



**Universidad Nacional “José Faustino Sánchez Carrión”**

**Facultad de Ciencias Contables Económicas y Financieras  
Escuela Académico Profesional de Ciencias Contables y Financieras**

**TESIS**

**“LA CONTABILIDAD DE GESTION COMO HERRAMIENTA  
PARA LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS  
COMERCIALES DE LA PROVINCIA DE HUAURA”**

**Presentado por:**

**Bachiller Enzo Leonardo ROMERO QUIROZ**

**Bachiller Gustavo Gilmar SOSA ESPINOZA**

**Asesor:**

**Mag. CPCC. YESSICA YULISSA LINO TORERO**

**Para optar el Título Profesional de Contador Público**

**2013**

## RESUMEN

La contabilidad moderna, ya no es sólo una técnica de registro de datos, que luego serán mostrados a los interesados. Hoy, la contabilidad está orientada a facilitar información útil, clasificada y analizada, necesaria y requerida, para la toma de decisiones gerenciales, así como para servir de herramienta de control en el manejo de las operaciones de una empresa gubernamental o privada.

El control de gestión, es el análisis de la información contable, bajo un enfoque administrativo gerencial, para lo cual será necesario conocer la técnica particular de la actividad gubernamental, privada, de explotación, de extracción, industrial, de servicios, etc.

La contabilidad, es tan amplia y diversificada como la vida económica de una empresa, en la que se tendrá que relacionar y estudiar el pasado, el presente y la proyección de resultados a que se pretende llegar, en concordancia con uno de sus principios generales, de la empresa en marcha.

El presente trabajo pretende demostrar que la Contabilidad de Gestión como herramienta influye en la competitividad de las empresas comerciales de la Provincia de Huaura. Asimismo, la investigación es de tipo aplicada, dado que la perspectiva es sugerir la implementación de los resultados para fortalecer la gestión y dar un paso más al logro de las metas y objetivos. La investigación tiene un enfoque cualitativo, con un diseño no experimental, y se utilizaron estadísticas para obtener la información requerida y demostrar las hipótesis planteadas.

Se han establecido un total de 42 empresas comerciales y se encuestaron aleatoriamente a 38 empresas comercializadoras mayoristas que desarrollan sus actividades en la provincia de Huaura.

Las principales conclusiones a las que llegamos orientadas a las empresas comerciales de la Provincia de Huaura, y son: (1) la Contabilidad de Gestión como herramienta influirá en la competitividad; (2) la Contabilidad de Gestión como herramienta influirá en la competitividad de las áreas funcionales(3) la

Contabilidad de Gestión como herramienta facilitara la mejora continua de las áreas funcionales (4) la Contabilidad de Gestión como herramienta determinara los lineamientos que se utilizara para la evaluación y retroalimentación de las áreas funcionales de las empresas comerciales de la Provincia de Huaura

Las conclusiones a las que llegamos son: (1) se recomienda a las empresas comerciales adoptar a la Contabilidad de Gestión en sus diferentes perfiles, ya que dará todas las facilidades para llevar en perfectas condiciones la contabilidad para su asesoramiento permanente y orientado a la toma de decisiones estratégicas, lo que nos lleva a tener ventajas competitivas sostenibles; (2) ha quedado establecido en las encuestas realizadas, el nivel de conocimientos y la orientación que se tiene de la Contabilidad de Gestión, orientado a la generación de información para la toma de decisiones, y hacia la planificación y control de actividades, lo que nos permite recomendar acorde con las exigencias impuestas por la introducción de nuevas tecnologías de producción en las empresas y en el control de actividades, esta necesidad para la formación del Contador Público en nuestra universidad y fomentar la competitividad de las organizaciones; (3) los avances tecnológicos son impresionantes y se estima que las configuraciones básicas cambian cada 6 meses en forma radical, esto nos lleva a proponer que las empresas comerciales del medio tienen que ser agresivos, utilizando por ejemplo a la Internet como una herramienta que proporcione como resultado una ganancia significativa en la productividad en las áreas funcionales. Contar con una red intranet que permita mantener una buena relación tanto empresa-cliente, así como también una buena relación empresa-empresa, con lo cual se agilizan transacciones, elimina fronteras al reducir costos y facilitar la forma de hacer negocios; (4) el aprendizaje y el cambio continuo es la clave para la supervivencia, identificando las áreas cruciales, orientándose a procesos y resultados, y eliminando desperdicios y pérdidas. De esta forma se puede enfrentar los grandes retos actuales: gran nivel de competencia, ciclos cortos de desarrollo, entrega al mercado y necesidad de concentrarse en reducción de costes.