

LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS PARA OPTIMIZAR LA TOMA DE DECISIONES EN EL PROCESO ADMINISTRATIVO-CONTABLE

César Martínez, Rubely Mindiola, Mariani Moreno y Oscar Nava

Recibido: Septiembre 2016 Aprobado: Octubre 2016

RESUMEN

El propósito de esta investigación es analizar el proceso de toma de decisiones gerenciales aplicado en las empresas contratistas petroleras de perforación del municipio lagunillas estado Zulia, con la finalidad de contribuir al logro de objetivos organizacionales. Para desplegar esta investigación se revisaron teorías de Gomez-Balkin (2012) referidas a el proceso decisorio administrativo y contable, lo que permitió caracterizar la variable de estudio. Se diseñó una investigación enmarcada dentro de los estudios de campo, transaccional, de tipo descriptivo, bajo la modalidad de proyecto factible. Se utilizó el análisis estadístico descriptivo y los resultados muestran un alto nivel de ejecución en el cumplimiento de las etapas del proceso de toma de decisiones aplicado por las gerencias, tales como: 1) identificar y diagnosticar el problema; 2) generar soluciones alternativas; 3) evaluar alternativas; 4) seleccionar la mejor alternativa; 5) implantar la decisión; 6) evaluar la decisión. Las conclusiones estuvieron orientadas a proponer un avance de lineamientos estratégicos que promuevan la toma de decisiones en el proceso administrativo contable con soluciones novedosas rentables para el desarrollo socio-económico empresarial.

Palabras clave: Toma de decisiones gerenciales, Etapas, Contratistas petroleras, Lineamientos estratégicos

INTRODUCCIÓN

El presente artículo se circunda en el avance de análisis del proceso de toma de decisiones aplicado por las empresas contratistas petroleras del municipio Lagunillas del estado Zulia. El examen del entorno y de los procesos administrativos-contables óptimamente conduce a los beneficios y el rendimiento empresarial. Este nivel garantiza una viabilidad en el contexto actual inflacionario marcado por exigencias y formas de gerenciar con un estilo gerencial flexible. El objetivo es proponer lineamientos estratégicos para optimizar las decisiones en los proceso de ajuste tarifario.

DESARROLLO

1. Toma de decisiones gerenciales
Dentro de las teorías del comportamiento para tomar decisiones en las empresas, a nivel investigativo destaca; Hubert (2012), cuando explica el comportamiento humano en las organizaciones, siendo estos concebidos como un sistema de

decisiones dentro de éste, cada persona participa racional y conscientemente, escogiendo y tomando decisiones individuales respecto a alternativas más o menos racionales de comportamiento; así la organización comprende decisiones y acciones en la gerencia.

El gerente no es únicamente quién toma decisiones; sino todas las personas dentro de una organización. Los contadores toman decisiones en las áreas contables como: el ajuste por inflación. Así, como este profesional otros en todos los niveles jerárquicos y en todas las situaciones está continuamente tomando decisiones relacionadas con aspectos para contrarrestar el fenómeno de la inflación y otros influyentes con la misión y visión de la misma, lo que hace que una organización es un complejo sistema de decisiones para lograr la productividad y competitividad de sus servicios a nivel regional, nacional e internacional.

2. Etapas de la toma de decisiones

La toma de decisiones es un proceso «escalafón a escalafón» que avanza en sucesivas etapas desde el principio hasta el fin. Las seis etapas de la toma de decisiones, se resumen según Gómez- Balkin (2012)

Identificar y diagnosticar el problema

Es la primera etapa, Una *oportunidad* es un tipo de problema especial que implica comprometer recursos para alcanzar niveles deseados de desempeño. Una vez que se ha reconocido el problema, el decidor necesita entender las causas que lo originan. Esto requiere reunir información, explorar posibles causas, eliminar y centrarse en las causas más probables.

Generar soluciones alternativas

La segunda etapa es generar posibles soluciones al problema basadas en las causas percibidas. Los problemas pueden resolverse con decisiones programadas, que tienen soluciones dadas, o con decisiones no programadas, que

son soluciones nuevas tomadas cuando no hay políticas o procedimientos disponibles o guías maestras.

Evaluar alternativas

Requiere un conjunto de criterios de decisión. Relacionados con los objetivos de desempeño de la organización, sus subunidades y pueden incluir costes, beneficios, oportunidades y el resultado de la decisión.

Seleccionar la mejor alternativa

Conduce a la selección de la mejor alternativa por optimización y satisfacción. La optimización implica seleccionar la mejor alternativa de entre múltiples criterios. Sin embargo, el decidor a menudo no tiene ni tiempo ni recursos para desarrollar cada alternativa. Muchas decisiones importantes deben tomarse bajo condiciones de riesgo, lo que restringe la capacidad.

Implantar la decisión

Supone poner en práctica la solución alternativa y asegurarse de que funciona. La implantación va más allá de una mera solución

del problema porque requiere que el decidor ponga la solución en práctica. La toma de decisiones sin implantación es simplemente un ejercicio intelectual.

Evaluar la decisión

Es la última etapa, los decidores reúnen información e intentan comprobar si la decisión implantada logra sus objetivos. La disponibilidad de información, *feedback* correctos y el tiempo permite al decidor hacer una evaluación completa y determinar si necesitan modificaciones al respecto.

METODOLOGIA

De acuerdo a la problemática planteada referida a analizar el proceso de toma de decisiones de las empresas contratistas prestadoras de servicios petroleros, el estudio se clasificó como analítico, el cual tiene como objetivo analizar un evento y comprenderlo en término de sus aspectos evidentes.

El tipo de diseño a utilizar es el no experimental, por cuanto no se

manipularon las variables de estudio, porque ya han sucedido en su contexto natural. Así mismo, el estudio se identifica como diseño Transversal Descriptivo, el cual "tiene como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiestan en la variable", en este caso, procesos de toma de decisiones, durante el año septiembre (2016).

Al mismo tiempo, el tipo de investigación se identifica con los estudios de campo, la cual se orienta a recolectar la información relacionada con el estado actual de las personas, objetos, situaciones o fenómenos tal cual se presentan al momento de la recolección. En el caso específico del estudio, a través de la técnica de la encuesta (un cuestionario de 18 items) la cual se utilizará para recolectar la información pertinente, logrando así plantear los objetivos formulados.

Dentro de este contexto, para los fines de la investigación, la población estuvo constituida por gerentes de las empresas

contratistas petroleras de servicios de perforación adscritas a la Asociación de Comerciantes e Industriales del Municipio Lagunillas (A.C.I.L), censo poblacional.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

La técnica de recolección de datos a utilizar para realizar el estudio fue la observación. Proceso por el cual se percibe hechos, en forma directa o con el auxilio de instrumentos apropiados bajo rigurosas condiciones de control que facilitan la confiabilidad deseada. Hernández y col. (2009)

La investigación se realiza a través de un diseño de campo, la recolección de datos se llevó a cabo mediante un instrumento (cuestionarios), dirigidos a las fuentes de información (gerencia de las empresas contratistas petroleras). Para lograr este propósito, se procedió a la elaboración de una matriz de objetivos o mapa de variable en la cual se reflejan coherentemente los objetivos de la investigación

(general y específicos), dimensiones e indicadores.

El cuestionario se encuentra estructurado en ítemes, con un escalamiento tipo Likert de cinco (5) alternativas de respuestas. La validez de contenido se realizó mediante la técnica de juicio de diez expertos y la discriminante mediante la "t" de student. La confiabilidad por el coeficiente de Cronbach, arrojó resultados de 0.96.

Procesamiento Estadístico de los datos

El análisis de los resultados para los objetivos planteado se realizó a través del Método de Estadística Descriptiva, específicamente se utilizarán las Técnicas de Medidas de Tendencia Central (media o promedio), así como de Variabilidad (desviación estándar) . Asimismo, para la presentación de los resultados, se diseñaron una serie de tablas por variables, dimensiones e indicadores, que muestran las medidas utilizadas para los fines del análisis con sus

respectivos valores arrojados a través del procesamiento de datos.

RESULTADOS Y DISCUSIONES

Tabla 1. Variable: Toma de decisiones gerenciales

Dimensiones	Promedio	Categoría	Desviación	Categoría
Etapas	4,16	Alta	0,77	M. Baja
Promedio General	4,16	Alta	0,77	M. Baja

Fuente: Martínez y col. (2016)

En cuanto a la variable toma de decisiones gerenciales, se evidencia en los resultados un promedio de 4.16, con una muy baja dispersión de las respuestas de 0.77; ubicándose dentro de la categoría alta; afirmando los encuestados que con este mismo nivel se desarrollan las etapas del proceso de toma de decisiones, el cual es fundamental para el desarrollo de una gestión efectiva dentro de las empresas analizadas según lo establecido.

CONCLUSIONES

El cumplimiento de las etapas del proceso de toma de decisiones en alta medida para las gerencias de las empresas estudiadas, promueve la viabilidad organizacional en este entorno inflacionario y cambiante, ante esta situación y con el objetivo de promover rentabilidad proponemos el siguiente avance de líneas estratégicas.

LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS PARA OPTIMIZAR LA TOMA DE DECISIONES EN EL PROCESO ADMINISTRATIVO-CONTABLE DE AJUSTES DE TARIFAS:

Los investigadores plantean un proceso que permite definir la toma de decisiones dentro de las empresas objeto de estudio, logrando así ampliar la rentabilidad en las contratistas petroleras de perforación del municipio lagunillas del estado Zulia; para este fin se plantea lo siguiente:

I. Definir el problema de acuerdo a los requerimientos de la organización

- Para este estudio tenemos:
Reducción en los beneficios de la empresa por el establecimiento de la tarifa inadecuada. Clasificado (IMPORTANTE)

II. Busca las Causas Potenciales del Problema.

En esta fase es importante recibir la retroinformación de los que notan el problema o quienes están siendo afectados por él, una de las técnicas aplicadas para esta etapa pudiera ser el brainstorming.; No se está ejecutando cabalmente en la práctica de las organizaciones para el proceso de ajustes de tarifas las fases de la previsión y el pronóstico.

III. Identificar Alternativas para Resolver el Problema.

- En este orden de ideas planteamos como alternativa :
- Fortalecer el diagnostico,
- Estimular las acciones en las fases de previsión, y pronostico
- Mejorar el proceso de control de las tarifas; y el procesos de comunicación.

IV. Seleccionar una alternativa para resolver el problema.

En esta área se deberá dar respuesta a las siguientes interrogantes:

¿Cuál alternativa resolverá el problema a largo plazo? ¿Posee recursos?

-Por ello, se considera como alternativa para la solución del problema:

- Estimular las acciones en las fases de previsión, y pronóstico para el establecimiento de las tarifas.

V. Establecer el plan de acción para la implementación de la mejor alternativa. En esta etapa debemos consideraremos como plan el siguiente:

- Estimular las acciones en la fase de previsión, y pronóstico en el establecimiento adecuado de las tarifas (Por desarrollar, Avance).

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

CHIAVENATO, I (2008).
Administración Proceso
Administrativo. Editorial Mc Graw-
Hill. 3ra Edición

GOMEZ y BALKIN,
(2012).ADMINISTRACION.
McGraw-Hill Interamericana
Editores. México, D.F.

HARVARD BUSINESS
ESSENTIALS (2005). Estrategia.
Ediciones Deusto. Barcelona,
España

HERNÁNDEZ, S.; Fernández, C. y
Baptista, C. (2009). Metodología
de la Investigación. McGraw-Hill
Iberoamericana. México.

MARTINEZ, (2006). Evaluación del
efecto inflacionario en la estructura
de costos de suministros. Trabajo
de Ascenso Asociado. L.U.Z.

HUBER, George P. (2012). Toma
de Decisiones en la Gerencia.
Editorial Trillas. Venezuela.