

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES**

**UNIDAD DE INVESTIGACION DE LA FACULTAD DE CIENCIAS  
CONTABLES**



## **INFORME FINAL**

**“EL ESTADO DE VALOR ECONOMICO AGREGADO HISTORICO Y LA TOMA  
DE DECISIONES GENERALES, CASO: INDUSTRIAS WILLY BUSCH S.A.,  
PERIODO 2021”**

**(Aprobado por Resolución Rectoral N°661-2022-R)**

**(Periodo de ejecución: Del 01 de Setiembre de 2022 al 31 de agosto de 2023)**

**AUTOR**

**RAÚL WALTER CABALLERO MONTAÑEZ**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

**CIENCIAS SOCIALES – NEGOCIOS Y ADMINISTRACIÓN**

**CALLAO, 2023- PERÚ**

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large loop and a trailing line.

# ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS .....	3
ÍNDICE DE FIGURAS.....	5
RESUMEN .....	6
ABSTRACT.....	7
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	8
1.1. Descripción De La Realidad Problemática.....	8
1.2. Formulación Del Problema .....	9
1.2.1. Problema General.....	9
1.2.2. Problemas Específicos .....	9
1.3. Objetivos .....	9
1.3.1. Objetivo General.....	9
1.3.2. Objetivos Específicos .....	10
1.4. Justificación de la Investigación .....	10
1.5. Delimitantes de la Investigación .....	10
1.5.1. Teórica.....	10
1.5.2. Temporal .....	10
1.5.3. Espacial .....	10
II. MARCO TEÓRICO .....	11
2.1. Antecedentes .....	11
2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	11
2.1.2. Antecedentes Nacionales .....	12
2.2 Bases teóricas .....	12
2.3 Marco conceptual.....	23

2.4	Definición de términos .....	42
III.	HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	43
3.1.	Hipótesis General .....	43
3.2.	Hipótesis Específicas .....	43
3.3.	Operacionalización De Variables .....	43
IV.	METODOLOGÍA DEL PROYECTO .....	44
4.1.	Diseño Metodológico .....	44
4.2.	Método De Investigación .....	44
4.3.	Población Y Muestra.....	44
4.4.	Lugar De Estudio.....	44
4.5.	Técnicas E Instrumentos .....	44
4.6.	Análisis Y Procesamiento De Datos .....	45
V.	RESULTADOS .....	46
5.1.	Resultados descriptivos.....	46
VI.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	64
6.1.	Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados. ....	64
6.2.	Contrastación de los resultados con otros estudios similares .....	65
6.3.	Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes.....	68
VII.	CONCLUSIONES .....	70
VIII.	RECOMENDACIONES .....	71
IX.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	72



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Operacionalización De Variables</i> .....	43
Tabla 2.....	46
<i>Determinación de la Utilidad Neta después de Impuestos</i> .....	46
Tabla 3.....	47
<i>Determinación de la Inversión Operativa Promedio neta aportado por los Socios</i> .....	47
Tabla 4.....	48
<i>Inversión Operativa Promedio del año</i> .....	48
Tabla 5.....	49
<i>Costo de Oportunidad del año</i> .....	49
Tabla 6.....	50
<i>Determinación del Costo de Capital Promedio por cada periodo</i> .....	50
Tabla 7.....	51
<i>Determinación del EVA en cada periodo</i> .....	51
Tabla 8.....	52
<i>Estado de Resultados Integrales</i> .....	52
Tabla 9.....	53
<i>Estado de Valor Económico Agregado</i> .....	53
Tabla 10.....	54
<i>Determinación de Ratios de Rentabilidad</i> .....	54
Tabla 11.....	55
<i>Determinación de Solvencia</i> .....	55
Tabla 12.....	56
<i>Determinación del Costo de Capital Promedio por cada periodo replanteado</i> .....	56
Tabla 13.....	57
<i>Determinación de la Inversión Operativa Promedio Neta Aportado por los Socios</i> .....	57
Tabla 14.....	57



<i>Inversión Operativa Promedio del año considerando todos los pasivos</i> .....	58
Tabla 15.....	59
<i>Costo de Oportunidad del año replanteado</i> .....	59
Tabla 16.....	60
<i>Estado de Valor Económico Agregado Replanteado</i> .....	60
Tabla 17.....	61
<i>Determinación de Ratios de Rentabilidad Replanteado</i> .....	61
Tabla 18.....	62
<i>Determinación de la Solvencia Replanteado</i> .....	62



## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 .....	46
Determinación de la Utilidad Neta después de Impuestos .....	46
Figura 2 .....	47
Determinación de la Inversión Operativa Promedio neta aportado por los Socios.....	47
Figura 3 .....	48
Inversión Operativa Promedio del año .....	48
Figura 4 .....	49
Costo de Oportunidad del año.....	49
Figura 5 .....	51
Determinación del EVA en cada periodo.....	51
Figura 6 .....	54
Determinación de Ratios de Rentabilidad .....	54
Figura 7 .....	55
Determinación de Solvencia .....	55
Figura 8 .....	57
Determinación de la Inversión Operativa Promedio Neta Aportado por los Socios .....	57
Figura 9 .....	58
Inversión Operativa Promedio del año considerando todos los pasivos.....	58
Figura 10 .....	60
Costo de Oportunidad del año replanteado .....	60
Figura 11 .....	62
Determinación de Ratios de Rentabilidad Replanteado .....	62
Figura 12 .....	63
Determinación de la Solvencia Replanteado .....	63



## RESUMEN

En la actualidad, los gestores de los negocios, por intermedio de la gerencia de cada una de sus empresas, debido a la alta competencia requieren información relevante, fidedigna y oportuna para la toma de decisiones económicas y financieras. Los estados financieros básicos o de propósito general NIC N°1 (2021) son herramientas muy importantes para conocer cuál es la situación económica y financiera de un ente, sin embargo, estos estados financieros, por su naturaleza y limitaciones en su aplicabilidad, no son suficientes para proveer de mayor información a la gerencia para la toma de decisiones, es por ello, las empresas, para uso interno, utilizan, desde el punto de vista gerencial, utilizan herramientas o estados financieros, que sean útiles a las empresas para mejorar la toma de decisiones. El objetivo de esta investigación es proponer un nuevo estado financiero que le permita conocer a la gerencia y demás interesados los resultados de un periodo sobre la base de las expectativas que se hayan propuesto los directivos al inicio del ejercicio. El tipo de investigación fue de carácter aplicada de tipo transversal. Para la investigación se utilizó el diseño descriptivo comparativo que está orientado a conocer la diferencia que hay entre el Estado de Resultado Integral y el nuevo estado de resultado que se propone. En la presente investigación se concluye, que el Estado del Valor Económico Agregado Histórico es una información muy útil para la toma de decisiones

empresariales privadas caso: Industrias Willy Busch S.A.



## ABSTRACT

Currently, business managers, through the management of each of their companies, due to high competition, require relevant, reliable and timely information for economic and financial decision making. The basic or general purpose financial statements NIC N°1 (2021) are very important tools to know the economic and financial situation of an entity, however, these financial statements, due to their nature and limitations in their applicability, are not enough to provide more information to management for decision-making, that is why companies, for internal use, use, from a managerial point of view, use tools or financial statements, which are useful to companies to improve decision-making. decisions. The objective of this investigation is to propose a new financial statement that allows management and other interested parties to know the results of a period based on the expectations that the managers have proposed at the beginning of the exercise. The type of research was of an applied, cross-sectional nature. For the investigation, the comparative descriptive design was used, which is aimed at knowing the difference between the Comprehensive Income Statement and the new proposed income statement. In the present investigation it is concluded that the State of the Historical Economic Value Added is very useful information for private business decision making case: Industrias Willy Busch S.A



## I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1. Descripción De La Realidad Problemática

La globalización está generando grandes cambios en la forma de ver y gestionar los negocios, la tecnología y la comunicación son ejes fundamentales en todos estos cambios, para tal efecto la información es fundamental para ser frente a estas nuevas exigencias, sin ella, las empresas están condenadas al fracaso.

Los gestores de los negocios, por intermedio de la gerencia de cada una de sus empresas, debido a la alta competencia requieren información relevante, fidedigna y oportuna para la toma de decisiones económicas y financieras. Los estados financieros básicos o de propósito general son herramientas muy importantes para conocer cuál es la situación económica y financiera de un ente como son: Estado de Situación Financiera, Estado del Resultado Integral, Estado de Flujos de Efectivo y el Estado de cambios en el Patrimonio.

Sin embargo, estos estados financieros, por su naturaleza y limitaciones en su aplicabilidad, no son suficientes para proveer de mayor información a la gerencia para la toma de decisiones, es por ello, las empresas, para uso interno, están autorizados, desde el punto de vista gerencial, de formular otras herramientas o estados financieros, que sean útiles a las empresas para mejorar la toma de decisiones.

Los tiempos actuales cada vez son más competitivos, los negocios exigen mayores herramientas que les permitan conocer con prontitud y fiabilidad lo que sucede en sus negocios. Los Estados Financieros juegan un rol muy importante en las decisiones financieras de una empresa; sin embargo, estos no son suficientes debido a que no todos los negocios son iguales, en mucho de los casos tienen su propia complejidad por lo que requiere determinadas herramientas hechas a la medida.

Los nuevos avances tecnológicos han transformado totalmente el mundo de los negocios. Ahora, en una economía basada en los conocimientos y

la información, siendo estos factores claves, en la generación de la riqueza.

El Estado de Resultado Integral, si bien es cierto, mide el resultado de un periodo determinado; sin embargo esto no ayuda a conocer, si el resultado de un periodo cumple con las expectativas que se planteó la empresa al inicio de un proyecto o de un periodo, en consecuencia se plantea un nuevo estado financiero : El Estado de Valor Económico Agregado Histórico el cual nos dará la información requerida para ayudar a la toma de decisiones gerenciales y financieras durante un periodo determinado.

## **1.2. Formulación Del Problema**

### **1.2.1. Problema General**

¿Cómo el Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.?

### **1.2.2. Problemas Específicos**

- a) ¿Cómo el Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones económicas gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.?
- b) ¿Cómo el Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones financieras gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.?

## **1.3. Objetivos**

### **1.3.1. Objetivo General**

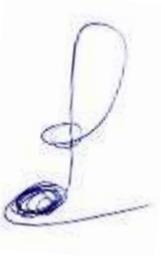
Determinar que el Estado de Valor Económico Histórico mejora la toma de decisiones gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- a) Determinar que el Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones económicas gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.
- b) Determinar que el Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones financieras gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.

### **1.4. Justificación de la Investigación**

El Estado de Resultado Integral, si bien es cierto, mide el resultado de un periodo determinado; sin embargo, los elementos que lo conforman y la forma en cómo está estructurado, no ayudan a la toma de decisiones gerenciales relacionado a las decisiones financieras durante un periodo determinado por lo que, desde un punto de vista gerencial se hace necesario generar nuevas herramientas de medición que permitan una mejor toma de decisiones gerenciales.



### **1.5. Delimitantes de la Investigación**

#### **1.5.1. Teórica**

Debido a que es un planteamiento nuevo, es posible que no exista muchos antecedentes al respecto por lo que se trabajará con la normativa existente al respecto.

#### **1.5.2. Temporal**

El trabajo de investigación será desarrollado utilizando información del periodo 2021 de las empresas privadas del Perú.

#### **1.5.3. Espacial**

El trabajo de investigación se limitará a un estudio de caso: La empresa Industrias Willy Busch S. A

## II. MARCO TEÓRICO

### 2.1. Antecedentes

Los antecedentes bibliográficos de la investigación están dados por las siguientes referencias.

#### 2.1.1. Antecedentes Internacionales

Con respecto al Estado de Valor Económico Agregado, Li Bonilla (2013) afirma lo siguiente:

“El concepto del EVA es una variación o modificación de lo que tradicionalmente se conocía como “Ingreso o beneficio residual”, es decir, el resultado que se obtenía al restar a la utilidad operacional los costos del capital”.

Ramírez, Carbajal y Zambrano (2012), con respecto al EVA y la toma de decisiones, en su artículo científico, concluyó lo siguiente:

La creación de valor incluye la toma de decisiones financieras por parte de los administradores de las empresas, las cuales, si son adecuadas, garantizan la generación de valor y la permanencia de las empresas en el competitivo mundo de los negocios; además de que facilita la administración de los recursos indispensables para su desarrollo y/o crecimiento. El valor económico agregado EVA, es un método que puede ser utilizado tanto para evaluar alternativas de inversión, como para evaluar el desempeño de los administradores de la empresa. (p. 167).

Herrera (2006), en su artículo científico, menciona lo siguiente:

El EVA puede ser utilizado como una importante medida de gestión de los administradores, para empresas que no cotizan en bolsa o inversionistas en equipo. Maximizar el valor del EVA coincide con maximizar el valor de la empresa si las medidas tomadas para maximizar el EVA coinciden con el incremento del flujo de caja en el largo plazo. El EVA es una medida de corto plazo, por lo cual es una

condición necesaria pero no suficiente para incrementar la riqueza de los accionistas, debido a que maximizar el valor del EVA en un período específico no coincide necesariamente con maximizar el MVA (p.57).

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales**

Según Miranda (2018), en su investigación; sostiene que el EVA: “Es un método de evaluación del desempeño financiero para calcular el verdadero beneficio económico de una empresa, haciendo un indicador atractivo para los shareholders y stakeholders”. (p.10)

Según ESAN Business (2016), las estrategias para aumentar el EVA son las siguientes:

- Mejorar la eficiencia de los activos actuales, sin invertir.
- Aumentar las inversiones con rentabilidad superior al costo de capital promedio ponderado.
- Liberar inversiones ociosas o mejorar la estructura del capital de trabajo.
- Desinvertir en activos con rentabilidad inferior al costo de capital promedio ponderado.
- Administrar los riesgos de la deuda.

Vergíú & Bendezú (2007) concluyó:

El EVA evalúa la empresa sin distorsiones contables, es decir libre de aplicación de normativa contable permisibles por lo establecido en la legislación tributaria.

El EVA determina la generación del valor del capital invertido en un determinado periodo.

## **2.2 Bases teóricas**

Según, Lambreton & Garza (2016) define que:

### **Estados Financieros**

:Se les llama Estados financieros a los reportes que emiten las organizaciones para informar a los interesados su situación financiera, el resultado de sus operaciones, así como los cambios en la participación de los propietarios, entre otros aspectos, con el propósito de que los usuarios puedan utilizarlos con confianza para la toma de decisiones. Los estados financieros deben mostrar el resultado de las transacciones que realiza una entidad, así como de los eventos económicos que la puedan haber afectado como las devoluciones o la inflación (p. 56).

Según Ferrer, A. (2012) los estados financieros deben cumplir con los aspectos siguientes:



**Objetivo:** brindar a sus usuarios información razonable sobre la situación actual de la empresa y su evolución habida durante un periodo determinado, con la finalidad de que puedan tomar las decisiones que le son propias.

**Contenido:** la información a ser brindada a los usuarios debe incluir:

- Descripción cualitativa y cuantitativa de los recursos económicos de la empresa en un momento determinado.
- Análisis de los hechos significativos que dieron lugar, durante el periodo considerado, a aumentos o disminuciones en los recursos económicos netos de la empresa.
- Resumen de las actividades financieras y de inversión de la empresa durante cierto periodo (p. 22).

### Características de los Estados Financieros

Según Ferrer (2012) manifiesta que los estados financieros de uso general deben tener las siguientes características:

1. **Comprensibilidad:** debiendo ser la información clara y entendible por los usuarios con conocimiento razonable sobre negocios y actividades económicas.
2. **Relevancia:** Con información útil, oportuna y de fácil acceso en el proceso de toma de decisiones de los usuarios que no estén en

posición de obtener información a la medida de sus necesidades. La información es relevante cuando influye en las decisiones económicas de los usuarios al asistirlos en la evaluación de eventos presentes, pasados o futuros o confirmando o corrigiendo sus evaluaciones pasadas.

3. **Confiabilidad:** para lo cual la información debe ser representada de modo razonable los resultados y la situación financiera de la empresa, debe estar Libre de errores, debe informar todo aquello que es necesario para comprender, evaluar e interpretar correctamente la situación financiera de la empresa finalmente, la información debe ser comparable a través del tiempo (p. 41).



A continuación, se hace hincapié en los estados de situación financiera y estado de resultado ya que son los estados que se tratan en nuestro trabajo de investigación.

### **Estado de situación financiera**

Zans (2009) señala que: “Es la información comprensible, confiable, consistente integrando toda la información de actividades y operaciones de la entidad y si es necesario puede ser comparable con otros períodos” (p. 65).

Según Ferrer (2012), el estado de situación financiera está estructurado de la siguiente manera:

- **Activo:** son los recursos controlados por la empresa, como resultado de transacciones y otros eventos pasados, de cuya utilización se espera que fluyan beneficios económicos a la empresa.
- **Pasivo:** son las obligaciones presentes como resultado de hechos pasados, proviniéndose que su liquidación produzca para la empresa una salida de recursos.
- **Patrimonio neto:** está constituido por las partidas que representan recursos aportados por los socios o accionistas, los excedentes generados por las operaciones que realiza la empresa y otras partidas

que señalen las disposiciones legales, estatutarias y contractuales. debiéndose indicar claramente el total de esta cuenta (p. 46).

### **Estado de resultados**

Zans (2009) define que “Es un reporte estructurado financiero que en base a un período determinado indica de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y el beneficio o pérdida que ha generado” (p. 16).

Solís (2015) señala en su investigación; que en la formulación de los Estados de Resultados se debe observar lo siguiente:

- Debe incluirse todas las partidas que representen ingresos o ganancias y gastos o pérdidas originados durante el período.
- Sólo debe incluirse las partidas que afecten la determinación de los resultados netos;

Los ingresos representan entrada de recursos en forma de incrementos del activo o disminuciones del pasivo o una combinación de ambos, que generan incrementos en el patrimonio neto, devengados por la venta de bienes, por la prestación de servicios o por la ejecución de otras actividades realizadas durante el período, que no provienen de los aportes de capital.

Los gastos representan flujos de salida de recursos en forma de disminuciones del activo o incrementos del pasivo o una combinación de ambos, que generan disminuciones del patrimonio neto, producto del desarrollo de actividades como administración, comercialización, investigación, financiación y otros realizadas durante el período, que no provienen de los retiros de capital o de utilidades (p. 20).

En su libro Costos para Gerenciar Organizaciones por Sectores Económicos. Apaza (2016) indica:





En los sistemas de contabilidad tradicional muchas compañías parecen prósperas cuando en realidad no lo son, ya que su beneficio contable no supera el coste del capital invertido. De esta forma se destruye la riqueza de los inversores.

El concepto EVA trata de incorporar la idea de coste de oportunidad a la noción tradicional de beneficio contable, dejando en evidencia el hecho de que si una empresa no produce el dinero que los inversores esperan recibir se origina la llamada descapitalización económica, el camino más seguro hacia el fracaso financiero.

Los estados financieros tradicionales para medir sus resultados no consideran el costo de capital de los accionistas, por esta razón no les permite saber si la empresa está generando valor o no, en tal sentido, el EVA (Economic Value Added) o Valor Económico Agregado mide el resultado esperado tomando en consideración el Costo de Capital que incluye como factor importante los riesgos. De esta manera se podrá apreciar si la rentabilidad es mayor a este costo de capital se estará generando un efecto de apalancamiento financiero que les permite crecer a los accionistas a mayor velocidad.

### **Valor Económico Agregado – EVA**

En su libro Costos para Gerenciar Organizaciones por Sectores Económicos. Apaza (2016) indica:

El EVA es la cantidad que resulta de restar a la utilidad operativa después de impuestos, el costo promedio ponderado de capital multiplicado por los activos.

La medición del Valor Agregado (EVA) es una herramienta poderosa que posibilita conocer si una empresa crea valor para sus propietarios, en otras palabras si se crea la utilidad real esperada que más allá de las mediciones tradicionales para evaluar la gestión o el desempeño de una organización.



Esta medida el uso racional de los recursos que intervienen en el desarrollo de la actividad empresarial, es decir que es el resultado de haber cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas.

EVA es una medida de actuación, es parte de una cultura: la de Gerencia del Valor, que es una forma para que todos los que toman decisiones en una empresa se coloquen en una posición que permita delinear estrategias y objetivos encaminados fundamentalmente a la creación de valor.

Si a todos los ingresos operacionales se le deducen la totalidad de los gastos operacionales, el valor de los impuestos y el costo de oportunidad del capital se obtiene el EVA.

Por lo tanto, en esta medida se considera la productividad de todos los factores utilizados para desarrollar la actividad empresarial.

En otras palabras, el EVA es el resultado obtenido una vez se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas.

Es decir, el valor agregado o utilidad económica se fundamenta en que los recursos empleados por una empresa o unidad estratégica de negocio debe producir una rentabilidad superior a su costo, pues de no ser así es mejor trasladar los bienes utilizados a otra actividad.

Esto obliga a un análisis más profundo que el desarrollado por los indicadores tradicionales de crecimiento en ingresos, utilidades y activos como factores de evaluación del desempeño.

Esto, además, obliga a una presentación más clara de los balances para establecer los diferentes recursos, bienes y derechos empleados por cada unidad estratégica de negocio en su proceso de generación de utilidades y flujo de caja.

La toma de decisiones puede ser influida por el tipo de indicadores seleccionados para medir el desempeño.

Empresas dirigidas hacia el uso de parámetros como la utilidad neta, los diferentes márgenes de ganancias o el crecimiento de las ventas pueden desarrollar un punto de vista miope e ignoran otros elementos de análisis como la racionalización del capital de trabajo o la productividad derivada del uso de la capacidad instalada.



La evaluación de dichas oportunidades solo puede basarse en el uso de indicadores enfocados en el concepto de valor.

En tal sentido, este modelo aplicado a las empresas industriales de fabricación de filtros en el distrito de Ate, es perfectamente aplicable, por consiguiente se convierte en una herramienta muy potente en la toma de decisiones empresariales especialmente en el proceso de la toma de decisiones.

### **El Modelo EVA**

En su libro *Costos para Gerenciar Organizaciones por Sectores Económicos*. (Apaza, 2016) indica:

- Las empresas en general siempre buscan dos objetivos el económico y el social, dentro de lo económico podemos sintetizar los más relevantes:
- Crecimiento económico es decir incrementar el valor de la empresa
- Incrementar la riqueza de los accionistas.
- Minimizar el riesgo:
- Equilibrio financiero
- Asegurar la liquidez

### **Factores que influyen en el valor de la empresa:**

Los factores que influyen en el proceso de creación de valor se encuentran:

**Política de dividendos.** Si se obtienen grandes utilidades y se reparten pocos dividendos, se origina un crecimiento por la reinversión de las utilidades.

**Riesgo.** A un mayor riesgo deben esperarse mayores resultados para lograr una adecuada rentabilidad.

**Perspectivas futuras del negocio.** Se deben considerar aspectos económicos, políticos, socios culturales, tecnológicos y ambientales.

### **CÁLCULO DEL EVA**

$$\text{EVA} = \text{UODI} - (\text{CPPC} \times \text{AO})$$

De donde:

**EVA** = Valor económico agregado

**UODI** = Utilidad operacional después de impuestos

**CPPC** = Costo promedio ponderado de capital

**AO**= Activos operacionales

**Costo promedio ponderado de capital.** Es el costo del total del financiamiento de Una empresa, la misma que para financiar sus necesidades para invertir puede acudir a dos fuentes básicas de financiamiento por deuda y por el capital propio.

La deuda es capital de terceros pudiendo ser el crédito de proveedores, préstamos bancarios y el aporte de capital propio que es el aporte de los inversionistas, accionistas o socios de la empresa. Ambos recursos tienen un costo para la empresa, el cual se puede expresar en términos de tasa de interés.

Costo Promedio Ponderado del Capital (CPPC) Este valor es un dato fundamental para el proceso de toma de decisiones de inversión. El cálculo se realiza multiplicando el costo específico de cada forma de financiamiento por su proporción en la estructura de capital de la empresa

y sumando los valores ponderados. (1) CPPC = costo de la deuda x (pasivo/activo) x (1 - t) + costo del capital x (patrimonio / activo)

Mediante estos ratios financieros los gerentes financieros, las financieras que otorgan créditos de diversa índole y los analistas de mercado de capitales buscan determinar qué factores del negocio están afectando a la empresa en su crecimiento. Pero este análisis presenta algunas desventajas como:

Grandes empresas tienen diversas líneas productivas que no necesariamente están dentro un sector económico por lo que es difícil encontrar un promedio para compararlas con otras empresas.



**Los activos operacionales.** Es una medida comúnmente utilizada para el cálculo de la rentabilidad de los activos. Se calcula restando los pasivos operativos de los activos operativos. Las actividades de operación son los procesos que ocurren diariamente y se requieren día a día. Esto incluye las transacciones de activos operacionales, así como los pasivos. Por ejemplo,

**No hay ninguna fuente en el documento actual.** La compra de inventario es una transacción de activos de operación; sin embargo, pagar por el inventario a crédito es una actividad de operación.

El Marco conceptual del Consejo Normativo de Contabilidad (2021) indica:

**Ingresos:** Son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del ejercicio, en forma de:

- Entradas o incrementos de valor de los activos una maquinaria recibida en donación el aumento de una cuenta por cobrar por diferencia de cambio
- Como disminuciones de las obligaciones una condonación de deudas.
- Que dan como resultado aumentos del patrimonio neto. No están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.

**Gastos:** Son las disminuciones en los beneficios económicos, producidos a lo largo del ejercicio, en forma de:

Salidas o disminuciones del valor de los activos

- Venta de mercaderías
- Morosidad de clientes
- Depreciación de activos fijos

De nacimiento o aumento de los pasivos

- Consumo de energía eléctrica
- Aumento de una cuenta por pagar por diferencia de cambio

Que dan como resultado disminuciones en el patrimonio neto. No están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio.

López et al. (2019), manifiestan que; en la actualidad los inversionistas se centran en la evaluación de factores humanos, políticos, legales y financieros entre otros para la toma de decisiones; sin embargo, necesitan de un método de evaluación que permita conocer cuál es el estado real de las utilidades de la organización, cuáles son las inversiones que permiten maximizar el rendimiento y tener un reporte claro, oportuno y veraz de las actividades operativas y financieras realizadas por la gerencia de la organización en la búsqueda de la generación de valor.

Es por esto que el Valor Económico Agregado (EVA) no solo es una de las metodologías de valoración de empresas más usadas entre los inversionistas, sino que también es una herramienta que le permite a los gestores orientar las decisiones en la búsqueda de nuevos mercados, mejorar el proceso de venta, identificar el nivel óptimo de activos fijos para la obtención de beneficios, reducir las cargas logísticas y buscar un mayor margen de contribución que genere un incremento en el valor agregado al cliente brindando productos o servicios de mejor calidad.

Valiente & Oliver (2016), menciona que:

En la gestión de estas empresas se comete el error de no estudiar y analizar a profundidad los niveles de riesgo en el momento de concebir un préstamo financiero, endeudamiento de capital, equilibrio de deudas en el tiempo entre otros. El descuido de ello produce descalces relacionado al tipo de cambio u moneda, pago de intereses innecesarios, dependencia o tensión financiera que obliga a la entidad realizar gastos que a lo largo del tiempo ocasionan pérdidas evitables.

La elaboración de un presupuesto anual es una tarea no habitual en las empresas, el no establecer una proyección en base a los objetivos generales y específicos así como la realización de planes estratégicos, planes operativos, medidas de control y estructuración orgánica que conlleva avanzar sin una dirección u horizonte incierto.

La toma de decisiones en esta situación son soluciones a corto plazo, apresuradas y sin medición de las repercusiones encaminando a la empresa a la salida del mercado.

El realizar las operaciones con eficacia en cumplimiento de los objetivos previstos no garantiza que la entidad este realizando un buen desempeño, también es importante la práctica de la eficiencia, ya que la ausencia de ésta acarrea desperdicios de recursos tanto humanos, económicos y materiales. Esta acción genera que se logre resultados con altos costos y esfuerzos.

Según Jakub et al. (2015), indican que; “El EVA determina los criterios de desempeño empresarial, la efectividad de su estructura financiera, así como una tasa de referencia única para las distintas actividades de la empresa – financiera actividades, actividades de inversión, etc.”

Stern et al. (2002), en su investigación indica que; el hecho de que el EVA tome en cuenta el monto del capital es significativo. Muestra si un negocio está creando o destruyendo riqueza, reconociendo que los accionistas pudieron haber generado un retorno invirtiendo en otro



lado. Con el tiempo, una empresa que hace crecer su EVA aumentará su valor de mercado, además menciona que las ventajas de utilizar el EVA para evaluar (y también de manejar) un negocio son:

1. Alinea los intereses de los accionistas (crear riqueza) con los de la gerencia (utilizar los activos de la compañía de la forma más productiva posible).
2. Es una medida financiera simple, clara y fácil de comprender, incluso para quienes no conocen mucho de finanzas.
3. Puede reemplazar a muchas otras medidas tales como: participación de mercado, crecimiento de ganancias, resultados contra presupuesto y otras.

### 2.3 Marco conceptual



#### **EVA VALOR AGREGADO – EVA**

En su libro *Costos para gerenciar Organizaciones por sectores Económicos*. (Chambergó, 2016).

El EVA es la cantidad que resulta de restar a la utilidad operativa después de impuestos, el costo promedio ponderado de capital multiplicado por los activos.

La medición del Valor Agregado (EVA) es una herramienta poderosa que posibilita conocer si una empresa crea valor para sus propietarios, en otras palabras si se crea la utilidad real esperada que más allá de las mediciones tradicionales para evaluar la gestión o el desempeño de una organización.

Esta medida el uso racional de los recursos que intervienen en el desarrollo de la actividad empresarial, es decir que es el resultado de haber cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas.

EVA es una medida de actuación, es parte de una cultura: la de Gerencia del Valor, que es una forma para que todos los que toman decisiones en

una empresa se coloquen en una posición que permita delinear estrategias y objetivos encaminados fundamentalmente a la creación de valor.

Si a todos los ingresos operacionales se le deducen la totalidad de los gastos operacionales, el valor de los impuestos y el costo de oportunidad del capital se obtiene el EVA.

Por lo tanto, en esta medida se considera la productividad de todos los factores utilizados para desarrollar la actividad empresarial.

En otras palabras, el EVA es el resultado obtenido una vez se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas.

Según Apaza (2005) comenta que:

El valor agregado o utilidad económica se fundamenta en que los recursos empleados por una empresa o unidad estratégica de negocio debe producir una rentabilidad superior a su costo, pues de no ser así es mejor trasladar los bienes utilizados a otra actividad.

Esto obliga a un análisis más profundo que el desarrollado por los indicadores tradicionales de crecimiento en ingresos, utilidades y activos como factores de evaluación del desempeño.

Esto, además, obliga a una presentación más clara de los balances para establecer los diferentes recursos, bienes y derechos empleados por cada unidad estratégica de negocio en su proceso de generación de utilidades y flujo de caja.

La toma de decisiones puede ser influida por el tipo de indicadores seleccionados para medir el desempeño.

Empresas dirigidas hacia el uso de parámetros como la utilidad neta, los diferentes márgenes de ganancias o el crecimiento de las ventas pueden desarrollar un punto de vista miope e ignoran otros elementos



de análisis como la racionalización del capital de trabajo o la productividad derivada del uso de la capacidad instalada.

La evaluación de dichas oportunidades solo puede basarse en el uso de indicadores enfocados en el concepto de valor.

En el punto anterior se describió cómo las utilidades, la rentabilidad y el flujo de caja libre, permiten en forma inmediata, la permanencia de la empresa. En el largo plazo la combinación de los tres elementos deja a la organización alcanzar sus objetivos de crecimiento.

## **EL MODELO DEL EVA**

Las empresas en general siempre buscan dos objetivos el económico y el social, dentro de lo económico podemos sintetizar los más relevantes:

- Crecimiento económico es decir incrementar el valor de la empresa
- Incrementar la riqueza de los accionistas.
- Minimizar el riesgo:
  - Equilibrio financiero
  - Asegurar la liquidez

## **FACTORES QUE INFLUYEN EN EL VALOR DE LA EMPRESA**

Los factores que influyen en el proceso de creación de valor se encuentran:

**Política de dividendos.** Si se obtienen grandes utilidades y se reparten pocos dividendos, se origina un crecimiento por la reinversión de las utilidades.

**Riesgo.** A un mayor riesgo deben esperarse mayores resultados para lograr una adecuada rentabilidad.

**Perspectivas futuras del negocio.** Se deben considerar aspectos económicos, políticos, socios culturales, tecnológicos y ambientales.



## CÁLCULO DEL EVA

$$\text{EVA} = \text{UODI} - (\text{CPPC} \times \text{AO})$$

De donde:

**EVA** = Valor económico agregado

**UODI** = Utilidad operacional después de impuestos

**CPPC** = Costo promedio ponderado de capital

**AO** = Activos operacionales

**Costo promedio ponderado de capital.** Es el costo del total del financiamiento de Una empresa, la misma que para financiar sus necesidades para invertir puede acudir a dos fuentes básicas de financiamiento por deuda y por el capital propio.

La deuda es capital de terceros pudiendo ser el crédito de proveedores, préstamos bancarios y el aporte de capital propio que es el aporte de los inversionistas, accionistas o socios de la empresa. Ambos recursos tienen un costo para la empresa, el cual se puede expresar en términos de tasa de interés.

Costo Promedio Ponderado del Capital (CPPC) Este valor es un dato fundamental para el proceso de toma de decisiones de inversión. El cálculo se realiza multiplicando el costo específico de cada forma de financiamiento por su proporción en la estructura de capital de la empresa y sumando los valores ponderados. (1)  $\text{CPPC} = \text{costo de la deuda} \times (\text{pasivo/activo}) \times (1 - t) + \text{costo del capital} \times (\text{patrimonio / activo})$

Mediante estos ratios financieros los gerentes financieros, las financieras que otorgan créditos de diversa índole y los analistas de mercado de capitales buscan determinar qué factores del negocio están afectando a la empresa en su crecimiento. Pero este análisis presenta algunas desventajas como:

- Grandes empresas tienen



diversas líneas productivas que no necesariamente están dentro un sector económico por lo que es difícil encontrar un promedio para compararlas con otras empresas.

**Los activos operacionales.** Es una medida comúnmente utilizada para el cálculo de la rentabilidad de los activos. Se calcula restando los pasivos operativos de los activos operativos. Las actividades de operación son los procesos que ocurren diariamente y se requieren día a día. Esto incluye las transacciones de activos operacionales, así como los pasivos. Por ejemplo:

**No hay ninguna fuente en el documento actual.** La compra de inventario es una transacción de activos de operación; sin embargo, pagar por el inventario a crédito es una actividad de operación.

#### **Pasos para calcular el Eva:**

Se deben seguir los siguientes pasos:

- Calcular la utilidad operativa después de impuestos (UODI). Representa la utilidad operacional neta (UON) antes de gastos financieros y después del Impuesto Sobre la Renta y Participación de los Trabajadores en las Utilidades (T)
- Identificar el Capital de la empresa (Capital)
- Determinar el Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP)
- Calcular el Valor Agregado (EVA) de la empresa.

La determinación de la ecuación se calcula mediante la diferencia entre la tasa de retorno del capital  $r$  y el costo de capital promedio ponderado CCPP, multiplicada por el valor económico en libros del capital invertido en el negocio:

$$\text{EVA} = (r - \text{CCPP}) (\text{Capital}) \dots\dots\dots \text{Ecuación 1}$$

Pero,  $r$  es igual a:

$$r = \text{UODI} / \text{Capital} \dots\dots\dots \text{Ecuación 2}$$



$$\text{UODI} = (r) (\text{Capital})$$

Dado que UODI es:

$$\text{UODI} = (\text{UON}) (1 - T)$$

De la ecuación 1 obtenemos:

$$\text{EVA} = (r) (\text{Capital}) - (\text{CCPP}) (\text{Capital}) \text{ Ecuación 3}$$

Y teniendo en cuenta la ecuación (2) se tiene:

$$\text{EVA} = \text{UODI} - (\text{CCEPP}) (\text{Capital})$$

De la ecuación (4), se puede decir que EVA es el ingreso residual o utilidad operacional menos un cargo por la utilización del capital.

Para mostrar la operatividad del EVA se presenta el siguiente ejemplo:

La empresa "XX", tiene una utilidad operativa después de impuestos (UODI) de \$3'000,000.00 un Costo de Capital Promedio Ponderado de 10%, y su Capital es de \$ 20'000,000.00;

El cálculo del EVA será:

$$\text{EVA} = \text{UODI} - (\text{CPPC}) (\text{Capital})$$

$$\text{EVA} = 3'000,000.00 - (10\%) (20'000,000.00)$$

$$\text{EVA} = 1'000,000.00$$

Lo cual indica que la empresa "XX" creó valor por \$1'000,000.00 para sus accionistas.

Pasos para calcular el Eva:

Se deben seguir los siguientes pasos:



- Calcular la utilidad operativa después de impuestos (UODI). Representa la utilidad operacional neta (UON) antes de gastos financieros y después del Impuesto Sobre la Renta y Participación de los Trabajadores en las Utilidades (T)
- Identificar el Capital de la empresa (Capital)
- Determinar el Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP)
- Calcular el Valor Agregado (EVA) de la empresa.

La determinación de la ecuación se calcula mediante la diferencia entre la tasa de retorno del capital  $r$  y el costo de capital promedio ponderado CCPP, multiplicada por el valor económico en libros del capital invertido en el negocio:

$$\text{EVA} = (r - \text{CCPP}) (\text{Capital}) \dots\dots\dots \text{Ecuación 1}$$

Pero,  $r$  es igual a:

$$r = \text{UODI} / \text{Capital} \dots\dots\dots \text{Ecuación 2}$$

$$\text{UODI} = (r) (\text{Capital})$$

Dado que UODI es:

$$\text{UODI} = (\text{UON}) (1 - T)$$

De la ecuación 1 obtenemos:

$$\text{EVA} = (r) (\text{Capital}) - (\text{CCPP}) (\text{Capital}) \dots\dots\dots \text{Ecuación 3}$$

Y teniendo en cuenta la ecuación (2) se tiene:

$$\text{EVA} = \text{UODI} - (\text{CCPP}) (\text{Capital})$$

De la ecuación (4), se puede decir que EVA es el ingreso residual o utilidad operacional menos un cargo por la utilización del capital.

Para mostrar la operatividad del EVA se presenta el siguiente ejemplo:

La empresa "XX", tiene una utilidad operativa después de impuestos (UODI) de \$3'000,000.00 un Costo de Capital Promedio Ponderado de 10%, y su Capital es de \$ 20'000,000.00;

El cálculo del EVA será:

$$\text{EVA} = \text{UODI} - (\text{CPPC}) (\text{Capital})$$

$$\text{EVA} = 3'000,000.00 - (10\%) (20'000,000.00)$$

$$\text{EVA} = 1'000,000.00$$

Lo cual indica que la empresa "XX" creó valor por \$1'000,000.00 para sus accionistas.



Activos utilizados para el cálculo del Eva:

La claridad de la información financiera presentada en el balance general y el estado de resultados se hace necesaria para un adecuado cálculo del EVA.

Un primer problema que se presenta para la determinación del valor se presenta en la definición de los activos que se deben tener en cuenta.

Los recursos que se emplean en el proceso de creación de valor los denominaremos activos netos de operación y son aquellos que participan directamente en la generación de la utilidad operacional. Por tal razón, además de los bienes y derechos que se presentan en el balance dentro del grupo de otros activos deben excluirse: las inversiones temporales y las de largo plazo y cualquier activo corriente o fijo que no tenga relación directa de causalidad con las utilidades operacionales.

Además se habla de activos netos de operación porque al total de los activos de operación se le deducen las cuentas por pagar a los proveedores de bienes y servicios.

De otra parte, si los activos corrientes de operación se han definido como la suma de las cuentas por cobrar y los inventarios, entonces al

restar de dicha sumatoria las cuentas por pagar a los proveedores de bienes y servicios lo que se obtiene es el capital de trabajo neto operacional (**KTNO**), explicado en el capítulo anterior.

Por lo tanto los activos netos de operación serían igual al **KTNO** más el valor de mercado de los activos fijos de operación.

Otros tipos de ajuste a los activos mostrados en el balance para mejorar el cálculo del EVA tienen que ver, por ejemplo, con el sistema de valoración de inventarios (LIFO, FIFO, promedio); los contratos leasing registrados en el activo con la porción capitalizada, en el pasivo con el valor presente de lo adeudado y el respectivo ajuste en el estado de resultados

por los intereses implícitos en los cánones de arriendo; los gastos de investigación y desarrollo; y, las amortizaciones del good – will.

### **El Estado De Resultados Integrales**

Según la NIC 1 (2022) Una entidad presentará todas las partidas de ingresos y gastos reconocidas en un periodo:

- a) en un único estado del resultado integral, o
- b) en dos estados: uno que muestre los componentes del resultado (estado de resultados separado) y un segundo estado que comience con el resultado y muestre los componentes del otro resultado integral (estado del resultado integral).

### **Información a presentar en el estado del resultado integral**

Como mínimo, en el estado del resultado integral se incluirán partidas que presenten los siguientes importes del período:

- a) ingresos de actividades ordinarias;
- b) costos financieros;
- c) participación en el resultado del periodo de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen con el método de la participación;

d) gasto por impuestos;

e) un único importe que comprenda el total de:

- El resultado después de impuestos de las operaciones discontinuadas; y
- La ganancia o pérdida después de impuestos reconocida por la medición a valor razonable menos costos de venta, o por la disposición de los activos o grupos para su disposición que constituyan la operación discontinuada.

f) resultados;

g) cada componente de otro resultado integral clasificado por naturaleza (excluyendo los importes a los que se hace referencia en el inciso (h));

h) participación en el otro resultado integral de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen con el método de la participación; y

- resultado integral total.

Una entidad revelará las siguientes partidas en el estado del resultado integral como distribuciones para el periodo:

a) resultado del periodo atribuible a:

- participaciones no controladoras y
- propietarios de la controladora.

b) resultado integral total del periodo atribuible a:

- participaciones no controladoras y
- propietarios de la controladora.

Una entidad puede presentar en un estado de resultados separado (véase el párrafo 81) las partidas enunciadas en el párrafo 82(a) a (f) y la información a revelar del párrafo 83 (a).

Una entidad presentará partidas adicionales, encabezamientos y subtotales en el estado del resultado integral y el estado de resultados separado (si se lo presenta), cuando tal presentación sea relevante para comprender el rendimiento financiero de la entidad.

Dado que los efectos de las diferentes actividades, transacciones y otros sucesos de una entidad, difieren en frecuencia, potencial de ganancias o pérdidas y capacidad de NIC 1 predicción, la revelación de información sobre los componentes del rendimiento financiero ayuda a los usuarios a comprender dicho rendimiento financiero alcanzado, así como a realizar proyecciones a futuro sobre éste. Una entidad incluirá partidas adicionales en el estado del resultado integral y en el estado de resultados separado (cuando se lo presenta), y modificará las denominaciones y la ordenación de partidas cuando sea necesario para explicar los elementos del rendimiento financiero. Una entidad considerará factores que incluyan la materialidad (importancia relativa) y la naturaleza y función de las partidas de ingreso y gasto. Por ejemplo, una institución financiera puede modificar las denominaciones para proporcionar información que sea relevante para las operaciones de una institución financiera. Una entidad no compensará partidas de ingresos y gastos, a menos que se cumplan los criterios del párrafo 32.

Una entidad no presentará ninguna partida de ingreso o gasto como partidas extraordinarias en el estado del resultado integral, en el estado de resultados separado (cuando se lo presenta) o en las notas.

#### Resultado del periodo

Una entidad reconocerá todas las partidas de ingreso y gasto de un periodo en el resultado a menos que una NIIF requiera o permita otra cosa.

Algunas NIIF especifican las circunstancias en las que una entidad reconocerá determinadas partidas fuera del resultado del periodo



corriente. La NIC 8 especifica dos de estas circunstancias: la corrección de errores y el efecto de cambios en políticas contables. Otras NIIF requieren o permiten que componentes de otro resultado integral que cumplen la definición de ingreso o gasto proporcionada por el Marco Conceptual se excluyan del resultado (véase el párrafo 7).

Otros resultado integral del periodo

Una entidad revelará el importe del impuesto a las ganancias relativo a cada componente del otro resultado integral, incluyendo los ajustes por reclasificación, en el estado del resultado integral o en las notas.

Una entidad puede presentar los componentes de otro resultado integral:

- a) netos de los efectos fiscales relacionados, o
- b) antes de los efectos fiscales relacionados con un importe que muestre el importe agregado del impuesto a las ganancias relacionado con esos componentes.

**Una entidad revelará los ajustes por reclasificación relacionados con los componentes de otro resultado integral.**

Otras NIIF especifican si y cuándo reclasificar los importes previamente reconocidos como otro resultado integral dentro del resultado. Estas reclasificaciones se denominan en esta Norma ajustes por reclasificación. Un ajuste por reclasificación se incluye con el componente relacionado de otro resultado integral en el periodo en el que tal ajuste se reclasifica dentro del resultado. Por ejemplo, las ganancias realizadas por la disposición de activos financieros disponibles para la venta se incluyen en el resultado del periodo corriente. Estos importes pueden haber sido reconocidos en otro resultado integral como ganancias no realizadas en el periodo corriente o en periodos anteriores. Esas ganancias no realizadas deben deducirse de otro resultado integral en el periodo en que las ganancias



realizadas se reclasifican dentro del resultado para evitar su inclusión por duplicado en el resultado integral total.

Una entidad puede presentar el ajuste por reclasificación en el estado del resultado integral o en las notas. Una entidad que presente los ajustes por reclasificación en las NIC 1 notas presentará los componentes de otro resultado integral después de cualquier ajuste por reclasificación relacionado.

Los ajustes por reclasificación surgen, por ejemplo, al disponer de un negocio en el extranjero (véase la NIC 21), al dar de baja activos financieros disponibles para la venta (véase la NIC 39) y cuando una transacción prevista cubierta afecta al resultado (véase el párrafo 100 de la NIC 39 en relación con las coberturas del flujo de efectivo).

Los ajustes por reclasificación no surgen por cambios en el superávit de revaluación reconocido de acuerdo con la NIC 16 o la NIC 38, ni debido a las ganancias y pérdidas actuariales en planes de beneficios definidos reconocidas de acuerdo con el párrafo 93A de la NIC 19. Estos componentes se reconocen en otro resultado integral y no se reclasifican en el resultado en periodos posteriores. Los cambios en el superávit de revaluación pueden transferirse a ganancias acumuladas en periodos posteriores a medida que se utiliza el activo o cuando éste se da de baja (véase la NIC 16 y la NIC 38). Las ganancias y pérdidas actuariales se registran en las ganancias acumuladas en el periodo en el que se reconocen como otro resultado integral (véase la NIC 19).

### **Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes Objetivo**

1. El objetivo de esta Norma es establecer los principios que aplicará una entidad para presentar información útil a los usuarios de los estados financieros sobre la naturaleza, importe, calendario e incertidumbre de los ingresos de actividades ordinarias y flujos de efectivo que surgen de un contrato con un cliente.

## Cumplimiento del objetivo

2. Para cumplir el objetivo del párrafo 1, el principio básico de esta Norma es que una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias para representar la transferencia de los bienes o servicios comprometidos con los clientes por un importe que refleje la contraprestación a que la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios.

3. Una entidad considerará los términos del contrato y todos los hechos y circunstancias relevantes cuando aplique esta Norma. Una entidad aplicará esta Norma, incluyendo el uso de cualquier solución práctica, de forma congruente a los contratos con características similares y en circunstancias parecidas.

4. Esta Norma especifica la contabilización de un contrato individual con un cliente. Sin embargo, como una solución práctica, una entidad puede aplicar esta Norma a una cartera de contratos (u obligaciones de desempeño) con características similares, si la entidad espera de forma razonable que los efectos sobre los estados financieros de aplicar esta Norma a la cartera no diferirían de forma significativa de su aplicación a cada contrato individual (u obligación de desempeño) de la cartera. Al contabilizar una cartera, una entidad utilizará estimaciones y suposiciones que reflejen el tamaño y composición de la cartera.

## Alcance

a) De arrendamiento dentro del alcance de la NIIF 16 Arrendamientos

b) contratos dentro del alcance de la NIIF 17 Contratos de Seguros. Sin embargo, una entidad puede optar por aplicar esta Norma a contratos de seguro que tienen como su propósito principal la prestación de servicios por una comisión fija de acuerdo con el párrafo 8 de la NIIF 17.

c) instrumentos financieros y otros derechos u obligaciones contractuales dentro del alcance de la NIIF 9 Instrumentos Financieros, NIIF 10 Estados Financieros Consolidados, NIIF 11 Acuerdos Conjuntos, NIC 27 Estados Financieros Separados y NIC 28 Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos; y

d) intercambios no monetarios entre entidades en la misma línea de negocios hechos para facilitar ventas a clientes o clientes potenciales. Por ejemplo, esta Norma no se aplicaría a un contrato entre dos compañías de petróleo que acuerden un intercambio de petróleo para satisfacer la demanda de sus clientes en diferentes localizaciones especificadas sobre una base de oportunidad.

6. Una entidad aplicará esta Norma a un contrato (distinto de un contrato enumerado en el párrafo 5) solo si la contraparte del contrato es un cliente. Un cliente es una parte que ha contratado con una entidad para obtener bienes o servicios que son resultado de las actividades ordinarias de la referida entidad a cambio de una contraprestación. Una contraparte del contrato no sería un cliente si, por ejemplo, ha contratado con la entidad participar en una actividad o proceso en el que las partes del contrato comparten los riesgos y beneficios que resulten de dicha actividad o proceso (tal como el desarrollo de un activo en un acuerdo de colaboración) en lugar de obtener el producido de las actividades ordinarias de la entidad.

a) Un contrato con un cliente puede estar en parte dentro del alcance de esta Norma y en parte dentro del alcance de otras Normas enumeradas en el párrafo 5. i las otras Normas especifican cómo separar o medir inicialmente una o más partes del contrato, entonces una entidad aplicará en primer lugar los requerimientos de separación o medición de dichas Normas. Una entidad excluirá del precio de la transacción el importe de la parte (o partes) del contrato que se midan inicialmente de acuerdo con otras Normas y aplicará los párrafos 73 a 86 para asignar el importe del precio de la transacción pendiente (si lo



hubiera) a cada obligación de desempeño dentro del alcance de esta Norma y a cualesquiera otras partes del contrato identificadas en el párrafo 7(b).

b) Si las otras Normas no especifican cómo separar o medir inicialmente una o más partes del contrato, entonces la entidad aplicará esta Norma para medir o separar inicialmente la parte (o partes) del contrato

8. Esta Norma especifica la contabilización de los costos incrementales de obtener un contrato con un cliente y de los costos incurridos para cumplir con un contrato con un cliente, si dichos costos no quedan dentro del alcance de otra Norma (véanse los párrafos 91 a 104). Una entidad aplicará dichos párrafos solo a los costos incurridos que estén relacionados con un contrato con un cliente (o parte de ese contrato) que queda dentro del alcance de esta Norma.

### **Reconocimiento Identificación Del Contrato**

9. Una entidad contabilizará un contrato con un cliente que queda dentro del alcance de esta Norma solo cuando se cumplan todos los criterios siguientes.

a) las partes del contrato han aprobado el contrato (por escrito, oralmente o de acuerdo con otras prácticas tradicionales del negocio) y se comprometen a cumplir con sus respectivas obligaciones.

b) la entidad puede identificar los derechos de cada parte con respecto a los bienes o servicios a transferir;

c) la entidad puede identificar las condiciones de pago con respecto a los bienes o servicios a transferir.

d) el contrato tiene fundamento comercial (es decir, se espera que el riesgo, calendario o importe de los flujos de efectivo futuros de la entidad cambien como resultado del contrato).



e) es probable que la entidad recaude la contraprestación a la que tendrá derecho a cambio de los bienes o servicios que se transferirán al cliente. Para evaluar si es probable la recaudación del importe de la contraprestación, una entidad considerará solo la capacidad del cliente y la intención que tenga de pagar esa contraprestación a su vencimiento. El importe de la contraprestación al que la entidad tendrá derecho puede ser menor que el precio establecido en el contrato si la contraprestación es variable, porque la entidad puede ofrecer al cliente una reducción de precio (véase el párrafo 52).

10. Un contrato es un acuerdo entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones exigibles. La exigibilidad de los derechos y obligaciones de un contrato es una cuestión del sistema legal. Los contratos pueden ser escritos, orales o estar implícitos en las prácticas tradicionales del negocio de una entidad. Las prácticas y procesos para establecer contratos con clientes varían entre jurisdicciones legales, sectores industriales y entidades. Además, pueden variar dentro de una entidad (por ejemplo, pueden depender de la clase de cliente o de la naturaleza de los bienes o servicios comprometidos). Una entidad considerará esas prácticas y procesos para determinar si y cuándo un acuerdo con un cliente crea derechos y obligaciones exigibles.

11. Algunos contratos con clientes pueden no tener una duración fija y pueden rescindirse o modificarse por una de las partes en cualquier momento. Otros contratos pueden renovarse automáticamente de una forma periódica que esté especificada en el contrato. Una entidad aplicará esta Norma a la duración del contrato (es decir, el periodo contractual) en el que las partes del contrato tienen derechos y obligaciones presentes exigibles.

12. A efectos de la aplicación de esta Norma, un contrato no existe si cada parte del contrato tiene el derecho, exigible unilateralmente, de terminar un contrato totalmente sin ejecutar, sin compensar a la otra

parte (o partes). Un contrato está totalmente sin ejecutar si se cumplen los dos criterios siguientes.

- 
- a. La entidad no ha transferido todavía ningún bien o servicio al cliente; y
  - b. La entidad no ha recibido, y todavía no tiene derecho a recibir, contraprestación alguna a cambio de los bienes o servicios comprometidos.

13. Si un contrato con un cliente cumple los criterios del párrafo 9 al comienzo de éste, una entidad no evaluará nuevamente dichos criterios a menos que haya una indicación de un cambio significativo en los hechos y circunstancias. Por ejemplo, si se deteriora de forma significativa la capacidad de un cliente para pagar la contraprestación, una entidad evaluaría nuevamente la probabilidad de recaudar la contraprestación a la que tiene derecho a cambio de los bienes o servicios pendientes que va a transferir al cliente.

14. Si un contrato con un cliente no cumple los criterios del párrafo 9, una entidad continuará evaluando el contrato para determinar si los criterios del párrafo 9 se cumplen con posterioridad.

15. Cuando un contrato con un cliente no cumple los criterios del párrafo 9, y una entidad recibe la contraprestación del cliente, dicha entidad reconocerá la contraprestación recibida como ingresos de actividades ordinarias solo cuando hayan tenido lugar los sucesos siguientes.

16. Una entidad reconocerá la contraprestación recibida de un cliente como pasivo hasta que ocurra uno de los sucesos del párrafo 15 o hasta que los criterios del párrafo 9 se cumplan con posterioridad (véase el párrafo 14). Dependiendo de los hechos y circunstancias relacionados con el contrato, el pasivo reconocido representa la obligación de la entidad de transferir bienes o servicios en el futuro o

reembolsar la contraprestación recibida. En cualquier caso, el pasivo se medirá al importe de la contraprestación recibida del cliente.

Nava (2019) destaca que:

La rentabilidad constituye el resultado de las decisiones gerenciales, financieras y las políticas implementadas en una organización. Está reflejada en la proporción de utilidad o beneficio que aporta un activo, dada su utilización en el proceso productivo, durante un período de tiempo determinado; aunado a que es un valor porcentual que mide la eficiencia en las operaciones e inversiones que se realizan en las empresas.

A través del análisis financiero se pueden determinar los niveles de rentabilidad de un negocio los cuales permiten evaluar a través de la aplicación de indicadores financieros la gestión de manera efectiva y eficiente los recursos disponibles, reflejando cifras del rendimiento de la actividad productiva y determinando si ésta es rentable o no.

Así mismo Arcoraci (s.f.) señaló que los ratios de rentabilidad:

Miden la capacidad que tiene la empresa para generar utilidad. Estos ratios tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa.

Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

Los ratios de rentabilidad son de mucha utilidad para obtener una visión general. Es decir, con tan solo un vistazo a uno de estos ratios podemos obtener información muy valiosa sobre la situación financiera de la empresa.

Al respecto, los ratios de rentabilidad permiten evaluar el resultado de una empresa con partidas del estado de Situación Financiera o del

Estado de Resultados. Estos ratios miden la capacidad que tiene la empresa para generar utilidad. Al aplicar las ratios de rentabilidad permitió obtener una visión general de la empresa, midiendo los resultados de ésta y analizando los estados financieros.

## **2.4 Definición de términos**

Según NIC 1 (2022) indica:

### **Estado de resultado Integral**

Estado Financiero que nos permite informar sobre la ganancia o pérdida del ejercicio de una empresa privada.

### **Estado de situación financiera**

Estado Financiero que nos permite conocer la situación financiera de una empresa privada a una fecha determinada.

Según Apaza (2022) indica:

### **Valor Económico Agregado**

El Valor Económico Agregado (EVA) es el importe que queda en una empresa una vez cubiertas la totalidad de los gastos y la rentabilidad mínima proyectada o estimada por los administradores.

### **Valor Económico Agregado Histórico**

El Valor Económico Agregado (EVA) es el importe que queda en una empresa una vez cubiertas la totalidad de los gastos y la rentabilidad mínima realizada por encima de las expectativas que se propuso la empresa antes del inicio de un ejercicio de la empresa.



### III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

#### 3.1. Hipótesis General

El Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A. Caso Industrias Willy Busch S.A, periodo 2021.

#### 3.2. Hipótesis Específicas

- a) El Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones económicas gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.
- b) El Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones financieras gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A



**Tabla 1**

#### 3.3. Operacionalización De Variables

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
<b>Variable Independiente</b>			
X	<b>El Estado De Valor Agregado</b> Es un método de desempeño financiero para calcular el verdadero beneficio económico de una empresa. Es el importe que queda en una empresa una vez cubiertas la totalidad de los gastos y la rentabilidad mínima proyectada o estimada.	Estado De Resultado  Estado De Valor Económico Agregado Histórico	Características Definiciones Características Comparativas  Diferencias
<b>Variable Dependiente</b>			
Y	<b>Toma De Decisiones Gerenciales</b> Decisiones que se adopta sobre la base de información oportuna y fidedigna relacionada a las finanzas empresariales.	Toma De Decisiones económicas  Toma De Decisiones Financieras	Estados de Resultados  Ratios de Rentabilidad Flujos comparativos  Ratios Financieros

*Fuente: Elaboración Propia*

## **IV. METODOLOGÍA DEL PROYECTO**

### **4.1. Diseño Metodológico**

Para la investigación utilizaremos el diseño descriptivo Transversal que está orientado a la determinación del grado de relación existente entre dos o más variables.

### **4.2. Método De Investigación**

La investigación, se realizará, analizando la normativa y se aplicará en los estados financieros de una empresa en particular, posteriormente se hará las comparaciones del caso y se anotará las diferencias correspondientes.



### **4.3. Población Y Muestra**

La población y muestra está referida a las empresas privadas del Perú; sin embargo nuestro análisis será un estudio de caso, por conveniencia, una empresa ya que la norma es igual para todos.

### **4.4. Lugar De Estudio**

El estudio se realizará en las empresas privadas del Perú: Caso empresa Industrias Willy Busch S.A.

### **4.5. Técnicas E Instrumentos**

La principal técnica para utilizar será el análisis documental, y el análisis bibliográfico.

## **4.6. Análisis Y Procesamiento De Datos**

4.6.1. Técnicas Estadísticas para el procesamiento y análisis de la información obtenida

Análisis de Porcentajes: Este método servirá para determinar la similitud y las diferencias con las normas existentes.



## V. RESULTADOS

### 5.1. Resultados descriptivos

#### Determinación del EVA

**Tabla 2**

*Determinación de la Utilidad Neta después de Impuestos*

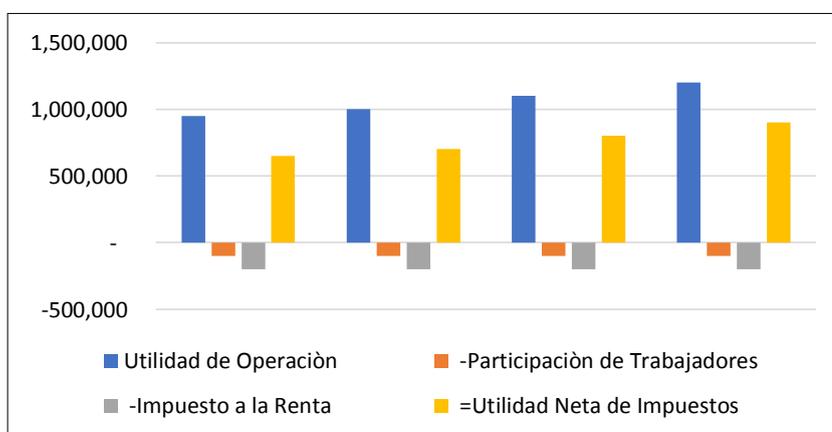
CONCEPTOS	PERIODO N°1	PERIODO N°2	PERIODO N°3	PERIODO N°4
Utilidad de Operación	950,000	1,000,000	1,100,000	1,200,000
(-) Participación de Trabajadores	- 100,000	- 100,000	- 100,000	- 100,000
(-) Impuesto a la Renta	- 200,000	- 200,000	- 200,000	- 200,000
Utilidad Neta del Impuesto	650,000	700,000	800,000	900,000

*Fuente:* Elaboración propia

Como se puede apreciar, se muestran los resultados en cada periodo trimestral, donde se evidencia la utilidad en cada periodo analizado, este cálculo es de acuerdo como esta normado y responde principalmente a los entes rectores de la profesión.

**Figura 1**

*Determinación de la Utilidad Neta después de Impuestos*



*Fuente:* Elaboración propia

Como se puede apreciar en la figura, se muestran los resultados en cada periodo trimestral, donde se evidencia la utilidad en cada periodo analizado, este cálculo es de acuerdo como esta normado y responde principalmente a los entes rectores de la profesión.

**Tabla 3**

*Determinación de la Inversión Operativa Promedio neta aportado por los Socios*

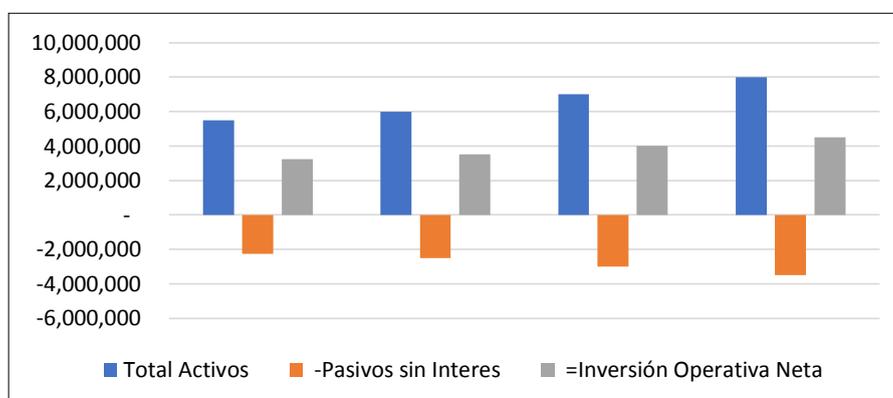
CONCEPTOS	PERIODO N°1	PERIODO N°2	PERIODO N°3	PERIODO N°4
<i>F</i> Total,				
<i>u</i> Activos	5,500,000	6,000,000	7,000,000	8,000,000
<i>e</i> (-) Pasivo <i>n</i> sin Interés	- 2,250,000	- 2,500,000	- 3,000,000	- 3,500,000
<i>t</i> Inversión <i>e</i> Operativa	3,250,000	3,500,000	4,000,000	4,500,000
: Neta				

Elaboración propia

Esta tabla muestra en cada periodo trimestral la Inversión operativa por cada periodo, como puede apreciarse, esto se calcula tomando en cuenta los activos totales de cada periodo y se descuentan los pasivos sin interés.

**Figura 2**

*Determinación de la Inversión Operativa Promedio neta aportado por los Socios*



Fuente: Elaboración propia

Esta la figura se muestra en cada periodo trimestral la Inversión operativa por cada periodo, como puede apreciarse, esto se calcula tomando en cuenta los activos totales de cada periodo y se descuentan los pasivos sin interés.

**Tabla 4**

*Inversión Operativa Promedio del año*

CONCEPTOS	PERIODO N°1	PERIODO N°2	PERIODO N°3	PERIODO N°4
inversión				
Operativa Neta al inicio del año	1,000,000	1,500,000	2,000,000	2,500,000
Inversión				
Operativa neta al final del año	3,250,000	3,500,000	4,000,000	4,500,000
Sub Total	4,250,000	5,000,000	6,000,000	7,000,000
Inversión				
Operativa Promedio Neta	2,125,000	2,500,000	3,000,000	3,500,000

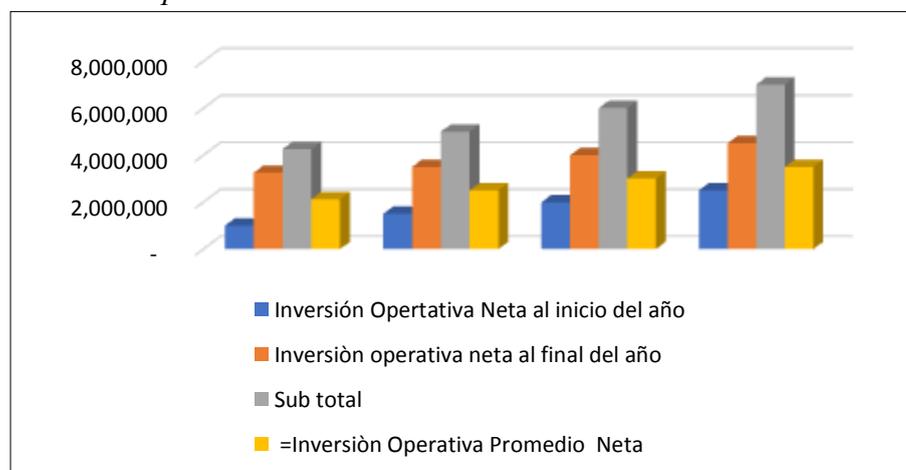
*Fuente:* Elaboración propia

En esta tabla se aprecia la inversión operativa promedio trimestral tomando en consideración el saldo inicial y el saldo final en cada periodo. Este resultado será muy importante para conocer la inversión neta por cada periodo.



**Figura 3**

*Inversión Operativa Promedio del año*



*Fuente:* Elaboración propia

En esta figura se aprecia la inversión operativa promedio trimestral tomando en consideración el saldo inicial y el saldo final en cada periodo. Este resultado será muy importante para conocer la inversión neta por cada periodo.

**Tabla 5**

*Costo de Oportunidad del año*

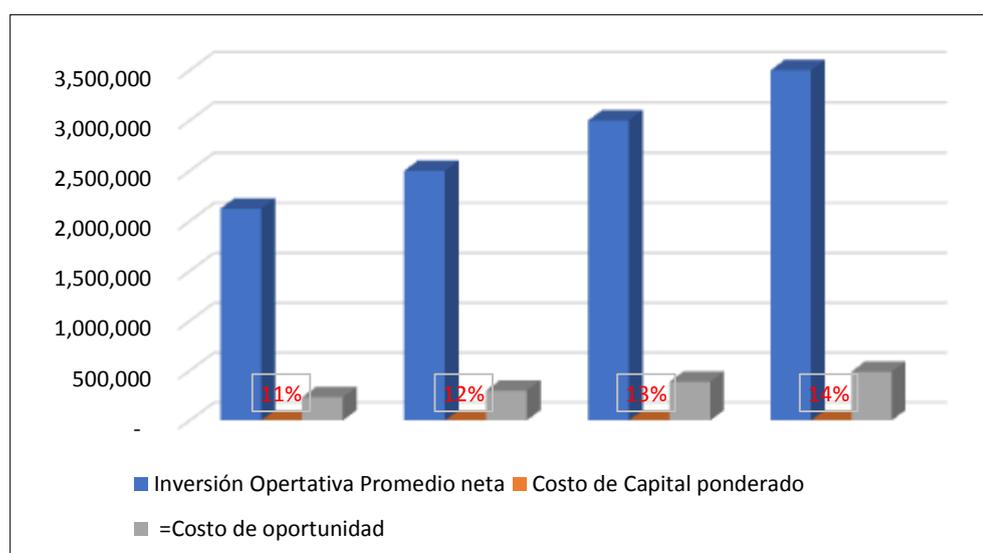
CONCEPTOS	PERIODO N°1	PERIODO N°2	PERIODO N°3	PERIODO N°4
Inversión Operativa	2,125,000	2,500,000	3,000,000	3,500,000
Promedio Neta				
Costo de Capital Ponderado	11%	12%	13%	14%
<b>Costo de Oportunidad</b>	<b>233,750</b>	<b>300,000</b>	<b>390,000</b>	<b>490,000</b>

*Fuente:* Elaboración propia

En esta tabla se aprecia el costo de oportunidad en cada periodo trimestral tomando en consideración el Costo de Capital. Esta información es muy importante porque será la base para determinar el EVA en cada periodo.

**Figura 4**

*Costo de Oportunidad del año*



*Fuente:* Elaboración propia

En esta figura se aprecia el costo de oportunidad en cada periodo trimestral tomando en consideración el Costo de Capital. Esta información es muy importante porque será la base para determinar el EVA en cada periodo.

**Tabla 6**

*Determinación del Costo de Capital Promedio por cada periodo*

CONCEPTOS	PERIODO N°1	INTERES	MONTO
Pasivos con intereses	1,600,000	12%	192,000
Capital Contable	1,000,000	10%	100,000
Total	2,600,000	11%	286,000

CONCEPTOS	PERIODO N°2	INTERES	MONTO
Pasivos con intereses	2,000,000	13%	260,000
Capital Contable	1,500,000	10%	150,000
Total	3,500,000	12%	410,000

CONCEPTOS	PERIODO N°3	INTERES	MONTO
Pasivos con intereses	2,500,000	15%	375,000
Capital Contable	2,000,000	10%	200,000
Total	4,500,000	13%	575,000

CONCEPTOS	PERIODO N°4	INTERES	MONTO
Pasivos con intereses	3,000,000	17%	510,000
Capital Contable	2,500,000	10%	250,000
Total	5,500,000	14%	760,000

*Fuente:* Elaboración Propia

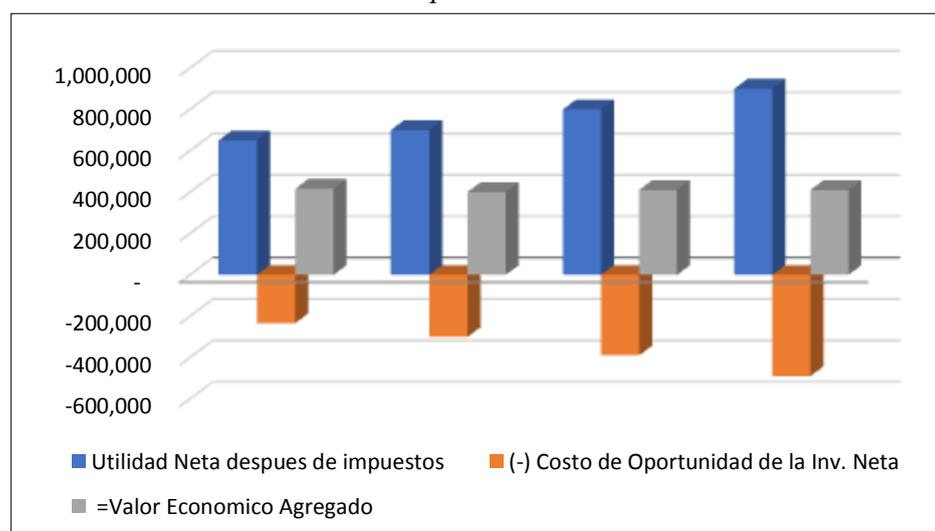
En estas tablas se aprecia el cálculo del costo de capital promedio de cada periodo trimestral tomando en consideración el costo de financiamiento. Esta tasa obtenida en cada periodo responde a la expectativa que la empresa tiene con respecto a su capital invertido.

**Tabla 7***Determinación del EVA en cada periodo*

CONCEPTO	PERIODO N°1	PERIODO N°2	PERIODO N°3	PERIODO N°4
Utilidad Neta				
después de Impuestos	650,000	700,000	800,000	900,000
(-) Costo de Oportunidad de la Inv. Neta	- 233,750	- 300,000	- 390,000	- 490,000
Valor Económico Agregado	416,250	400,000	410,000	410,000

*Fuente:* Elaboración Propia

En estas tablas se aprecia el cálculo del costo promedio oportunidad de la Inversión Neta, este costo de oportunidad comparado con la utilidad neta después de impuestos nos da un resultado del Valor Económico Agregado en cada periodo.

**Figura 5***Determinación del EVA en cada periodo*

*Fuente:* Elaboración Propia

En esta figura se aprecia el cálculo del costo promedio oportunidad de la Inversión Neta, este costo de oportunidad comparado con la utilidad neta después de impuestos nos da un resultado del Valor Económico Agregado en cada periodo.

**Tabla 8**

*Estado del Resultado Integral*

CONCEPTO	PERIODO N°1	PERIODO N°2	PERIODO N°3	PERIODO N°4
Ventas Netas	1,832,000	2,000,000	3,000,000	4,000,000
Costo de Ventas	- 400,000	- 500,000	- 1,000,000	- 1,500,000
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,432,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>2,000,000</b>	<b>2,500,000</b>
Gastos de Venta	- 200,000	- 300,000	- 500,000	- 600,000
Gastos Administrativos	- 100,000	- 150,000	- 300,000	- 350,000
Otros Ingresos	50,000	300,000	400,000	500,000
Otros Gastos	- 40,000	- 50,000	- 100,000	- 350,000
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>1,142,000</b>	<b>1,300,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,700,000</b>
Ingresos Financieros				
Gastos Financieros	- 192,000	- 300,000	- 400,000	- 500,000
<b>Resultado Antes de Part. E Impuesto</b>	<b>950,000</b>	<b>1,000,000</b>	<b>1,100,000</b>	<b>1,200,000</b>
Partic. De los Trabajadores	- 100,000	- 100,000	- 100,000	- 100,000
Impuesto a la Renta	- 200,000	- 200,000	- 200,000	- 200,000
<b>Utilidad Neta del Ejercicio</b>	<b>650,000</b>	<b>700,000</b>	<b>800,000</b>	<b>900,000</b>

*Fuente: Elaboración Propia*

En esta tabla se aprecia los resultados por cada periodo trimestral calculado de acuerdo a la normativa correspondiente. Esta información responde a la manera tradicional bajo las Normas Internacionales de Contabilidad, información que nos será útil para comparar con los resultados planteados.

**Tabla 9**

*Estado de Valor Económico Agregado*

CONCEPTO	PERIODO Nº1	PERIODO Nº2	PERIODO Nº3	PERIODO Nº4
Ventas Netas	1,832,000	2,000,000	3,000,000	4,000,000
Costo De Ventas	- 400,000	- 500,000	- 1,000,000	- 1,500,000
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,432,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>2,000,000</b>	<b>2,500,000</b>
Gastos De Venta	- 200,000	- 300,000	- 500,000	- 600,000
Gastos De Administración	- 100,000	- 150,000	- 300,000	- 350,000
Otros Ingresos	50,000	300,000	400,000	500,000
Otros Gastos	- 40,000	- 50,000	- 100,000	- 350,000
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>1,142,000</b>	<b>1,300,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,700,000</b>
Ingresos Financieros				
Gastos Financieros	- 192,000	- 300,000	- 400,000	- 500,000
<b>Resultado Antes De Part. E Impuesto</b>	<b>950,000</b>	<b>1,000,000</b>	<b>1,100,000</b>	<b>1,200,000</b>
Participación De Los Trabajadores	- 100,000	- 100,000	- 100,000	- 100,000
Impuesto A La Renta	- 200,000	- 200,000	- 200,000	- 200,000
<b>Utilidad Neta Del Ejercicio</b>	<b>650,000</b>	<b>700,000</b>	<b>800,000</b>	<b>900,000</b>
Costo De Oportunidad	- 233,750	- 300,000	- 390,000	- 490,000
<b>Valor Económico Agregado</b>	<b>416,250</b>	<b>400,000</b>	<b>410,000</b>	<b>410,000</b>

*Fuente:* Elaboración Propia

En esta Tabla se aprecia el Estado de Resultado Normado menos el Costo de Oportunidad en cada periodo trimestral.

**Tabla 10**

*Determinación de Ratios de Rentabilidad*

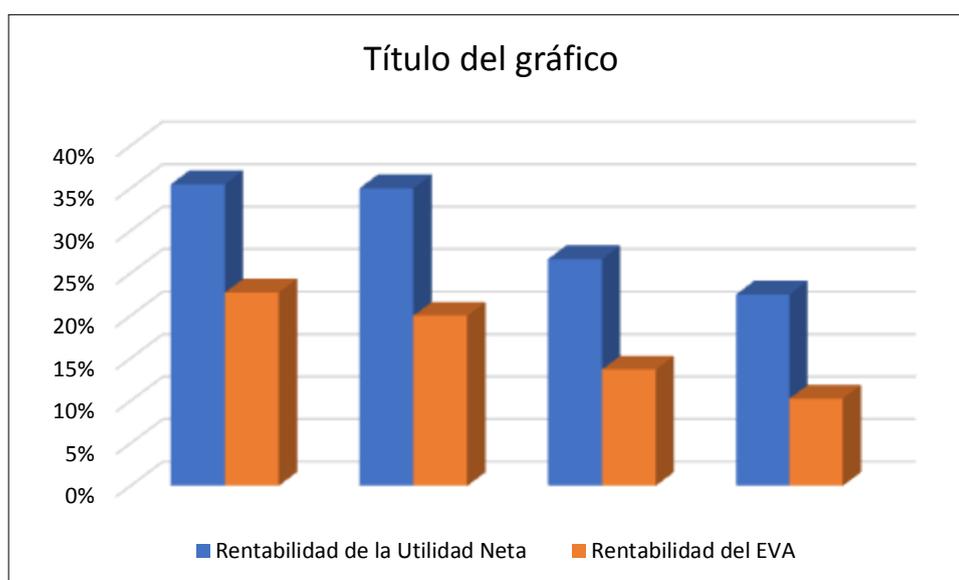
CONCEPTOS	PERIODO N°1	PERIODO N°2	PERIODO N°3	PERIODO N°4
Rentabilidad de la Utilidad Neta	35%	35%	27%	23%
Rentabilidad del EVA	23%	20%	14%	10%

*Fuente:* Elaboración Propia

En esta tabla se aprecia los resultados de los ratios, tanto de la Rentabilidad de la Utilidad Neta y la Rentabilidad del Eva en cada periodo trimestral. Esta información es fundamental debido a que no solo se considera el resultado tradicional sino también la expectativa que tiene el accionista con respecto a su inversión.

**Figura 6**

*Determinación de Ratios de Rentabilidad*



*Fuente:* Elaboración Propia

En esta figura se aprecia los resultados de los ratios, tanto de la Rentabilidad de la Utilidad Neta y la Rentabilidad del Eva en cada periodo trimestral. Esta información es fundamental debido a que no solo se considera el resultado tradicional sino también la expectativa que tiene el accionista con respecto a su inversión.

**Tabla 11**

*Determinación de Solvencia*

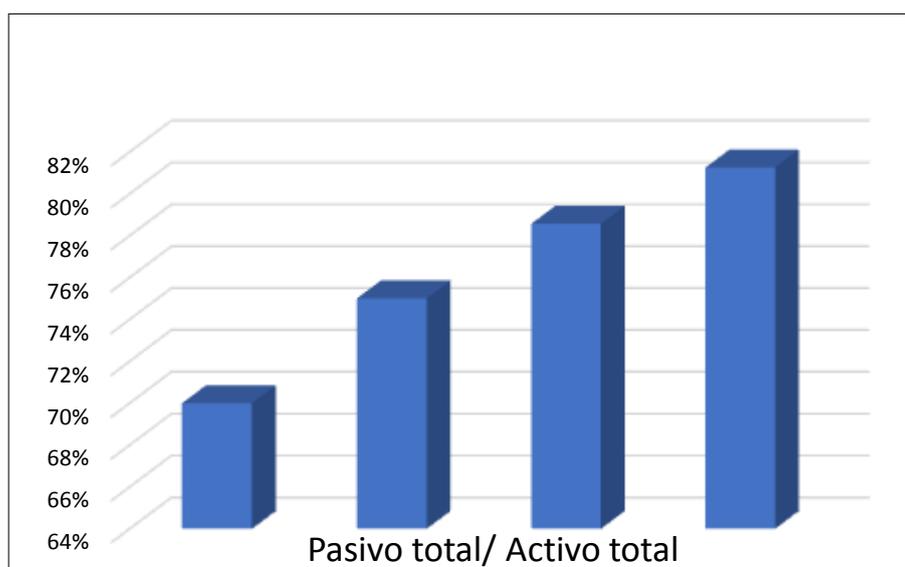
CONCEPTOS	PERIODO N°1	PERIODO N°2	PERIODO N°3	PERIODO N°4
Pasivo Total/ Activo Total	70%	75%	79%	81%

*Fuente:* Elaboración Propia

En esta tabla se aprecia la solvencia técnica de la empresa en cada periodo trimestral cuyo resultado se obtiene de los resultados previamente determinados.

**Figura 7**

*Determinación de Solvencia*



*Fuente:* Elaboración Propia



En esta figura se aprecia la solvencia técnica de la empresa en cada periodo trimestral cuyo resultado se obtiene de los resultados previamente determinados.

**Tabla 12**

*Determinación del Costo de Capital Promedio por cada periodo replanteado*

CONCEPTOS	PERIODO N°1	INTERES	MONTO
Pasivos con Intereses			
Capital Contable	1,000,000	10%	100,000
<b>Total</b>	<b>1,000,000</b>	<b>10%</b>	<b>100,000</b>

CONCEPTOS	PERIODO N°2	INTERES	MONTO
Pasivos con Intereses			
Capital Contable	1,500,000	10%	150,000
<b>Total</b>	<b>1,500,000</b>	<b>10%</b>	<b>150,000</b>

CONCEPTOS	PERIODO N°3	INTERES	MONTO
Pasivos con Intereses			
Capital Contable	2,000,000	10%	200,000
<b>Total</b>	<b>2,000,000</b>	<b>10%</b>	<b>200,000</b>

CONCEPTOS	PERIODO N°1	INTERES	MONTO
Pasivos con Intereses			
Capital Contable	2,500,000	10%	250,000
<b>Total</b>	<b>2,500,000</b>	<b>10%</b>	<b>250,000</b>

*Fuente:* Elaboración Propia

En esta tabla se aprecia la determinación del costo de capital sin tomar en cuenta los Pasivos con intereses debidos que ese costo ya se refleja en el resultado. Este resultado es principalmente el costo del mercado.



**Tabla 13**

*Determinación de la Inversión Operativa Promedio Neta Aportado por los Socios*

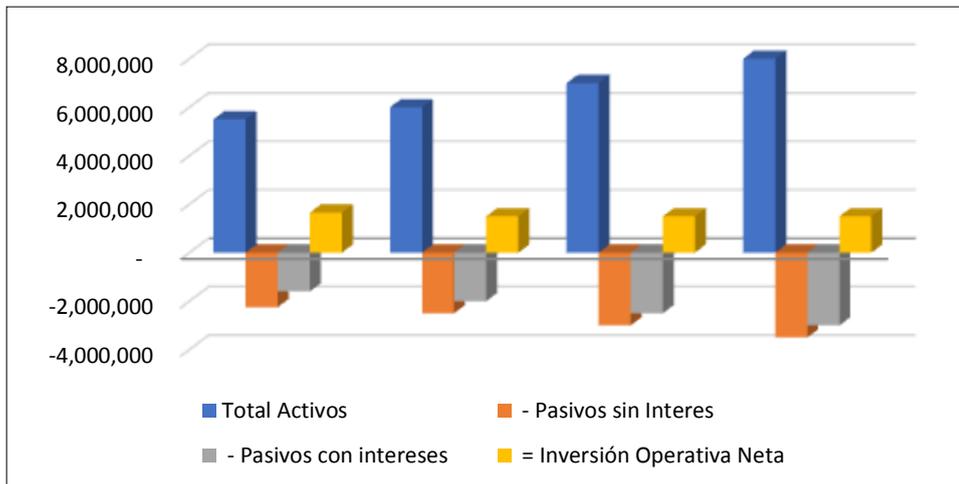
CONCEPTOS	PERIODO N°1	PERIODO N°2	PERIODO N°3	PERIODO N°4
Total, Activos	5,500,000	6,000,000	7,000,000	8,000,000
(-) Pasivo sin Interés	- 2,250,000	- 2,500,000	- 3,000,000	- 3,500,000
(-) Pasivos con intereses	- 1,600,000	- 2,000,000	- 2,500,000	- 3,000,000
<b>Inversión Operativa Neta</b>	<b>1,650,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>

*Fuente:* Elaboración Propia

En el presente cuadro se aprecia la inversión operativa neta tomando en consideración el total de los pasivos en cada periodo trimestral analizado. Esta información es muy importante para el cálculo del Costo de Oportunidad.

**Figura 8**

*Determinación de la Inversión Operativa Promedio Neta Aportado por los Socios*



*Fuente:* Elaboración Propia

En el presente cuadro se aprecia la inversión operativa neta tomando en consideración el total de los pasivos en cada periodo trimestral analizado. Esta información es muy importante para el cálculo del Costo de Oportunidad.

**Tabla 14**

*Inversión Operativa Promedio del año considerando todos los pasivos*

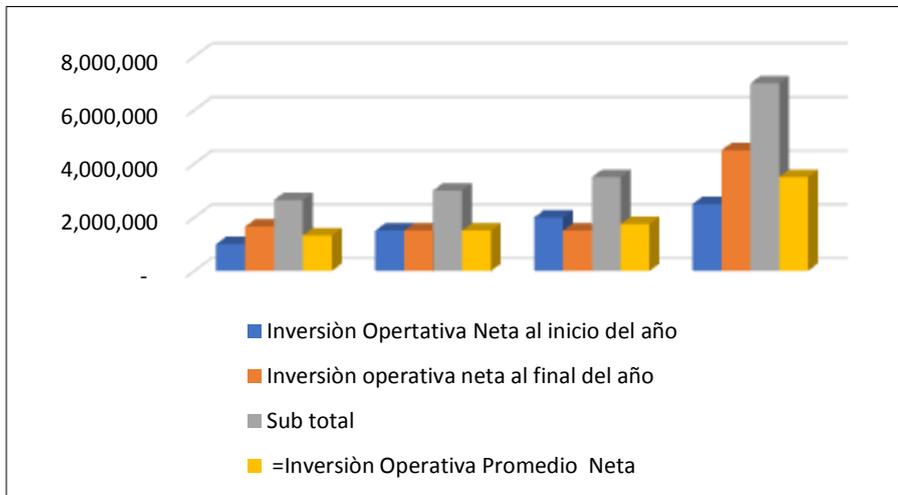
CONCEPTO	PERIODO N°1	PERIODO N°1	PERIODO N°1	PERIODO N°1
Inversión Operativa Neta al inicio del año	1,000,000	1,500,000	2,000,000	2,500,000
Inversión Operativa Neta al final del año	1,650,000	1,500,000	1,500,000	4,500,000
Sub Total	2,650,000	3,000,000	3,500,000	7,000,000
Inversión Operativa Promedio Neta	1,325,000	1,500,000	1,750,000	3,500,000

*Fuente:* Elaboración Propia

En esta tabla se muestra la nueva inversión promedio neta considerando el saldo inicial y el saldo final en cada periodo trimestral. Información muy relevante ya que se determina el aporte real del accionista en cada periodo.

**Figura 9**

*Inversión Operativa Promedio del año considerando todos los pasivos*



*Fuente:* Elaboración Propia



En esta figura se muestra la nueva inversión promedio neta considerando el saldo inicial y el saldo final en cada periodo trimestral. Información muy relevante ya que se determina el aporte real del accionista en cada periodo.

**Tabla 15**

*Costo de Oportunidad del año replanteado*

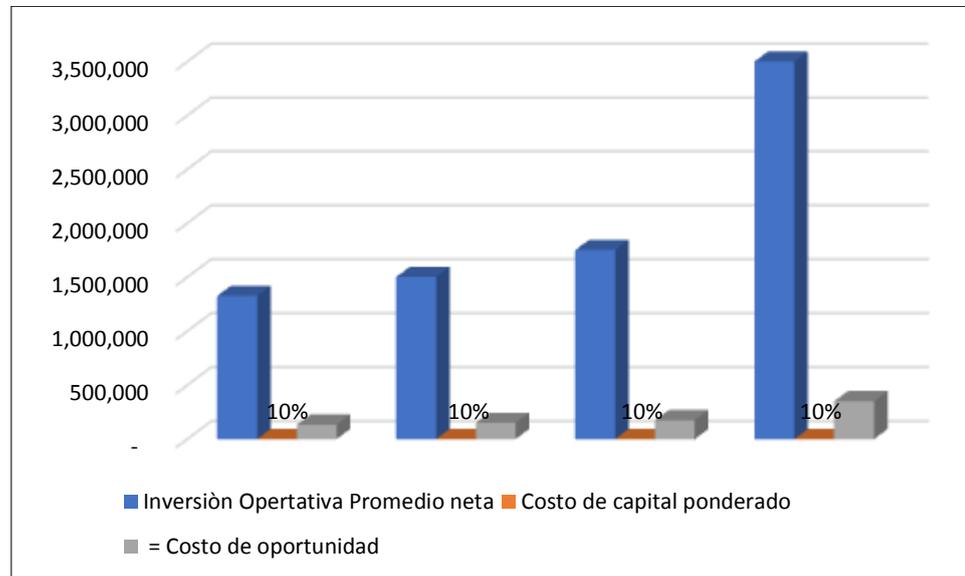
CONCEPTOS	PERIODO N°1	PERIODO N°2	PERIODO N°3	PERIODO N°4
Inversión				
Operativa	1,325,000	1,500,000	1,750,000	3,500,000
Promedio neta				
Costo de				
Capital	10%	10%	10%	10%
Ponderado				
Costo de				
Oportunidad	132,500	150,000	175,000	350,000

*Fuente:* Elaboración propia

En esta tabla se aprecia el nuevo costo de oportunidad solo tomando en la inversión operativa promedio sin considerar los pasivos en general. Esta información está relacionado con las expectativas de los inversionistas clave para el cálculo de Valor Económico agregado.

**Figura 10**

*Costo de Oportunidad del año replanteado*



*Fuente:* Elaboración propia

En esta figura se aprecia el nuevo costo de oportunidad solo tomando en la inversión operativa promedio sin considerar los pasivos en general. Esta información está relacionado con las expectativas de los inversionistas clave para el cálculo de Valor Económico agregado.

**Tabla 16**

*Estado de Valor Económico Agregado Replanteado*

CONCEPTO	PERIODO N°1	PERIODO N°2	PERIODO N°3	PERIODO N°4
Ventas Netas	1,832,000	2,000,000	3,000,000	4,000,000
Costo De Ventas	- 400,000	- 500,000	- 1,000,000	- 1,500,000
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,432,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>2,000,000</b>	<b>2,500,000</b>
Gastos De Venta	- 200,000	- 300,000	- 500,000	- 600,000
Gastos De Administración	- 100,000	- 150,000	- 300,000	- 350,000
Otros Ingresos	50,000	300,000	400,000	500,000
Otros Gastos	- 40,000	- 50,000	- 100,000	- 350,000
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>1,142,000</b>	<b>1,300,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,700,000</b>
Ingresos Financieros				

Gastos Financieros	- 192,000	- 300,000	- 400,000	- 500,000
<b>Resultado Antes De Part. E Impuesto</b>	<b>950,000</b>	<b>1,000,000</b>	<b>1,100,000</b>	<b>1,200,000</b>
Participación De Los Trabajadores	- 100,000	- 100,000	- 100,000	- 100,000
Impuesto A La Renta	- 200,000	- 200,000	- 200,000	- 200,000
<b>Utilidad Neta Del Ejercicio</b>	<b>650,000</b>	<b>700,000</b>	<b>800,000</b>	<b>900,000</b>
Costo De Oportunidad	- 132,500	- 150,000	- 175,000	- 350,000
<b>Valor Económico Agregado</b>	<b>517,500</b>	<b>550,000</b>	<b>625,000</b>	<b>550,000</b>

*Fuente:* Elaboración propia



En la presente tabla se aprecia el Valor Económico Agregado en cada periodo trimestral, replanteado, bajo el esquema histórico. Aquí se puede apreciar los resultados del nuevo Valor Económico Agregado.

**Tabla 17**

*Determinación de Ratios de Rentabilidad Replanteado*

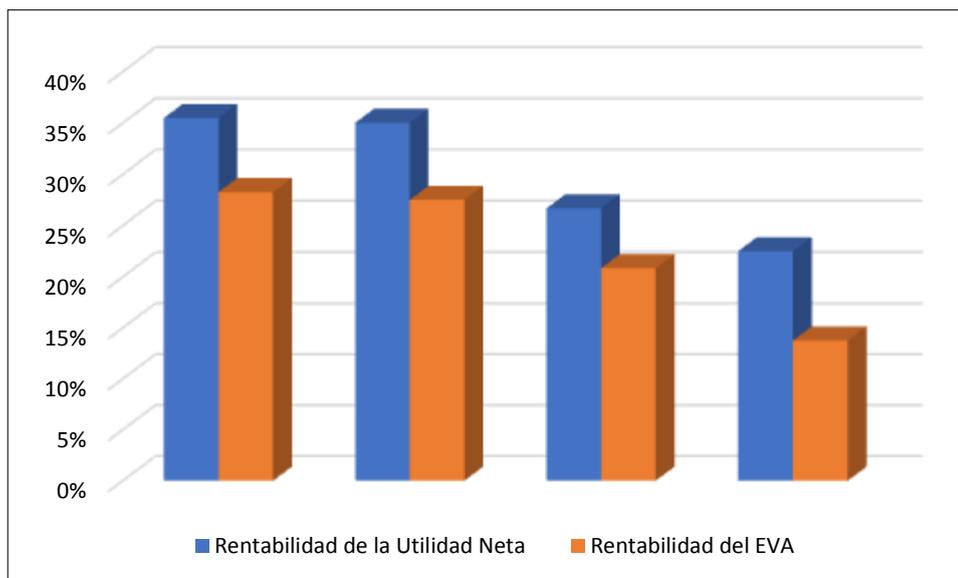
CONCEPTO	PERIODO N°1	PERIODO N°2	PERIODO N°3	PERIODO N°4
Rentabilidad de la Utilidad Neta	35%	35%	27%	23%
Rentabilidad del EVA	28%	28%	21%	14%

*Fuente:* Elaboración propia

En la Presente tabla se aprecia los ratios de rentabilidad recalculado en cada periodo trimestral bajo el enfoque histórico. Estos resultados se obtienen de acuerdo a los nuevos resultados obtenidos.

**Figura 11**

*Determinación de Ratios de Rentabilidad Replanteado*



*Fuente:* Elaboración propia

En la Presente figura se aprecia los ratios de rentabilidad recalculado en cada periodo trimestral bajo el enfoque histórico. Estos resultados se obtienen de acuerdo a los nuevos resultados obtenidos.

**Tabla 18**

*Determinación de la Solvencia Replanteado*

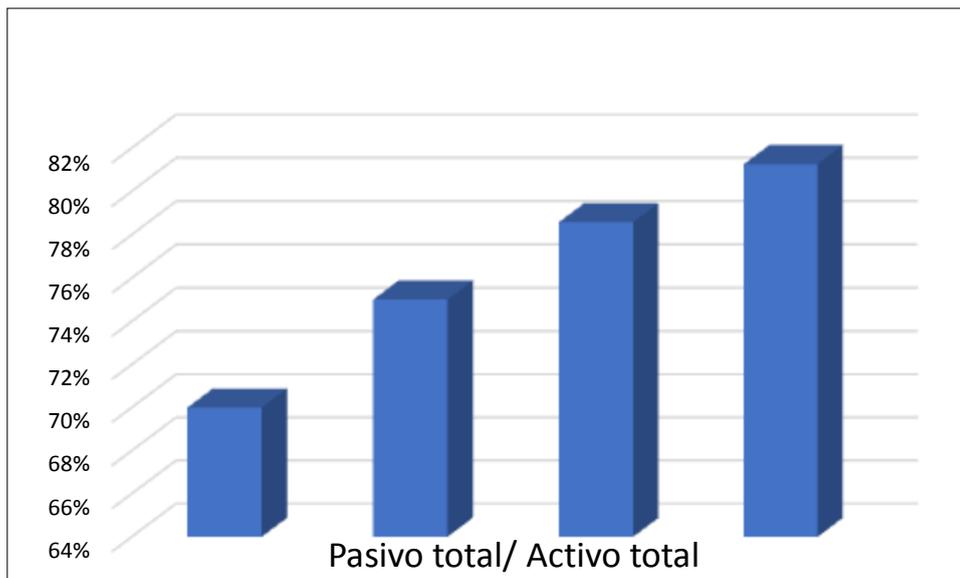
CONCEPTO	PERIODO N°1	PERIODO N°2	PERIODO N°3	PERIODO N°4
Pasivo Total/ Activo Total	70%	75%	79%	81%

*Fuente:* Elaboración propia

En la presente tabla se aprecia la solvencia en cada periodo trimestral replanteado bajo el enfoque histórico. De igual forma, estos resultados responden a los nuevos resultados obtenidos.

**Figura 12**

*Determinación de la Solvencia Replanteado*



*Fuente:* Elaboración propia

En la presente figura se aprecia la solvencia en cada periodo trimestral replanteado bajo el enfoque histórico. De igual forma, estos resultados responden a los nuevos resultados obtenidos.



## VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

### 6.1. Contratación y demostración de la hipótesis con los resultados.

#### a) Hipótesis específica 01

Según los resultados presentados, y de acuerdo a la tabla N°1, se aprecia de cada periodo aún sin considerar el Costo de Oportunidad, por lo tanto este resultado es de acuerdo como indican las Normas Internacionales de Contabilidad, sin embargo, de acuerdo a la Tablas N° 2, Tabla N°3, Tabla N°4, Tabla N°5, Tabla N° 6 se llega a determinar el Valor Económico Agregado cuya presentación muestra en la Tabla N° 8. En la Tabla N° 9 apreciamos la rentabilidad de la Utilidad Neta y la Rentabilidad del Eva que son totalmente diferentes. En la Tabla N° 10 y la Tabla N° 17 una apreciación totalmente diferente al método inicial.



Estos resultados obtenidos nos permiten evidenciar que el Valor Económico Agregado calculado bajo el método histórico permite brindar una información bajo la perspectiva del inversionista donde, además de los ingresos y egresos corrientes se está incorporando el Valor Económico Agregado en los resultados de cada periodo económico información mucho más razonable orientada a la toma de Decisiones económicas de la empresa.

#### b) Hipótesis específica 02

Según los resultados presentados, y de acuerdo a la tabla N°1, se aprecia de cada periodo aún sin considerar el Costo de Oportunidad, por lo tanto este resultado es de acuerdo como indican las Normas Internacionales de Contabilidad, sin embargo de acuerdo a la Tablas N° 2, Tabla N°3, Tabla N°4, Tabla N°5, Tabla N° 6 se llega a determinar el Valor Económico Agregado cuya presentación muestra en la Tabla N° 8. En la Tabla N° 9

apreciamos la rentabilidad de la Utilidad Neta y la Rentabilidad del Eva que son totalmente diferentes. Por otro lado en las tablas N°11, Tabla N°12, Tabla N°13, Tabla N°14, Tabla N°15, Tabla N° 16, Tabla N°17 podemos evidenciar que la rentabilidad y el Valor Económico Agregado y la posición de liquidez a corto plazo y largo plazo reflejan un resultado financiero razonable. Con esta información y los resultados obtenidos la gerencia tendrá mayores elementos para la toma de decisiones financieras en cada periodo analizado.

### **c) Hipótesis general**

De acuerdo a los resultados presentados, tal como se puede apreciar en las diferentes tablas, especialmente en las Tablas N° 9, Tabla N° 10, tabla N° 16 y Tabla N17 se aprecia que tanto la Rentabilidad de la Utilidad Neta y la Rentabilidad del Eva mantiene los resultados razonables en comparación con los resultados producto del cálculo diferido del Costo de Capital. En consecuencia, el enfoque histórico sin tomar en cuenta los intereses en los pasivos para determinar el costo de capital toda vez que esto ya está incluido en el resultado del periodo, genera un resultado más acorde con la realidad orientada a la toma de decisiones financieras y económicas de la empresa. Los nuevos resultados obtenidos y bajo el enfoque del Costo de Oportunidad, el Estado del Valor Económico Agrado Histórico permite a la gerencia tener mayores elementos para la toma de decisiones desde el punto de vista económico y financiero .

## **6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares**

### **A. De los resultados con respecto a la hipótesis Especifica N°1 con otros resultados.**

De acuerdo con la Tablas N°2, Tabla N°3, Tabla N°4, Tabla N°5, Tabla N°6 se llega a determinar el Valor Económico Agregado cuya presentación

muestra en la Tabla N°8. En la Tabla N°9 apreciamos la rentabilidad de la Utilidad Neta y la Rentabilidad del Eva que son totalmente distintos, con respecto al Estado de Valor Económico Agregado, Li Bonilla (2013) “El concepto del EVA es una variación o modificación de lo que tradicionalmente se conocía como “Ingreso o beneficio residual”, es decir, el resultado que se obtenía al restar a la utilidad operacional los costos del capital”. Por Otro lado, Ramírez, Carbajal y Zambrano (2012), con respecto al EVA y la toma de decisiones, en su artículo científico, concluyó lo siguiente: “La creación de valor incluye la toma de decisiones financieras por parte de los administradores de las empresas, las cuales, si son adecuadas, garantizan la generación de valor y la permanencia de las empresas en el competitivo mundo de los negocios; además de que facilita la administración de los recursos indispensables para su desarrollo y/o crecimiento. El valor económico agregado EVA, es un método que puede ser utilizado tanto para evaluar alternativas de inversión, como para evaluar el desempeño de los administradores de la empresa”. (p. 167).



#### **B. De los Resultados con respecto a la hipótesis específica N°2 con otros resultados similares.**

De acuerdo con las Tablas N°2, Tabla N°3, Tabla N°4, Tabla N°5, Tabla N°6 se llega a determinar el Valor Económico Agregado cuya presentación muestra en la Tabla N°8 apreciamos que el cálculo del Eva de manera tradicional o regular difiere del cálculo de la manera tradicional. En la Tabla N°9 apreciamos la rentabilidad de la Utilidad Neta y la Rentabilidad del Eva que son totalmente diferentes. Por otro lado, en las tablas N°11, Tabla N°12, Tabla N°13, Tabla N°14, Tabla N°15, Tabla N°16, Tabla N°17 podemos evidenciar que la rentabilidad y el Valor Económico Agregado y la posición de liquidez a corto plazo y largo plazo reflejan un resultado financiero razonable. Herrera (2006), en su artículo científico, menciona “El EVA puede ser utilizado como una importante medida de gestión de los administradores, para empresas que no cotizan en bolsa o inversionistas

en equipo. Maximizar el valor del EVA coincide con maximizar el valor de la empresa si las medidas tomadas para maximizar el EVA coinciden con el incremento del flujo de caja en el largo plazo. El EVA es una medida de corto plazo, por lo cual es una condición necesaria pero no suficiente para incrementar la riqueza de los accionistas, debido a que maximizar el valor del EVA en un período específico no coincide necesariamente con maximizar el MVA” (p.57). Según Miranda (2018), en su investigación; sostiene que el EVA: “Es un método de evaluación del desempeño financiero para calcular el verdadero beneficio económico de una empresa, haciendo un indicador atractivo para los shareholders y stakeholders” (p.10).

### **C. Contrastación de los resultados con respecto a la Hipótesis General, con otros estudios similares**

Tal como se puede apreciar en las diferentes tablas, especialmente en las Tablas N°9, Tabla N°10, tabla N°16 y Tabla N°17 se aprecia que tanto la Rentabilidad de la Utilidad Neta y la Rentabilidad del Eva calculados de manera histórica mantiene los resultados razonables en comparación con los resultados producto del cálculo Tradicional o regular del Costo de Capital. Según Miranda (2018), en su investigación; sostiene que el EVA: “Es un método de evaluación del desempeño financiero para calcular el verdadero beneficio económico de una empresa, haciendo un indicador atractivo para los shareholders y stakeholders”. (p.10)

Según ESAN Business (2016), el EVA permite. “Liberar inversiones ociosas o mejorar la estructura del capital de trabajo, desinvertir en activos con rentabilidad inferior al costo de capital promedio ponderado, administrar los riesgos de la deuda. Vergiú & Bendezú (2007) “El EVA evalúa la empresa sin distorsiones contables, es decir libre de aplicación de normativa contable permisibles por lo establecido en la legislación tributaria, determina la generación del valor del capital invertido en un determinado periodo”. Según ESAN Business (2016), las estrategias para

aumentar el EVA “Mejorar la eficiencia de los activos actuales, sin invertir. Aumenta las inversiones con rentabilidad superior al costo de capital promedio ponderado. Liberar inversiones ociosas o mejorar la estructura del capital de trabajo. Desinvertir en activos con rentabilidad inferior al costo de capital promedio ponderado. Administrar los riesgos de la deuda. Vergiú & Bendezú (2007) el EVA “evalúa la empresa sin distorsiones contables, es decir libre de aplicación de normativa contable permisibles por lo establecido en la legislación tributaria. El EVA determina la generación del valor del capital invertido en un determinado periodo.

Tal como podemos colegir de los resultados obtenidos y de las experiencias anteriores de distinguidos investigadores, el Cálculo del EVA de manera tradicional o regular frente al cálculo histórico hay diferencias importantes los cuales incidirán a la hora de tomar decisiones para el buen manejo económico y financiero de las empresas privadas del Perú.

### **6.3. Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes.**

En relación con el código de ética profesional del contador público peruano cumpliendo se ha tomado en cuenta los Principios de Ética Profesional tomado en cuenta por la IFAC (20121):

1. INTEGRIDAD. - Se refiere a ser franco y honesto en su desarrollo profesional y debe ser sincero, justo, claro, probo e intachable en sus actos.
2. OBJETIVIDAD. - El Contador Público Colegiado debe ser independiente e imparcial en su actuación profesional evitando conflicto de intereses o influencia sobre su trabajo.
3. COMPETENCIA PROFESIONAL Y DEBIDO CUIDADO. - El



Contador Público Colegiado, debe mantener sus conocimientos actualizados, para que brinde un servicio óptimo a su cliente y debe actuar con diligencia y de conformidad con las normas técnicas y profesionales aplicables.

4. CONFIDENCIALIDAD. - El Contador Público Colegiado, debe guardar el secreto profesional respetando la confidencialidad de la información obtenida como resultado de sus servicios profesionales.
5. COMPORTAMIENTO PROFESIONAL. - El Contador Público Colegiado, no debe afectar la imagen de la profesión. Debe mostrar un comportamiento adecuado y respetuoso hacia las personas. Debe evitar desacreditar a la profesión.

Por otro lado, se ha tomado en consideración el Código de ética de investigación de la Universidad Nacional del Callao. Emitida con resolución del Consejo Universitario N°260-2019-CU (2019).

1. Probidad. Se realizó basado en los principios morales y en la honradez de todos los resultados de la investigación.
2. Profesionalismo. Basada en la realización correcta de todos los procesos de la investigación, actuando con mucho profesionalismo.
3. Transparencia. No se ha alterado los resultados obtenidos en la investigación.
4. Referenciación, las informaciones han sido referenciadas



mediante el uso de las normas APA 7° edición.

## VII. CONCLUSIONES

- A. El Estado de Valor Económico Agregado Histórico mide de manera razonable el resultado de un periodo, útil para la toma de decisiones económicas, tomando en consideración el costo de oportunidad de los accionistas, Caso: Industrias Willy Busch S.A. periodo 2021.
  
- B. El Estado de Valor Económico Agregado Histórico mide de manera razonable el resultado de un periodo útil para la toma de decisiones financieras, tomando en consideración el costo de oportunidad de los accionistas, Caso: Industrias Willy Busch S.A. periodo 2021.
  
- C. El Estado de Resultado mide la gestión de un periodo, sin embargo, el Estado de Valor Económico Agregado Histórico mide de manera razonable el resultado de un periodo tomando en consideración el costo de oportunidad de los accionistas, Caso: Industrias Willy Busch S.A. periodo 2021.



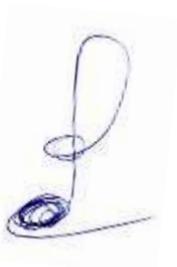
## VIII. RECOMENDACIONES

- A. Se recomienda a la Empresa Industrias Willy Busch S.A. formular el Estado de Valor Económico Agregado Histórico debido a que mide de manera razonable el resultado económico de un periodo, útil para la toma de decisiones económicas, tomando en consideración el costo de oportunidad de los accionistas, Caso: Industrias Willy Busch S.A. periodo 2021.
  
- B. Se recomienda a la Empresa Industrias Willy Busch S.A. formular el Estado de Valor Económico Agregado Histórico debido a que mide de manera razonable el resultado financiero de un periodo, útil para la toma de decisiones financieras, tomando en consideración el costo de oportunidad de los accionistas, Caso: Industrias Willy Busch S.A. periodo 2021.
  
- C. Se recomienda a la Empresa Industrias Willy Busch S.A. formular el Estado de Valor Económico Agregado Histórico debido a que mide de manera razonable el resultado general de un periodo, tomando en consideración el costo de oportunidad de los accionistas, útil para la toma de decisiones gerenciales, Caso: Industrias Willy Busch S.A. periodo 2021.



## IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Apaza, M. (2005). Contabilidad Estratégica del EVA - Las Nuevas Métricas Financieras y del Valor. Perú: Infineg (tributación, finanzas y contabilidad).
- Chambergó, I. (2016). Costos Para Gerenciar Organizaciones por sectores Económicos. Instituto Pacífico. Perú.
- Esan Business (2016). El Valor Económico Agregado. Obtenido de: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/el-valor-economico-agregado>.
- Herrera, H. (2006). ¿Es el EVA, realmente, un indicador del valor económico agregado? AD. MINISTER, N° 09 (2), 38-61. <http://hdl.handle.net/10784/14062>
- Jakub, S., Viera, B., & Eva, K. (2015). Economic Value Added as a measurement tool of financial performance. *Procedia Economics and Finance*, 26, 484-489.
- Li Bonilla, F. (2013). EL VALOR ECONÓMICO AGREGADO (EVA) EN EL VALOR DEL NEGOCIO. *Revista Nacional De Administración*, 1(1), 55– 70. <https://doi.org/10.22458/rna.v1i1.284>
- López, C., Cardozo, C., Monroy, L. y Gonzalez, E. (2019). El impacto del valor económico agregado (EVA) en la valoración accionaria de las empresas colombianas entre los años 2015 al 2018. *Venezuela, Revista Espacios*, Vol. 40 (43), P.24.
- Miranda, D. (2018). Planeación estratégica para la generación de valor económico agregado. (Tesis de doctorado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú.



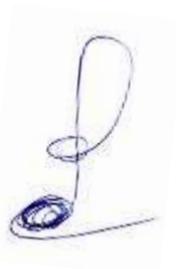
Ramírez Molinares, C. V., Carbal Herrera, A., & Zambrano Meza, A. (2012). La creación de valor en las empresas: El valor económico agregado - eva y el valor de mercado agregado - mva en una empresa metalmeccánica de la ciudad de Cartagena. *Saber, Ciencia Y Libertad*, 7(1), 159–169. <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2012v7n1.1795>

Vergíu, J. & Bendezú, C. (2007). Los indicadores financieros y el Valor Económico Agregado (EVA) en la creación de valor. *Revista Industrial Data*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, vol. 10, núm. 1, pp. 42-47. Perú.

Valiente, Y. y Oliver, D. (2016). Valor Económico Agregado como estrategia y su efecto en la gestión empresarial de las empresas constructoras del Distrito de Trujillo, Perú. Perú, *Revista Ciencia y Tecnología*, 12(4) p. 147-155.

Stern, J. M., Shiely, J. S., Ross, I., & Bertrán, A. G. (2002). El desafío del EVA: la implementación del cambio del valor agregado en una organización. México, D.F.: Norma.

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (2021). El Marco Conceptual para la Información Financiera.



**“EL ESTADO DE VALOR ECONOMICO AGREGADO HISTORICO Y LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES, CASO: INDUSTRIAS WILLY BUSCH S.A.”**

<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>HIPÓTESIS GENERAL</b>	<b>VARIABLE X: EL ESTADO DE VALOR AGREGADO</b>		<b>TÉCNICAS</b>
¿Cómo el Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.	Determinar que el Estado de Valor Económico Histórico mejora la toma de decisiones gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.	El Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>	
			ESTADO DE RESULTADO	Características	Observación
				Definiciones :	Encuesta
			ESTADO DE VALOR ECONOMICO AGREGADO HISTORICO	Características comparativas	Análisis Comparativos
Diferencias					
<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</b>	<b>VARIABLE Y: TOMA DE DECISIONES GERENCIALES.</b>		<b>INSTRUMENTOS</b>
¿Cómo el Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones económicas gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.?	Determinar que el Estado de Valor Económico Histórico mejora la toma de decisiones económicas gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.	El Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones económicas gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>	Guía de observación Encuesta
			TOMA DE CISIONES ECONOMICAS	Flujos comparativos	
				Ratios rentabilidad	
¿Cómo el Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones financieras gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.?	Determinar que el Estado de Valor Económico Histórico mejora la toma de decisiones financieras: caso Industrias Willy Busch S.A.	El Estado de Valor Económico Agregado Histórico mejora la toma de decisiones financieras gerenciales: caso Industrias Willy Busch S.A.	TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS	Flujos Comparativos	Cuadros comparativos
				Ratios liquidez	Ratios

**ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA**



