592,010.39
Saldo por pagar	994,357.75	1,054,019.22	1,117,260.37

Presupuesto de Otras Ctas. por Pagar.-

La política de pagos adoptada por la Gerencia es que: del 100% de otras cuentas por pagar se amortiza el 76% durante cada año, restando 24% de cuentas por pagar, excepto por las comisiones que se pagan totalmente cada año. En el concepto otras cuentas por pagar no gravadas se ha considerado a los alquileres pues por estos no se emiten factura, su sustento es el contrato de arrendamiento.

AÑO	2003	2004	2005
Útiles de oficina	3,100.00	3,100.00	3,100.00
Útiles de limpieza	900.00	900.00	900.00
Combustible	21,600.00	24,269.76	24,269.76
Mant. Vehículos	3,000.00	3,370.80	3,370.80
Servicios Públicos	14,400.00	14,400.00	14,400.00
Gastos Notariales y Registrales	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Servicio de Impresión	5,300.00	7,063.00	7,063.00
Gastos de representación	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Alquileres	16,800.00	16,800.00	16,800.00
Seguros	12,041.00	12,077.12	12,113.35
Gastos diversos	1,500.00	1,590.00	1,685.40
Otras Ctas. por pagar gravadas	69,041.00	71,873.12	74,102.31
Otras Ctas. por pagar no gravadas	16,800.00	16,800.00	16,800.00
I.G.V. 18%	12,427.38	12,937.16	13,338.42
Total otras ctas. por pagar	98,268.38	101,610.29	104,240.73
Saldo anterior	93,976.00	23,584.41	30,046.73
Total a pagar	192,244.38	125,194.70	134,287.46
Pagos realizados	168,659.97	95,147.97	102,058.47
Comisiones	48,375.85	61,203.25	66,628.84
Total otros pagos realizados	217,035.82	156,351.22	168,687.30
Saldo por pagar	23,584.41	30,046.73	32,228.99

Presupuesto de Remuneraciones.-

Se pagan las remuneraciones del período más el saldo inicial, no quedando obligaciones pendientes por remuneraciones para los siguientes ejercicios.

AÑO	2003	2004	2005
<u>Saldo inicial</u>	11,819.00	0.00	0.00
Total sueldos	132,768.00	132,768.00	132,768.00
Total Gratificaciones	22,128.00	22,128.00	22,128.00
Total Vacaciones	11,064.00	11,064.00	11,064.00
(-) retención por AFP 11.45%	19,002.42	19,002.42	19,002.42
Remuneraciones del período	146,957.58	146,957.58	146,957.58
Total remuneraciones por pagar	158,776.58	146,957.58	146,957.58
Remuneraciones pagadas	158,776.58	146,957.58	146,957.58
Saldo a pagar	0.00	0.00	0.00

Presupuesto de Beneficios sociales a los Trabajadores.-

Se paga en cada período el saldo inicial más los beneficios de Enero a Noviembre, ya que el depósito del mes de diciembre se hará en enero del siguiente ejercicio.

AÑO	2003	2004	2005
<u>Saldo inicial</u>	884.00	922.00	922.00
BB.SS. por pagar del período	11,064.00	11,064.00	11,064.00
Total BB.SS. por pagar	11,948.00	11,986.00	11,986.00
Importe Pagado	11,026.00	11,064.00	11,064.00
Saldo a pagar	922.00	922.00	922.00

Presupuesto de Activos Fijos.-

En el rubro de vehículos se ha considerado para el año 2,003 a 03 vehículos. Indicamos que en el año 2002 se adquirió un vehículo más. Todos los vehículos adquiridos por la empresa son usados.

En cuanto a las computadoras se consideran 03, habiéndose adquirido una en el año 2002. Para el año 2005 podemos apreciar que tan sólo tenemos por concepto de computadoras S/. 1,340.00 ya que se dio de baja a las otras 2 restantes por término de su vida útil.

AÑO	2003	2004	2005
Vehículos	34,873.00	34,873.00	34,873.00
Computadoras	5,404.00	5,404.00	1,340.00
TOTAL	40,277.00	40,277.00	36,213.00

Presupuesto de Activos Fijos.-

La depreciación se determinó de acuerdo al cuadro de activos fijos. Igualmente para el año 2005 se observa que bajó la depreciación por la baja de 2 computadoras.

AÑO	2003	2004	2005
Vehículos	6,974.60	6,974.60	6,974.60
Computadoras	1,351.00	1,351.00	335.00
Depreciación anual	8,325.60	8,325.60	7,309.60
Depreciación acumulada	19,474.60	27,800.20	31,045.80

Presupuesto de Capital.-

Los accionistas tienen han planificado capitalizar las utilidades hasta el año 2005.

De ahí que se destina el 10% para reservas.

AÑO	2003	2004	2005
Capital Inicial	100,332.00	141,068.70	187,189.91
Aporte de Capital	0.00	0.00	0.00
Reservas	4,526.30	5,124.58	6,408.52
Reserva Acumulada	8,767.20	13,891.78	20,300.30
Utilidad ejercicio anterior	45,263.00	51,245.79	64,085.21
Utilidad a capitalizar	40,736.10	46,121.21	57,676.69
Utilidad del Ejercicio	51,245.79	64,085.21	78,665.39
Capital Social del ejercicio	141,068.70	187,189.91	244,866.61

5.2.2.3. PLANEAMIENTO TRIBUTARIO

Impuesto General a las Ventas

El I.G.V. proyectado a pagar se obtiene en base a las ventas y a las compras estimadas para los siguientes 3 años.

	2003	2004	2005
I.G.V. VENTAS	702,230.05	744,363.85	789,025.69
I.G.V. COMPRAS	644,434.43	682,864.63	723,461.53
I.G.V. a pagar	57,795.63	61,499.22	65,564.15
Saldo a favor ejercicio anterior	-3,101.08		
I.G.V. PAGADO	54,694.55	61,499.22	65,564.15

Impuesto a la Renta

Para el cálculo del Impuesto a la Renta de 3ª Categoría hemos considerado el método del coeficiente. Vale aclarar que la aplicación de los coeficientes se ha efectuado por año de Enero a Diciembre. Dicho coeficiente según la normatividad vigente se debe aplicar hasta el mes de febrero de cada año, puesto que para el mes de Marzo que se presenta en Abril, este se modificará por la información presentada en la Declaración Jurada Anual. Por no ser este un presupuesto detallado mensual, no se puede aplicar el coeficiente exacto a los meses de Enero y Febrero, y basados en los datos presentados, hemos estimado el cálculo de los pagos a cuenta con el coeficiente de Enero a Diciembre del año anterior aplicado a los Ingresos de cada año presente. El coeficiente entonces, se ha determinado de la siguiente manera:

	31/12/02	31/12/03	31/12/04
Ingresos Netos	3,680,451.00	3,901,278.00	4,135,355.00
Impuesto Calculado	16,741.00	18,953.92	23,702.75

Cálculo del coeficiente estimado para los pagos a cuenta los años 2003, 2004 y 2005

$$\text{Coeficiente para el año 2003} = \frac{\text{Impto. Calculado 2002}}{\text{Ingresos Netos 2002}} = \frac{16,741.08}{3,680,451.00} = 0.0045$$

$$\text{Coeficiente para el año 2004} = \frac{\text{Impto. Calculado 2003}}{\text{Ingresos Netos 2003}} = \frac{18,954.00}{3,901,278.00} = 0.0049$$

$$\text{Coeficiente para el año 2005} = \frac{\text{Impto. Calculado 2004}}{\text{Ingresos Netos 2004}} = \frac{23,703.00}{4,135,355.00} = 0.0057$$

También debemos calcular al anticipo adicional del Impto. a la Renta para deducirlo de nuestros pagos a cuenta.

Anticipo Adicional del Imppto. a la Renta

Determinación del Activo Neto:

CUENTA	2003	2004	2005
Caja y Bancos	37,883.00	66,385.29	140,043.18
Clientes	496,043.00	621,473.59	658,762.01
Ctas. por cob. Acc. y personal	1,388.00	1,388.00	1,388.00
Mercaderías	479,707.00	499,858.40	529,849.90
Cargas Diferidas	16,505.90	16,505.90	16,505.90
Inmuebles, maq. y equipo neto	29,128.00	20,802.40	12,476.80
(-) ded. A.F. no mayor a 3 años	-4,053.00	-4,053.00	-1005.00
TOTAL ACTIVO NETO	1,056,601.90	1,222,360.58	1,358,020.79

Escala Progresiva Acumulativa:

TASA DEL IMPTO.	TRAMOS	S/.
0%	Hasta 160 UIT	496,000.00
0.25%	Por el exceso de 160 UIT y hasta 806 UIT	2,022,600.00
0.50%	Por el exceso de 160 UIT y hasta 806 UIT	2,498,600.00
0.75%	Por el exceso de 1612 UIT y hasta 3225 UIT	5,000,300.00
1.00%	Por el exceso de 3225 UIT y hasta 4838 UIT	14,997,800.00
1.50%	Por el exceso de 4838 UIT	Por el exceso

Cálculo del Anticipo Adicional:

AÑO 2003:

Activos Netos	Tramo de la Base Imponible	Porcentaje	S/.
1,069,281.00	496,000.00	0%	0
	573,281.00	0.25%	1,433.00
TOTAL	1,069,281.00		1,433.00

AÑO 2004:

Activos Netos	Tramo de la Base Imponible	Porcentaje	S/.
1,222,361.00	496,000.00	0%	0
	726,361.00	0.25%	1,816.00
TOTAL	1,222,361.00		1,816.00

AÑO 2005:

Activos Netos	Tramo de la Base Imponible	Porcentaje	S/.
1,358,021.00	496,000.00	0%	0
	862,021.00	0.25%	2,155.00
TOTAL			2,155.00

Reducción del Anticipo Adicional (D.S. N° 010-2003-EF):

CONCEPTO	2003	2004	2005
Anticipo adicional Impto. a la Rta.	1,433.00	1,816.00	2,155.00
(-) Reducción del 30%	-430.00	-545.00	-647.00
Antic. Adicional por pagar	1,003.00	1,271.00	1,509.00

Cálculo del Impuesto a la Renta Proyectado

CONCEPTO	2003	2004	2005
Total ingresos	3,901,278.06	4,135,354.74	4,383,476.03
Saldo inicial Impto.a la Renta	1,622.08	1,208.38	3,611.59
Coefficiente pagos a cta.	0.45%	0.49%	0.57%
Monto pagos a cuenta	17,745.54	20,091.16	25,124.92
(-) anticip. adicional	-1,003.24	-1,271.13	-1,508.54
Pagos a cta. Netos	16,742.30	18,820.03	23,616.38
Anticipo adicional pagado	1,003.24	1,271.13	1,508.54
Pago saldo anterior	1,622.08	1,208.38	3,611.59
PAGOS TOTALES	19,367.62	21,299.54	28,736.51
Renta antes de part. e imptos.	70,199.72	87,787.96	107,760.81
Impto. Renta Año 2003	18,953.92	23,702.75	29,095.42
SALDO POR PAGAR	1,208.38	3,611.59	3,970.50

Otros Tributos

CONCEPTO		2004	2005
Saldo Inicial	4,013.00	5,259.35	5,259.35
I.E.S., ESSALUD, AFP	36,815.46	36,815.46	36,815.46
Total a pagar	40,828.46	42,074.81	42,074.81
Pagos realizados	35,569.11	36,815.46	36,815.46
SALDO POR PAGAR	5,259.35	5,259.35	5,259.35

5.2.2.4. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Elaborado en base a los datos anteriormente obtenidos.

CONCEPTO	2003	2004	2005
Saldo Inicial	37,883.00	66,385.29	140,043.18
<u>INGRESOS</u>			
Cobranzas	4,478,077.52	4,842,430.18	5,132,975.99
TOTAL INGRESOS	4,515,960.52	4,908,815.47	5,273,019.18
<u>EGRESOS</u>			
Pago Tributos	111,131.28	121,114.22	132,616.12
Remuneraciones	158,776.58	146,957.58	146,957.58
Pago por compras	3,950,405.55	4,332,085.27	4,592,010.39
Otros pagos diversos	217,035.82	156,351.22	168,687.30
Beneficios sociales	11,026.00	11,064.00	11,064.00
Cargas Financieras	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Activo Fijo	0.00	0.00	0.00
TOTAL EGRESOS	4,449,575.22	4,768,772.29	5,052,535.39
SALDO FINAL	66,385.29	140,043.18	220,483.78

5.2.2.5. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Luego de haber aplicado los modelos predictivos de presupuestos, planeamiento tributario y flujo de caja proyectado, pasamos a elaborar los Estados Financieros Proyectados.

BALANCE GENERAL PROYECTADO

	EJERCICIOS		
	2003	2004	2005
ACTIVO			
<u>Activo Corriente</u>			
10 Caja Y Bancos	66,385.29	140,043.18	220,483.78
12 Clientes	621,473.59	658,762.01	698,287.73
14 Ctas. Por Cobrar Acc. y Pers.	1,388.00	1,388.00	1,388.00
20 Mercaderías	499,858.40	529,849.90	561,640.90
<u>Total Activo Corriente</u>	1,189,105.28	1,330,043.09	1,481,800.41
<u>Activo No Corriente</u>			
33 Inmuebles, Maq. y Equipo	40,277.00	40,277.00	36,213.00
38 Cargas Diferidas	16,505.90	16,505.90	16,505.90
39 Depreciación	-19,474.60	-27,800.20	-31,045.80
<u>Total Activo No Corriente</u>	37,308.30	28,982.70	21,673.10
<u>TOTAL ACTIVO</u>	1,226,413.58	1,359,025.79	1,503,473.51

PASIVO			
<u>Pasivo Corriente</u>			
40 Tributos por pagar	6,467.73	8,870.94	9,229.85
42 Proveedores	994,357.75	1,054,019.22	1,117,260.37
46 Otras cuentas por pagar	23,584.41	30,016.73	32,228.99
<u>Total Pasivo Corriente</u>	1,024,409.89	1,092,936.89	1,158,719.21
<u>Pasivo No Corriente</u>			
47 Beneficios Sociales de los Trabajadores	922.00	922.00	922.00
<u>Total Pasivo No Corriente</u>	922.00	922.00	922.00
<u>TOTAL PASIVO</u>	1,025,331.89	1,093,858.89	1,159,641.21

PATRIMONIO			
Capital Social	141,068.70	187,189.91	244,866.61
Reservas	8,767.20	13,891.78	20,300.30
Resultados del Ejercicio	51,245.79	64,085.21	78,665.39
<u>TOTAL PATRIMONIO</u>	201,081.69	265,166.91	343,832.30
<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	1,226,413.58	1,359,025.79	1,503,473.51

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADO

	EJERCICIOS		
	2003	2004	2005
70 Ventas	3,901,278.06	4,135,354.74	4,383,476.03
69 Costo de Ventas	-3,490,998.86	-3,691,827.77	-3,913,337.43
Inv. Inicial	479,707.00	499,858.40	529,849.90
Compras	3,511,150.25	3,721,819.27	3,945,128.43
(-) Inv Final	-499,858.40	-529,849.90	-561,640.90
UTILIDAD BRUTA	410,279.20	443,526.98	470,138.60
<u>Gastos Operativos</u>			
94 Gastos Administrativos	-136,419.40	-136,545.52	-135,661.15
95 Gastos de Ventas	-202,460.09	-217,993.49	-225,516.64
UTILIDAD OPERATIVA	71,399.72	88,987.96	108,960.81
<u>Otros ingresos v/o Egresos</u>			
67 Cargas Financieras	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00
UTILIDAD ANT. PART. E IMPTOS.	70,199.72	87,787.96	107,760.81
40 Impuesto a la Renta	-18,953.92	-23,702.75	-29,095.42
<u>UTILIDAD DEL EJERCICIO</u>	51,245.79	64,085.21	78,665.39

5.3. VENTAJAS

5.3.1. MODELOS UTILIZADOS

Revisando los modelos predictivos aplicados por la empresa en estudio, hemos encontrado que se vienen aplicando tan sólo los modelos referidos a Reservas y Presupuestos, específicamente de ventas y de Compras

He aquí las ventajas que ha obtenido la empresa por la utilización de estos modelos:

RESERVAS:

- La empresa ha empleado este modelo, lo que le ha servido para asignar a cada período el gasto que le corresponde, por tanto, se reflejará en el Estado de Ganancias y Pérdidas lo dispuesto por este concepto.
- Por otro lado, con la provisión de la depreciación la empresa puede obtener la vida útil de nuestros activos, y de ser el caso el valor residual.
- Para la Reserva legal, vemos que se ha estimado el 10% de Utilidad del ejercicio anterior, esto se da, para cumplir con las disposiciones legales.
- Todas las reservas a su vez, coadyuvan a que empresa tenga liquidez puesto que si bien se reservan o provisionan algunas partidas, estas no salen de caja, generando una situación de liquidez, como es el caso de la Reserva Legal.

PRESUPUESTOS:

La empresa ha efectuado presupuestos de Ventas y Compras.

- La ventaja de estos presupuestos, es que la empresa sabrá a donde apuntar como meta y realizará los ajustes respectivos en el transcurso de los ejercicios para ceñirse lo máximo posible a lo estimado.
- Sin duda además, esto supone una base para cuantificar cuanto se debe comprar para poder cubrir la venta estimada, ya que, si bien se puede estimar lo que se quiere y piensa vender, también debemos ver la manera de cómo vamos a cubrir esa posible identificando lo necesario para hacerlo, es decir, las compras de mercaderías.

Tenemos entonces las ventajas que la empresa tiene al utilizar los mencionados modelos Contables predictivos. Debemos acotar que el modelo de presupuestos no ha sido aplicado en su totalidad por lo que las ventajas de su uso se verán limitadas.

5.4. POTENCIALES VENTAJAS

5.4.1. MODELOS NO UTILIZADOS

Pasamos entonces a determinar las potenciales ventajas que la empresa hubiese obtenido de haber utilizado los modelos contables predictivos aplicados en el punto 5.2.2.

Estableceremos el orden de acuerdo ceñido en el punto referido.

VENTAJAS DE LA APLICACIÓN DEL BALANCED SCORECARD.-

- La empresa tiene en claro su visión, misión y cual es la estrategia para llegar a cumplirlas.
- La empresa cuyo Objetivo estratégico principal es la maximización de utilidades, ya sabe como llegar a alcanzarlo, basándose en las iniciativas trazadas por cada perspectiva. Para esto deben cumplirse los objetivos tal y como se han trazado en el mapa estratégico, es decir, seguir la secuencia Causa-efecto, de esta manera se interconecta a todo el personal de la empresa para el logro de cada uno de los objetivos.
- El Balanced Scorecard mediante el mapa estratégico y los indicadores produce un lenguaje simple y común que es fácilmente entendible y por tanto la posibilidad de que los trabajadores internalicen lo que se quiere hacer es más factible.
- Los trabajadores de la empresa pueden alcanzar un nivel de producción en sus labores más alto por cuanto ya tienen un camino trazado, no sólo por la misión y visión, sino también por los objetivos estratégicos que correspondan a cada una de las áreas y por ende al personal de las mismas.
- Tenemos delineadas las iniciativas que nos van a decir los que debemos hacer para lograr cumplir cada objetivo.
- Contamos con otro tipo de indicadores, no sólo los tradicionales que eran los financieros, ahora tenemos otros que nos ayudan a medir como avanza la empresa en otros aspectos, tales como la satisfacción del cliente, la mejora de la calidad de los procesos, el rendimiento de los empleados, entre otros.

- Podremos saber que áreas no están cumpliendo con lo encomendado e identificar la magnitud de los desvíos determinando los puntos débiles dentro de la empresa para realizar las correcciones que se requieran y perfeccionar nuestro Cuadro de Mando. Esta evaluación se hará -dependiendo del tipo de Objetivo estratégico a medir- dentro de un plazo estimado prudencial de modo que permita dar tiempo a que se implanten las estrategias y ver la evolución de su cumplimiento.

VENTAJAS DE LA APLICACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS.-

La empresa aplicó los presupuestos de ventas y compras, pero estos, si bien nos dan algunas pautas, no nos muestran otros aspectos que se pueden desarrollar en base a los presupuestos, es por eso que vamos a determinar las ventajas que se obtendrían de haber aplicado los demás presupuestos:

- Sabemos que políticas se van a seguir, por tanto tendremos en claro como van a estar enmarcadas las acciones a realizar.
- Estimaremos nuestro costo de ventas estimado para futuros años, y cuanto debemos tener como inventario final, para no originar desabastecimiento a nuestros clientes. En este caso se ha estimado contar con el 10.13% de las compras como inventario final.
- Determinaremos las compras a realizar, tanto en mercaderías como otros menores como útiles de oficina, artículos de limpieza, etc.

En las compras tendremos como ventaja el saber cual será el volumen de las mercaderías a manejar y por tanto que posibilidades nos ofrecen los proveedores, en cuanto a precio, descuentos, fechas de entregas, promociones, entre otros, debido a que podremos indicarles cuanto vamos a adquirir de ellos.

- En cuanto a los útiles de oficina, el cálculo se ha realizado en base a años anteriores, por tanto se tiene como objetivo el no sobrepasar dichos importes, sabremos cuanto es lo debemos comprar, y como manejar su consumo en relación a lo presupuestado.
- De acuerdo a la política de la empresa, no se ha pensado adquirir nuevos activos fijos, pero gracias a los presupuestos de Activo fijo y depreciación sabremos que para el año 2005 solamente contaremos con una computadora con vida útil, puesto que las otras dos ya han extinguido la misma. Esto servirá para evaluar la posibilidad de adquirir nuevas computadoras, debido a la obsolescencia que sufren este tipo de equipos.
- También podremos estimar los gastos de personal como sueldos, gratificaciones, vacaciones, C.T.S., aportaciones a instituciones estatales y por consiguiente, podremos estimar cuanto hay que provisionar por estos conceptos para los próximos tres años. Esto basado en la política de la empresa y lo estimado para cumplir con el trabajo (se cuenta con personal suficiente para enfrentar el crecimiento estimado para los próximos tres años).

- De acuerdo al volumen de ventas podremos saber las comisiones que vamos a pagar nuestros vendedores, según el tipo de vendedor (mayorista ó minorista) y al nivel de ventas estimado por cada grupo.
- También conoceremos lo que se va a consumir en combustible y en mantenimiento de vehículos, lo que nos servirá para contactar a proveedores estableciendo un consumo mensual estable.
- Estimaremos el consumo de Seguros contra robos y accidentes, de acuerdo al volumen de mercaderías que vamos a manejar, de esta manera podremos elegir a una empresa aseguradora que este dentro del tope establecido presupuestado.
- Del mismo modo conoceremos lo que vamos a consumir en servicios públicos, impresiones, alquileres, gastos notariales, gastos de representación, etc., para realizar un seguimiento y poder controlar las variaciones que se presenten.
- Tendremos el dato de cuanto cobraremos a nuestros en los próximos años y cuánto quedará pendiente por hacerlo, de acuerdo a las estimaciones de cobrabilidad de años anteriores, lo cual incidirá directamente en nuestra política de cobranzas y en nuestro manejo de caja.
- Conoceremos lo estimado a pagar a los proveedores y lo que quede pendiente, estableciendo una política clara y permanente de pagos, de esta manera los proveedores ya sabrán a que atenerse.
- De acuerdo a las políticas de capitalizar las utilidades, al efectuar el presupuesto de capital conoceremos el incremento estimado del mismo y sus

variaciones para los 3 años venideros. Esto servirá para evaluar posibles aumentos o disminuciones del Patrimonio.

VENTAJAS DE LA APLICACIÓN DEL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO.-

- Conoceremos posibles créditos fiscales de Impuesto General a las Ventas a presentarse o los montos a pagar por dicho tributo.
- Determinaremos los montos estimados de los pagos a cuenta del Impuesto a la Renta a efectuar.
- Conoceremos la evolución del anticipo adicional a pagar estimado y su repercusión en los pagos a cuenta del impuesto a la renta.
- Sabremos cual será nuestra utilidad estimada y por ende el posible impuesto a la renta a pagar de cada período, de esta manera podremos evaluar el rendimiento de la empresa en relación a la renta neta.

VENTAJAS DE LA APLICACIÓN DEL FLUJO DE CAJA PROYECTADO.-

- Podremos suponer cuanto de efectivo tendremos por las ventas y otros ingresos y evaluar su tendencia de crecimiento o disminución.
- Conoceremos también nuestro flujo de egresos que nos permitirá medir su evolución y los conceptos que componen estos.
- Del mismo modo al conjugar los ingresos y egresos podremos conocer nuestra posición de liquidez estimada para cada período, su tendencia y nos permitirá tomar decisiones en base a dicha información, tales como inversión en nuevas líneas, repartición o reinversión de utilidades, nuevas estrategias para obtener

liquidez. en este caso, vemos que el flujo de caja proyectado de la empresa nos muestra una liquidez favorable que va en incremento en los próximos tres años.

VENTAJAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

- Conoceremos el posible movimiento de la situación económica y financiera de la empresa para los próximos tres años, permitiéndonos establecer puntos de comparación entre los distintos períodos proyectados y los estados financieros históricos.
- Podremos estimar la posible composición de nuestros activos, pasivos y la utilidad a obtener para los próximos años, información que será de vital importancia para los accionistas, empleados, acreedores y posibles inversionistas, mostrando de esta forma cifras que de alguna manera reflejarán la posible estabilidad económica de la empresa. para nuestro caso observamos que la empresa obtendrá utilidades estimadas crecientes en el período proyectado.
- Al conocer nuestras proyecciones, en base a datos históricos y estimados, tendremos una guía para corregir probables desviaciones e implantar mejoras.

En general las proyecciones nos servirán para determinar los resultados posibles a futuro y hacer un seguimiento y control de las variaciones que se presenten entre lo que se ha estimado y lo real. Por supuesto, y como se mencionó en el capítulo II, existen factores de riesgo tanto internos como externos que pueden influir de manera determinante en las proyecciones realizadas.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

- 6.1.1. La Contabilidad ha ido desarrollando sus funciones a través del tiempo, siguiendo el orden natural científico de las mismas: describir, explicar y predecir, por tanto podemos afirmar que la contabilidad tiene naturaleza científica.
- 6.1.2. Existen diversas evidencias (modelos) contables predictivas, que se pueden aplicar en las empresas de acuerdo a su tipo y necesidades.
- 6.1.3. Las estimaciones realizadas en base a los modelos contables predictivos pueden no llegar a cumplirse debido a diferentes factores de riesgo, sin embargo, esto no desmerece el gran beneficio de las predicciones, que nos delimitan la ruta por la cual está encaminada la empresa para luego establecer las posibles correcciones a realizar en la misma.
- 6.1.4. El hecho de estudiar el tema de los modelos contables predictivos, trae implícita la valoración de los mismos, en este caso, por los autores, lo cual es un aporte para la consecución del objetivo general de la presente tesis.

- 6.1.5. Los profesionales Contadores Públicos utilizan los modelos contables predictivos de manera técnica, sin considerar la calidad científica de los mismos.
- 6.1.6. Los usuarios de los servicios, grandes y medianas empresas, evidencian la utilización de los modelos contables predictivos, pero no los valoran como tales, simplemente los consideran operacionalmente.
- 6.1.7. La valoración de la Contabilidad como ciencia predictiva sufre en el sector de los pequeños y micro empresarios el mayor desconocimiento, llegando a superar el 95% del total de la muestra, y el 5% restante que manifiesta algún interés en el tema, desconoce las ventajas de su utilización.
- 6.1.8. Las ventajas que la empresa obtiene de los modelos contables predictivos surgen por la aplicación de estos.
- 6.1.9. En el desarrollo del presente trabajo, y en especial en la realización del diagnóstico de las preferencias y valoraciones se ha logrado despertar el interés por el tema de la mayoría de las personas encuestadas, evidenciando así el inicio de la valoración por parte de estos de la Contabilidad Predictiva.

6.1.10. Algunos de los modelos contables predictivos estudiados se han encontrado de manera dispersa, por tanto, no existe un contexto específico que delimite y enmarque los mismos de acuerdo a su finalidad: LA PREDICCIÓN.

6.2. RECOMENDACIONES

6.2.1 La comunidad científica contable conformada por los Contadores Públicos y los estudiantes de la especialidad, deben desarrollar una conciencia científica contable en sí mismos y entre la comunidad, para beneficio de la misma y de los usuarios.

6.2.2. Los Contadores Públicos en ejercicio deben repasar la teoría científica contable para incrementar su conocimiento científico.

6.2.3 La comunidad científica contable de la provincia de Trujillo debe mejorar su dominio de la función científica contable predictiva, como teoría y como efecto.

6.2.4. Los profesionales contadores deben demostrar a los usuarios de sus servicios las ventajas que ofrece la utilización de los modelos contables predictivos.

6.2.5. Los modelos contables que reflejen la intención de anticiparse al futuro, deben enmarcarse bajo una especialidad, que consideramos conveniente llamar CONTABILIDAD PREDICTIVA.

BIBLIOGRAFIA

BUNGE MARIO, “LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA” 4ª edición, Editorial ARIEL - Barcelona-España 1997.

AYLLON FERRARI ANTONIO, “DOCTRINAS Y PARADIGMAS DE LA CIENCIA CONTABILIDAD” 2ª edición, editorial UNAC- Lima-Perú 1995.

CABALLERO R., ALEJANDRO “METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION CIENTÍFICA” 1ª edición, Editorial Técnico Científica S.A. Lima-Perú 1988.

DE GORTARI, ELÍ. “EL PROBLEMA DE LA PREDICCIÓN EN CIENCIAS SOCIALES” Edit. De la UNAM-México 1969.

GIRALDO JARA, DEMETRIO. “NUEVO PLAN CONTABLE GENERAL REVISADO” 4ª Edición Lima – Perú 1997.

IVERA ASOCIADOS – DR. C.P.C. NESTOR HUGO DE LA CRUZ CASTRO “GLOSARIO DEL CONTADOR” Imprenta Ed. Ivera. – Lima – Perú.

KHOLER ERIC L. “DICCIONARIO PARA CONTADORES” 1ª edición Editorial Hispano Americana – México 1970.

BOTER MAUR, FERNANDO “LAS DOCTRINAS CONTABLES” 1ª edición
Editorial Juventud S.A. Barcelona - España 1959.

VENTO EGOAVIL, RODOLFO. “LA GERENCIA FINANCIERA EN LA
EMPRESA” Lima - Perú 1993

APAZA MEZA , MARIO “FINANZAS PARA CONTADORES EN EXCEL”
1ª edición. Editora y Distribuidora Real S.R.L. Lima-Perú Agosto 2002.

BURBANO RUIZ, JORGE Y ORTIZ GOMEZ, ALBERTO “PRESUPUESTOS”
Edit. Mc Graw-Hill Interamericana S.A. Bogotá –Colombia Setiembre 1995.

LAWRENCE J. GITMAN “FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION
FINANCIERA” 7ª edición Oxford University Press Harla – Impreso en
México – 1997.

RAMIREZ PADILLA, DAVID N. “CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA” 5ª
edición Mc Graw-Hill Interamericana Editores S.A. de C.V. México Enero
1999.

AMAT SALAS, ORIOL “CONTABILIDAD Y FINANZAS PARA NO
FINANCIEROS” Ediciones Deusto S.A. Bilbao – España 2001.

FERNANDEZ ELEJAGA, JOSE Y NAVARRO VIOTA, IGNACIO “COMO INTERPRETAR UN BALANCE” Ediciones Deusto S.A. Bilbao – España 2001.

CALDERON AGUILAR, LOURDES Y ARANCIBIA CUEVA, MIGUEL “IMPUESTO A LA RENTA” Pacífico Editores Lima-Perú 2003.

BR. PEREZ PANITZ, BETTY R. “TESIS UPN: EL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO EN EMPRESAS QUE VENDEN BIENES MUEBLES A PLAZOS”. Trujillo – Perú Octubre 2002.

APAZA MEZA, MARIO “BALANCED SCORECARD: GERENCIA ESTRATEGICA Y DE VALOR” 1ª ed. – Pacífico Editores Lima-Perú 2003.

S. KAPLAN y DAVID P. NORTON “CUADRO DE MANDO INTEGRAL”, Ediciones Gestión 2000 S.A. Barcelona-España 1997.



REFERENCIAS DE INTERNET

www.contador.cl/paginas/cursos/

www.cuadrodemandando.unizar.es

www.empresariales.ucn.cl/gachocce/finanzas1.prog.2001/.doc

www.santander.com.mx/pymes/productos/pr_credpyme.html

www.bvg.fin.ec/esp/financiamiento/requisitos.asp

www.unamosapuntes.com/wbase1/finanzas.html