



**Universidad
Norbert Wiener**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
NEGOCIOS Y COMPETITIVIDAD**

Tesis

**Planeamiento financiero para el incremento de la rentabilidad
en la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC,
2017**

Para optar el título profesional de Contador Público

AUTOR

Br. Romero Ramírez, Enrique Alejandro

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD

Economía, Empresa y salud.

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DEL PROGRAMA

Análisis del mercado de capitales y valorización de las empresas en su
situación actual – Implementación y mejoras

LIMA - PERÚ

2017

**“Planeamiento financiero para el incremento de la rentabilidad
en la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC,
2017”**

Miembros del Jurado

Presidente del Jurado

Dr. Fonseca Chávez, Freddy Roque

Secretario

Dr. Patrógic Rengifo, Raúl

Vocal

Mtro. Nolazco Labajos, Fernando Alexis

Asesor temático

Mtro. Capristan Miranda, Julio

Dedicatoria

A mis padres y hermanos por ser el pilar fundamental en todo lo que va de mi vida personal y profesional, por todo el apoyo incondicional y la confianza durante todo el tiempo.

Gracias a ellos estoy logrando mis objetivos.

Agradecimiento

Doy gracias a Dios por darme la vida y poder darme una misión que cumplir en esta tierra.

A la universidad por todo el apoyo, junto con los profesores, por todo el conocimiento brindado para poder superarme como un buen profesional y dejando en alto el nombre de la universidad Norbert Wiener.

A mí asesor metodólogo por la comprensión, paciencia y apoyo brindado.

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento a las normas establecidas en el reglamento de grados y títulos de la universidad privada Norbert Wiener para optar el título de Contador Público, presento el trabajo holístico titulado: “Planeamiento financiero para el incremento de la rentabilidad en la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017”.

La investigación tiene como finalidad proponer la planificación financiera para la incrementación de rentabilidad de la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017.

La presente investigación consta de VIII capítulos estructurales interrelacionados en forma secuencial determinados por la universidad privada Norbert Wiener en su reglamento interno, en el primer capítulo se desarrolló el problema de investigación, se identificó y se formula el problema, así mismo se plantea los objetivos tanto general como los objetivos específicos, y se concluye con la justificación; en el segundo capítulo está enfocado en el marco metodológico, lo que es el sustento teórico, antecedentes, marco conceptual, categorías y el método de análisis utilizado para el trabajo de investigación; en el tercer capítulo van todos los datos relacionados con la empresa como: descripción de la empresa, giro del negocio, sus proyectos; en el cuarto capítulo se enfoca en el trabajo de análisis extraído de los estado financieros de la empresa y los datos obtenidos de la encuesta procediendo a triangular y así obtener el diagnostico final; en el quinto capítulo está basado en la propuesta de investigación fundamentado y dando a conocer los objetivos de la propuesta evidenciando el cumplimiento de dicha propuesta con un plan de actividades; en

el capítulo seis se basa en la discusión del trabajo de investigación; el capítulo siete se basa en las conclusiones finales y en las sugerencias sobre el trabajo de investigación realizado, el capítulo ocho contiene todas las referencias bibliográficas usadas para del trabajo de investigación, finalmente se consideró los anexos como matriz de investigación.

Señores miembros del jurado espero que dicha investigación considere su evaluación y este convencidos de su aprobación para ser aplicados y conseguir una mejora de la empresa estudiada.

Br. Romero Ramírez Enrique Alejandro

DNI: 47025879

Índice

	Pág.
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Presentación	vi
Índice	viii
Índice de tablas	xii
Índice de figuras	xiii
Índice de cuadros	xiv
Resumen	xv
Abstract	xvi
Introducción	xvii
CAPITULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	
1.1 Problema de investigación	19
1.1.1 Identificación del problema ideal	19
1.1.2 Formulación del problema	21
1.2 Objetivos	21
1.2.1 Objetivo general	21
1.2.2 Objetivos específicos	22
1.3 Justificación	22
1.3.1 Justificación metodológica	23
1.3.2 Justificación práctica	24
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO METODOLÓGICO	
2.1 Marco teórico	27
2.1.1 Sustento teórico	27

	pág.
2.1.2 Antecedentes	33
2.1.3 Marco conceptual	40
2.2 Metodología	63
2.2.1 Sintagma	63
2.2.2 Enfoque	64
2.2.3 Diseño	64
2.2.4 Categorías y subcategorías apriorísticas y emergentes	65
2.2.5 Unidad de análisis	66
2.2.6 Técnicas e instrumentos	66
Técnicas	66
Instrumentos	67
Ficha técnica de los instrumentos	68
Validez	69
2.2.7 Procedimiento para la recopilación de datos	69
2.2.8 Método de análisis de datos	70
2.2.9 Mapeamiento	72
 CAPITULO III: EMPRESA	
3.1 Descripción de la empresa	74
3.2 Actividad económica de la empresa	74
3.3 Información tributaria de la empresa	75
3.4 Proyectos actuales	75
3.5 Información económica y financiera de la empresa	76

	pág.
3.5 Perspectiva empresarial	77
 CAPITULO IV: TRABAJO DE CAMPO	
4.1 Diagnóstico cuantitativo	79
4.2 Diagnóstico cualitativo	88
4.3 Triangulación de datos: Diagnóstico final	99
 CAPITULO V: PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN	
5.1 Fundamentos de la propuesta	105
5.2 Objetivos de la propuesta	105
5.3 Problema	107
5.4 Justificación	107
5.5 Resultados esperados	108
5.6 Plan de Actividades (detallado por cada objetivo de la propuesta)	109
5.7 Evidencias (diseño de la maqueta, envases, embalajes, prototipo, etc.)	112
5.8 Presupuesto	113
5.9 Diagrama de Gantt/Pert CPM	114
5.10 Flujo de caja en un plazo de cinco años considerando tres escenarios	115
5.11 Viabilidad económica de la propuesta	116
5.12 Validación de la propuesta	116
 CAPITULO VI: DISCUSIÓN	
6.1 Discusión	118

CAPITULO VII: CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS**pág.**

7.1	Conclusiones	122
7.2	Sugerencias	124

CAPITULO VIII REFERENCIAS

8.1	Referencia	126
-----	------------	-----

ANEXOS

Anexo 1.	Matriz de investigación	133
Anexo 2.	Matriz metodológica de categorización	135
Anexo 3.	Instrumento cuantitativo	137
Anexo 4.	Certificado de validez por Juicio de Expertos	144
Anexo 5.	Fichas de validación de la propuesta	149
Anexo 6.	Evidencia de la visita a la empresa	153
Anexo 7.	Evidencia de la propuesta	153

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1. Ficha técnica del instrumento.	68
Tabla 2. Valides de expertos	69
Tabla 3. Estado de situación financiera	76
Tabla 4. Estado de ganancias y pérdidas	77
Tabla 5. Ratio de liquidez	79
Tabla 6. Prueba acida	80
Tabla 7. Apalancamiento financiero	81
Tabla 8. Endeudamiento a corto plazo	82
Tabla 9. Solvencia Patrimonial	83
Tabla 10. Rotación de cobranza	84
Tabla 11. Rotación de Inventario	85
Tabla 12. ROA	86
Tabla 13. ROE	87
Tabla 14. Presupuesto	113
Tabla 15. Flujo proyectado optimista	115
Tabla 16. Flujo proyectado probable	116
Tabla 17. Flujo proyectado pesimista.	117
Tabla 18. Viabilidad económica de la propuesta en tres escenarios de flujo de caja	118
Tabla 19. Validación de la Propuesta	118

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Mapeamiento	72
Figura 2. Grafico Ratio de Liquidez	79
Figura 3. Grafico Prueba Acida	80
Figura 4. Grafico Apalancamiento Financiero	81
Figura 5. Endeudamiento a Corto plazo	82
Figura 6. Solvencia Patrimonial	83
Figura 7. Rotación de cobranza	84
Figura 8. Rotación de inventario	85
Figura 9. ROA.	86
Figura 10. ROE	87
Figura 11. Caratula de la guía de procedimientos para la planificación financiera	112

Índice de cuadros	Pág.
Cuadro 1. Categorías y Subcategorías apriorísticas y emergentes	65
Cuadro 2. Diagnostico Cualitativo	88
Cuadro 3. Plan de actividades de la propuesta	110
Cuadro 4. Diagrama de Gantt de la propuesta	114

Resumen

El presente trabajo de investigación titulado “Planeamiento financiero para el incremento de la rentabilidad en la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017” tuvo como propósito proponer la planificación financiera para la incrementación de rentabilidad de la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC.

El estudio es una investigación holística de tipo proyectiva de enfoque mixto, el estudio se realizó a la empresa Representaciones Yago, las técnicas aplicadas fueron; una ficha de registro de información el cual se realizó un análisis a sus estados financieros para poder tener conocimiento de la situación económica que se encuentra la empresa, calculando los ratios correspondientes y analizar las cuentas más deficientes y de la empresa y una entrevista que consta de 7 preguntas la cual fue validado por expertos.

De acuerdo con los resultados obtenidos de la investigación se concluyó que la empresa Representaciones Yago SAC tiene como resultados una baja rentabilidad por un mal manejo financiero y una gestión pésima en la parte de los inventarios, por lo cual se propuso la aplicación de funciones y procedimientos para tener mejores resultados financieros y una mejor gestión de inventarios.

Teniendo como propuesta una guía de procedimientos de planificación financiera para mejorar la rentabilidad y que el personal pueda cumplir para poder mejorar en la parte financiera y la gestión de inventarios con la finalidad de obtener mayores ingresos y reducir los gastos para a fin de año tener mayor rentabilidad.

Palabras Claves: Estrategia financiera, Presupuesto financiero, Financiamiento, inversión.

Abstract

The present research study entitled "Financial planning for the increase of profitability in the commercial watchmaker company Representaciones Yago SAC, 2017" had as its general objective To propose financial planning for the increase of profitability of the commercial watchmaker company Representaciones Yago SAC.

The study is a holistic project-type mixed-type research, the study was conducted at the company Representaciones Yago, the applied techniques were; an information record sheet which was an analysis of their financial statements to be aware of the economic situation that the company is, calculating the corresponding ratios and analyze the most deficient accounts and the company and an interview that consists of 7 questions which was validated by experts.

According to the results obtained from the investigation, it was concluded that the company Representaciones Yago SAC results in low profitability due to poor financial management and poor management in the inventories, for which the application of functions and procedures was proposed. To have better financial results and better inventory management.

Having as a proposal a guide of procedures of financial planning to improve the profitability and that the personnel can fulfill to be able to improve in the financial part and the management of inventories with the purpose of obtaining greater income and to reduce the expenses for the end of the year to have greater cost effectiveness

Key words: Financial strategy, Financial budget, Financing, investment.

Introducción

El principal objetivo de toda empresa es obtener una rentabilidad adecuada, de acuerdo al rubro del negocio, la compra y venta de sus bienes en un tiempo adecuado y buenos manejos financieros son la base para poder generar rentabilidad, por lo tanto, un buen desempeño en la parte financiera y en la gestión de los inventarios, le permitirá a la empresa poder tener resultados positivos, salvaguardando sus existencias y tener ventaja competitiva en el mercado.

El desarrollo de esta investigación es debido a la baja rentabilidad obtenida en función a los años consecutivos en la empresa Representaciones Yago SAC, el objetivo es diagnosticar la situación actual de cómo se están manejando la parte financiera y la gestión de inventarios, planteando funciones y procesos para optimizar los pasivos financieros y mejorar la gestión de inventarios, la cual sería como una herramienta a los trabajadores para poder tener mejores resultados en el proceso del desarrollo .

La investigación consta de 8 capítulos desarrollados, el primer capítulo es referido a la problemática de la investigación, el segundo corresponde al marco teórico metodológico, el tercer capítulo se refiere a la empresa donde se realizara la investigación, el cuarto capítulo consta el trabajo de campo, en el quinto capítulo se desarrolla la propuesta de investigación, el sexto capítulo se basa en la discusión del trabajo, en el capítulo siete se hablan las conclusiones y sugerencias y el octavo capítulo las referencias bibliográficas.

Romero Ramírez Enrique Alejandro

CAPITULO I
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Problema de investigación

1.1.1. Identificación del problema ideal

En el mundo actual de los negocios tienen como características más destacadas de la globalización, es decir, la participación de agentes de cualquier parte del mundo y por tanto realizar negocios a nivel mundial, uno de los países con mayor envergadura en venta de relojes (Suecia), en el año 2015 sufrió uno de las más terribles bajas económicas, los envíos al exterior bajaron 9.3% equivalentes a 1.900 francos suizos (1771 millones de euros). Las ventas a China se hundieron en 40% frente al aumento del 49% que se produjo en julio del 2014, a Hong Kong cayeron en 29% y Corea del Sur en 20.

Actualmente las empresas transnacionales, en Latinoamérica estas grandes empresas buscan resguardar sus propios ganancias y planifican sus finanzas, estas grandes empresas buscan una buena planificación, que les permita mirar a futuro y adaptarse a los grandes cambios económicos, tan drásticos como se vive en la actualidad en distintos países ya que en la actualidad la rentabilidad de las empresas en el rubro de comercial relojera ha tenido una baja considerable, por el mismo avance de la tecnología, teniendo caídas económicas desfavorables para el empresario. Se precisa tomar decisiones para responder a los retos de este complejo, cambiante mundo de negocios y con un estudio de mercados de la competencia, de la tecnología se pueden tener garantías de supervivencia, crecimiento y rentabilidad. Se resalta que en cualquier país o empresa el sistema financiero, por más pequeña que sea, no funciona adecuadamente conlleva a generar un malestar económico, en todas las áreas de la empresa, un desorden laboral que a futuro puede tener como destino final la quiebra de dicha empresa. (Lazo y Moreno, 2013).

En lo local no existe un adecuado una correcta implementación de presupuesto maestro que facilite al empresario a realizar una eficiente planeación financiera, la cual permitiría construir, organizar y expresar en términos económicos, las operaciones, recursos y bienes que forman parte de la empresa, para poder obtener mejoras económicas y una rentabilidad favorable para le empresa y el dueño.

La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o capital. Esta medida permitirá evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o de inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto la rentabilidad es directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe aumentar también el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

El presupuesto maestro de refiere un conjunto de programas de operaciones que determinen informes financieros proyectados, que son importantes en la toma de decisiones, para así llegar a cumplir los objetivos en un tiempo determinado, incluyendo con el apoyo de todas las áreas de la empresa como son ventas, operaciones, y demás así permite facilitar el control administrativo (Alvares y Gonzales 2016).

En la empresa Comercial relojera, se viene realizando gastos, que no tienen un fin de mejorar ventas o generar alguna utilidad, sin tener conocimientos que pueden afectar a otras áreas de la empresa, actualmente no cuentan con alguna herramienta que pueda evaluar en qué porcentaje se están logrando los objetivos a corto o largo plazo, ya que no existe una

proyección de ingresos que permita estimar las ganancias a fin de año y optar por acciones preventivas como, reducción de personal, ahorro de gastos innecesarios, otras alternativas que permita el ahorro económico, para así permitir cumplir los objetivos concretando la visión de la empresa.

Estos últimos años la empresa Comercial relojera Representaciones Yago SAC tiene una rentabilidad desfavorable por malos manejos de gerencia y otras áreas que estén involucradas con el manejo económico, así mismo, por diferentes factores, como: menos ventas, no existe políticas de pago, de cobranza, proyección de ventas o proyección de ganancias, para eso es necesario realizar un planeamiento financiero, y por ende, permita visualizar la situación a fondo para decidir qué acciones tomar para realizar a futuro y mejorar la rentabilidad con un elevado margen que sea favorable para los trabajadores, proveedores y dueños.

1.1.2. Formulación del problema

Las empresas en su gran mayoría no cuentan con un plan estratégico financiero para poder mejorar sus resultados económicos, es por eso que se realiza la siguiente pregunta:

¿De qué manera incrementara la rentabilidad de la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017?

1.1.3. Objetivos

Objetivo general

Proponer la planificación financiera para la incrementación de rentabilidad de la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017.

Objetivos específicos

Diagnosticar la aplicación para incrementar la rentabilidad de la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017

Conceptualizar el planeamiento financiero, la rentabilidad y demás categorías emergentes y apriorísticas de la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017.

Diseñar una propuesta de planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de una empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017.

Validar los instrumentos de investigación, como la aplicación de una encuesta y entrevista para incrementar la rentabilidad, a través de los juicios de expertos de una empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017.

Evidenciar el planeamiento financiero a través de resultados, como encuesta y entrevista, de los instrumentos aplicados comprueben el incremento de rentabilidad de una empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC 2017.

1.1.4. Justificación

La importancia que tiene el sector relojero, de acuerdo a las ventas de las marcas más reconocida a nivel mundial como: breitling, tissot, jaeger, Gucci, etc. Entre otros productos importantes y de alto valor en el mercado, con un aproximado de ventas diarias años anteriores en S/ 150,000.00 soles a comparación con la actualidad un estimado de

S/35,000.00 A 60,000.00 soles, tratando de buscar la manera más adecuada de obtener mayores resultados, ya que gracias a la implementación de distintos módulos o boutiques, impulsa el trabajo directo e indirecto siendo el soporte de decenas de familias; además de retribuir al Estado con el pago de los tributos por la venta de relojes, joyas y demás productos respectivos.

El presente trabajo busca servir de apoyo a las empresas para que les permita mejorar, crecer económicamente basándose en las distintas estrategias que se pueda realizar de acuerdo al buen planeamiento financiero, evitando perdidas cuantitativas y numerosas, debido a la falta de conocimiento o adaptación a los cambios bruscos económicos que ocurren en la actualidad y no llegar a un cierre definitivo.

Justificación metodológica

La presente tesis de investigación se realizará bajo una metodología holística proyectiva, porque se basa en un diagnóstico profundo cuantitativo y cualitativo para llegar a una propuesta efectiva y viable, la cual busca ver que el planeamiento financiero incrementa la rentabilidad de una empresa comercial relojera 2017.

El planeamiento financiero adecuado, se constituye una herramienta muy importante que permitirá a la empresa comercial relojera, 2017. Estar totalmente implementadas con nuevas estrategias, políticas y pensamientos positivos, para poder mejorar el nivel económico de todos los niveles de la empresa, tanto en el área operativa como el área estratégica.

Justificación práctica

En el presente trabajo de investigación se desarrollan trabajos de recolección de datos a través de encuestas y entrevistas que permitirán diagnosticar en la empresa, los problemas presentes en diferentes puntos de la empresa y poder afrontarlos con los nuevos recursos obtenidos.

El planteamiento financiero, obliga a la administración de una empresa a considerar las posibles desviaciones de la ruta anticipada de la compañía. Por lo general la empresa se impondrá metas, y ayudar al logro de éstas es una de las más grandes responsabilidades del principal funcionario financiero y de su equipo de trabajo.

El planeamiento financiero son un conjunto de procesos que busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, tanto en el área operativa y estratégica. Se buscará mejorar, crear, analizar los puntos críticos que no permiten mejorar en las distintas áreas de la empresa y por consiguiente tener una mejor rentabilidad permitiendo crecer económicamente como empresa dentro del rubro y poder ser reconocido a nivel mundial por su servicio, buena cálida y buen rendimiento económico.

Este presente trabajo ayudara a la empresa mejorar su bajo rentabilidad reflejada en los últimos años, para eso se busca encaminar a un solo camino con un buen planeamiento financiero, que son un conjunto de procesos que se debe aplicar a distintas áreas de la empresa tanto en la parte comercial u operativa, teniendo un plan estratégico y conocimiento adecuado para el manejo económico, financiero, por parte de gerencia y la parte de finanzas la encargada de la parte financiera de la empresa, estos procesos tendrán

que ser aplicados de forma correcta por los responsables, las cuales repercutirán en todas las partes de la empresa, generando una mayor rentabilidad por los buenos manejos y un buen plan estratégico aplicable.

CAPITULO II
MARCO TEÓRICO METODOLÓGICO

2.1 Marco teórico

2.1.1 Sustento teórico

Teoría del desarrollo organizacional.

Tiene mucha relevancia en la mejora de las organizaciones para poder crecer como empresa conforme pasa los años, tiene que estar adaptado ante cualquier cambio debe ser una organización estable. Los orígenes del desarrollo organizaciones atribuyen varios factores Chiavenato (2014) menciona cinco de ellas:

El DO es resultado de los esfuerzos de la teoría del comportamiento por propiciar el cambio y la flexibilidad organizacional. Los estudios sobre la motivación humana demostraron que se necesitaba otro enfoque de la administración que interpreta la nueva concepción del hombre y de organización basada en la dinámica motivacional. La capacitación en sensibilidad por medio de t-groups fue el primer esfuerzo para mejorar la conducta del grupo. Así como los resultados de la capacitación en sensibilidad y la posibilidad de aplicarlos en las organizaciones. Los múltiples cambios en el mundo; las transformaciones rápidas e inesperadas en el ambiente organizacional, el aumento de tamaño y la complejidad de las organizaciones. (p. 269).

Los desarrollos organizacionales son importantes ya que estamos en un mundo cambiante con nuevos avances tecnológicos, nuevas leyes, es estancamiento de una organización se daría al no estar preparada para cualquier tipo de cambio a ocurrir, lo cual debería manejar distintos conocimientos y preparación para no tener problemas futuros.

Según French y Bell, sobre la teoría Desarrollo organizacional (citado por Chiavenato, 2014), indican que “es un esfuerzo de largo plazo apoyada por la alta dirección, que tiene por objeto mejorar los procesos de la resolución de problemas que genera la renovación organizacional” (p. 280). Esta teoría se refiere a la mejora a largo plazo y trabajando en equipo con un personal capacitados para poder facilitar las teorías en la aplicación.

El desarrollo organizacional, según Kotter con su teoría desarrollo organizacional, consta de un proceso de ocho etapas las cuales son mencionados por Chiavenato (2014):

El primer paso es la decisión de la cúpula de la empresa de utilizar el DO como instrumento para en cambio organizacional, la dirección de la empresa se reúne con el consultor externo para definir el programa o el modelo de DO, se efectúa por medio de investigaciones para conocer el ambiente interno, se crea un grupo de trabajo para que evalúen y revisen los datos obtenidos, los grupos emplean los datos para hacer recomendaciones respecto de los cambios que se requiera para resolver los problemas de la organización, durante la junta el, el consultor fomenta la formación de grupos y desarrollo de equipos, los grupos sostienen juntas de confrontación para mejorar las relaciones intergrupales, el consultor ayuda a la empresa a evaluar los resultados de los esfuerzos por cambiar (p.283).

El DO es muy importante ya que al cumplir los pasos se podría crear un mejor ambiente laboral y estar al tanto de todas las necesidades y logros que la empresa y sus trabajadores puedan lograr.

Chiavenato (2014) con respecto al desarrollo organizacional según Blake y Mouton, menciona premisas respecto a las organizaciones:

Los individuos y las organizaciones reducen la disonancia entre su imagen de yo y la realidad, inicia el cambio en el ambiente interno de la organización. Las organizaciones obtienen satisfacciones menores a su potencial, tanto su funcionamiento como su desempeño deben ser mejorados para que sean más competitivos. Una gran cantidad de energía de las organizaciones se destina a comportamientos disfuncionales, la organización pierde su capacidad adaptarse y cambiar en respuesta a los problemas internos y externos. (p.291)

Las organizaciones, dependen mucho de sus cambios para poder ser competitivos dentro del mercado. Según Kurt Lewin, mediante su modelo se realizó para aplicarlo a personas, grupos y organizaciones, el modelo incluye tres fases o etapas, como nos indica Chiavenato (2014): “Las etapas son descongelación, cambio y recongelación: descongelación del patrón actual de conducta, cambio surge cuando se descubren y adoptan nuevas actitudes, recongelación significa un nuevo patrón de conducta “. (p. 273). En esta teoría, nos describe las nuevas actitudes que debe tomar el individuo para mejorar la conducta para mejorar los mecanismos.

Teoría del mercado eficiente.

Dada dicha teoría es muy importante, para el desarrollo de la empresa en el mercado, y favorece tanto al dueño, los accionistas, los trabajadores, obteniendo mayor rentabilidad que los demás en la competencia, teniendo un objetivo por cumplir con el apoyo de todas las áreas de la empresa.

Según Marín y Téllez, 2014 afirman:

Un mercado de valores es eficiente cuando la competencia entre los distintos agentes (inversores) que intervienen en el mismo, guiados por el principio del máximo beneficio, conduce a situaciones de equilibrio en las que en todo momento el precio de cualquier activo financiero (acciones, obligaciones, fondos públicos, etcétera) constituye una buena estimación de su valor intrínseco. (p. 218) Desde la óptica de la moderna teoría de la selección de carteras y el equilibrio en el mercado de capitales el mercado de valores es eficiente cuando la dinámica del propio mercado conduce de inmediato a una situación en la que se equilibran los rendimientos y riesgos de los distintos activos que se negocian en el mismo (activos individuales o carteras).

La teoría del mercado eficiente, está conformado por inversores, capital, etc. Son los principales factores que se debe medir para poder tener en cuenta los beneficios que se puede obtener a futuro, con una mejora dentro del mercado laboral.

Según Achelis (2004), mediante su libro *El análisis de la A a la Z*, no dice sobre la teoría de mercados eficientes, “los precios de los valores reflejan correctamente, todas las informaciones y expectativas.” (p. 179). En esta teoría se basa en los precios no pueden ser sobrevalorados, sino que se ajustan al valor de mercado, teniendo en cuenta que las ganancias no pueden ser con datos históricos, teniendo en cuenta los precios futuros.

La teoría propuesta por Girón, Ortiz y Correa (1995), intermedio su teoría escrita en su libro, *Integración financiera y TLC retos y perspectivas*, menciona sobre dicha teoría, “sus versiones del modelo de fijación de precio en el cual el propio mercado de valores es

su factor determinante, o el modelo de múltiples factores y el efecto de sus cambios en la fijación de precios” (p. 55). Esta teoría se menciona que existe un factor determinante para fijar un precio dentro del mercado.

Según Chávez (2003), de acuerdo a su libro Finanzas teoría aplicada para empresas. Se refiere a la teoría de los mercados eficientes, “los precios reflejan la información disponible y aplicable para la evaluación de los valores” (p. 187). Esta teoría busca determinar los precios de mercado y este a disposición toda información para el inversionista.

Finalmente, según Hyme (2003) con respecto a la *teoría de los mercados de capitales eficientes*, menciona que “en cualquier momento, los precios efectivos de los activos reflejan los efectos de la información basada, a la vez, en lo que ya ocurrió y en lo que los mercados esperan, desde ya, que ocurrirá en el futuro”, (p39). Indica de esta manera que esta teoría que en cualquier momento el precio de un título será buena estimación.

Teoría Keynesiana.

La teoría Keynesiana planteada está más interesada en demostrar la existencia de un nivel de renta de equilibrio por debajo del pleno empleo que son los problemas de ciclo económico como tal. Se trata de reorganizar y de demostrar que si existe un nivel de renta de equilibrio. Mediante dicha teoría, los hechos y fenómenos económicos, han cambiado considerablemente, en la manera que no son útiles para explicar la realidad económica.

Dicha teoría nos habla sobre la realidad económica de la empresa que está en marcha para poder la realidad del valor en el mercado.

Keynes fue un economista inglés que impuso una nueva forma de pensar la economía capitalista instaurando un marco teórico que traería aparejadas renovadas políticas. Realmente nació un paradigma diferente que dominó la escena político-económica desde el fin de la Segunda Guerra Mundial y hasta principios de los 70, período que algunos llaman “la edad de oro del capitalismo”, pues la economía global experimentó un crecimiento sin precedentes en la historia (Hyme, 2003).

En la teoría keynesiana, la demanda agregada se compone de consumo e inversión. A su vez, el consumo es función de las características psicológicas de una sociedad que Keynes llamó *propensión al consumo* y del ingreso global o volumen de la renta. El gasto en inversión juega un papel fundamental, pues la propensión al consumo es bastante estable. Esta inversión depende de la tasa de interés y la eficacia marginal del capital. A su vez, la tasa de interés es el premio por no atesorar dinero y depende de la preferencia por liquidez del público y del volumen de dinero, este último es controlable por la autoridad monetaria. Por otro lado, cabe destacar que la eficacia marginal del capital, a la cual Keynes le atribuye importancia capital en la generación de los ciclos, depende de la previsión de beneficios que es una variable inestable, encontrándose influida por la confianza comercial (Ros, 2012).

2.1.2 Antecedentes

Antecedentes Internacionales

En Ecuador, Marcial (2011), realizó la tesis, *La planificación financiera y su incidencia en la toma de decisiones de Speialsseg seguridad privada cia. ltda. En el año 2010*, el objetivo fue, estudiar la planificación financiera en la toma de decisiones de Speialsseg Seguridad Privada Cía. Ltda. Con la finalidad de disminuir el deficiente control interno. Se empleó el tipo de investigación de nivel descriptivo, y exploratorio y correlacional o asociación de variables. La población estuvo conformada por una muestra de 46 personas, la cual está conformada por 4 de personal administrativo y 42 del personal guardias privados. La investigación llegó a la conclusión: La planificación financiera de la empresa es el pilar fundamental en la toma de decisiones, no cuenta con un sistema de costos para determinar el valor exacto del servicio. Teniendo como recomendación, la planificación financiera se debe realizar en base a la información financiera real de la compañía y que los costos del servicio ofertado se debe determinar mediante un sistema de costeo aplicable a la realidad de la compañía, para que la compañía sea competitiva.

En Ecuador Vallejo (2012), desarrolló la tesis, *Elaboración de un plan financiero para la empresa comercializadora de vehículos marca Toyota Casabaca S.A. ubicada en la ciudad de Quito, periodo 2006-2009*; teniendo como objetivo el de roponer el establecimiento de un plan o perspectiva financiera, como parte de la utilización de herramientas de diseño estratégico en la agencia los Chillos de la empresa Casabaca S.A. de la Ciudad de Quito. El tipo de investigación realizada es descriptivo. La población a estudiar es toda la empresa Casabaca S.A. tomando una pequeña muestra para su estudio.

Las técnicas de investigación que se utilizaron son las entrevistas y observaciones de campo. Llegando a la conclusión: Los indicadores financieros proforma muestran que la estrategia es muy eficiente ya que genera alta liquidez a la empresa, y le permite cumplir con los objetivos estratégicos financieros propuestos. Teniendo como recomendación, los indicadores financieros proforma en conjunto, muestran que la estrategia es muy eficiente se recomienda su implementación.

Ramírez (2014), expuso la tesis, *Planeación financiera como herramienta para la toma de decisiones en las empresas dedicadas a la fabricación de muebles y exhibidores en acrílicos del municipio de san salvador*. Este estudio tuvo como objetivo diseñar una guía de planeación financiera que facilite el uso eficiente de los recursos financieros en las empresas dedicadas a la fabricación de muebles y exhibidores en acrílicos. El tipo de estudio que se aplicó fue analítico y descriptivo, la población y muestra fueron las empresas dedicadas a la fabricación de muebles y exhibidores acrílicos ubicadas en el municipio de San Salvador. Con la información del directorio de empresas 2011. En conclusión, se determinó: Entre las debilidades encontradas se puede enfatizar la falta de estrategias financieras, escasos conocimientos de pronósticos financieros, también, se identificó la falta de procedimientos financieros que oriente la operatividad; por lo que pueden tener disminución en las ventas afectando las utilidades esperadas. Como recomendación determinamos, que las empresas deben utilizar la estrategia de ejecutar la herramienta de planeación financiera a efectos de aprovechar los lineamientos contenidos en el documento con el fin de incrementar las utilidades.

En Nicaragua Armas (2016), realizó la investigación, *Evaluación de la planeación financiera de la empresa de factoraje, S.A., para el período 2013-2014*, cuyo propósito fue evaluar la Planeación Financiera de la empresa de Factoraje, S.A., en el período 2013-2014. El tipo de estudio aplicado es de tipo no experimental, en esencia de corte transversal, recolectando datos en un solo momento en el tiempo. Teniendo como población a todos los trabajadores de la empresa y una muestra de investigación a todo el área de contabilidad y el Gerente general y Financiero. Teniendo como conclusión, El análisis financiero es una de las herramientas que la empresa usa para conocer su situación se afirma que el análisis financiero es significativo debido a que la Empresa de Factoraje, S.A. muestra que las disponibilidades y la liquidez han disminuido de 2013 a 2014, esto podría representar un problema financiero si continua con esa tendencia, pues de estas disponibilidades depende en gran medida el capital de trabajo que se requiere para las operaciones diarias. Se observa claramente un alto nivel de endeudamiento, en donde otros acreedores como los bancos son dueños del 81 por ciento de la compañía. Como estrategia ampliar la cartera de clientes con el propósito de evitar la concentración de créditos en pocos clientes y con esto, disminuir el riesgo crediticio y hacer frentes a la amenaza que representa incursión de nuevos competidores en el mercado. Para el logro de esta estrategia es importante disponer de los recursos humanos y de capital para expandir este servicio a otros sectores o mercados del país.

En Ecuador Chacaguasay (2015), desarrolló la tesis, *Diseño de una planificación estratégica financiera para la unidad educativa verbo de la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo, período 2014-2019*, con el objetivo de diseñar la planificación estratégica financiera que permita el mejoramiento de la toma de decisiones financieras en la Unidad

Educativa Verbo de la Ciudad de Riobamba Provincia de Chimborazo. El tipo de estudio aplicado es exploratoria, descriptiva cuasi experimental. La población muestra tomada para la investigación es de 23 personas distribuidas en personal administrativo, docentes y personal de servicio. Teniendo como conclusión, El plan estratégico financiero permite direccionar a la Unidad Educativa Verbo hacia el mejoramiento en la toma de decisiones financieras y el logro de los objetivos corporativos. Así mismo recomienda, Trabajar en equipo para lograr el cumplimiento de los objetivos corporativos mediante la aplicación del plan de acción y el direccionamiento de la Unidad Educativa Verbo hacia el mejoramiento en la toma de decisiones financieras.

Antecedentes nacionales

Balsa (2013), desarrolló la tesis *Efectos de la planificación financiera en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de lima metropolitana - período 2012*, cuyo objetivo principal fue determinar si la planificación financiera incide en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, período 2012. La investigación fue de nivel descriptivo, explicativo y correlacional. La población estuvo conformada por 5 profesionales de los cuales 3 son expertos en el tema y 2 gerentes financieros pertenecientes a las empresas inmobiliarias “A” y “B” ubicadas en Lima Metropolitana. Como técnicas de investigación se aplicó la encuesta, análisis documental y conciliación de datos. Por lo tanto se abordó a la conclusión que al no tener un plan financiero óptimo las empresas no llevan una adecuada política de financiamiento, lo que origina que no se haga un adecuado análisis de las inversiones. Asimismo, esto origina que el nivel de endeudamiento sea muy alto que después no es controlado por las empresas. Brindando como recomendación,

aplicar una adecuada política de financiamiento lo que va originar que el nivel de inversión sea el adecuado y el endeudamiento sea controlado con los recursos que origina la empresa. El presente trabajo tiene correlación con la tesis, en proponer adecuadas políticas de financiamiento así estar informado de todos los endeudamientos, para poder crear planes estratégicos y mejorar los recursos económicos con los recursos que cuenta la empresa.

Alvares (2016), realizó la tesis, *El presupuesto maestro y su incidencia en la planeación financiera en la empresa "comercial SKP S.A.C. en el distrito de san isidro durante el año 2013*, proponiéndose como objetivo analizar la manera en que el presupuesto maestro incide en la planeación financiera en la empresa "COMERCIAL SKP S.A.C." en el distrito de San Isidro durante el año 2013. Teniendo como conclusión que Toda empresa con visión de mantenerse en el mercado requiere de una correcta planificación; por ello para implementar el presupuesto maestro es necesario tomar en cuenta la tendencia de las ventas ya que la gestión de las compras en la empresa está basada en el volumen necesario para cubrir esta oferta, es decir para el requerimiento de compras debemos considerar un volumen apropiado de stock de existencias para poder cubrir eventuales incrementos en la demanda. Así pudiendo generar una recomendación, Al ejecutar el presupuesto maestro debe estar alineado a los objetivos institucionales de la empresa. Asimismo, debe aplicar metodologías adecuadas para realizar las proyecciones de sus ingresos en función al mercado, ya que las ventas es la base del presupuesto. El presente trabajo de investigación tiene relación con la tesis, propone un presupuesto maestro con el fin de mantenerse en el mercado generando ganancias y mejorar cada año.

Alpaca (2013), desarrolló la tesis, *Propuesta de un Plan Financiero y su influencia en el crecimiento sostenible en la Empresa Glamour Salón y Spa de la ciudad de Trujillo*. Cuyo objetivo fue demostrar que la aplicación de la propuesta de un Plan Financiero incide positivamente en el crecimiento sostenible de la empresa GLAMOUR SALÓN Y SPA de la ciudad de Trujillo. El tipo de investigación empleado es mediante muestreo no probabilístico selectivo o intencional. Como técnicas de investigación se aplicaron: encuestas. Como conclusión se obtuvo que, Se diseña el Plan Financiero para la Empresa Glamour Salón y Spa tomando un horizonte temporal de tres años, considerando una inversión inicial de S/. 20 658.00, un incremento de la demanda de 23 % y ofreciendo el servicio de Suite de Novia. Como recomendación se da - Implementar el servicio de Suite de Novia para mejorar la rentabilidad del negocio; demostrada con el incremento de los ingresos en un 23%. Justamente este plan financiero ayuda considerablemente a tomar decisiones acertadas y evaluar procesos, realizarlo es necesario y útil ya que se puede definir como una herramienta empresarial que sirve para la cuantificación y seguimiento de los objetivos a conseguir; ayuda en la toma de decisiones de inversión y financiación. Este trabajo de investigación tiene relación con la tesis, porque propone un plan financiero como mejora, con una mira a futuro ya que ayuda a tomar mejores decisiones y tener resultados positivos y acertados.

Miñano (2013), realizó la tesis, *Efectos del planeamiento estratégico financiero en la gestión del departamento de contabilidad de la empresa de transportes Ave Fénix S.A.C. para el periodo 2013*, cuyo objetivo fue demostrar que el planeamiento estratégico financiero es un instrumento que mejora la gestión del departamento de contabilidad y por ende fortalece la posición financiera de la empresa. La población de la investigación abarca

todo el personal de la empresa, se toma una muestra que es el departamento de contabilidad. El método de investigación a utilizar es analítico, sintético. Tiene como conclusión que el planeamiento estratégico financiero es una herramienta fundamental en la actualidad para mejorar la gestión empresarial, ayudando a alcanzar los objetivos generales que la empresa se ha establecido. Así tiene como recomendación, para la realización exitosa del planeamiento financiero se requiere de la participación y compromiso de todo el personal de los diversos departamentos, con la finalidad de cumplir con las estrategias establecidas y por ende ayuda a mejorar económicamente a la empresa

Cadenillas (2015), sostuvo su estudio sobre *Planeamiento financiero y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa comercial SHARITO EIRL del distrito Chepen en el periodo 2013*, con el objetivo de determinar si con la implementación de la planificación financiera en la empresa comercial Sharito EIRL se logra tener una buena administración de la aplicación y origen de sus recursos económicos y financieros. La población de estudio son las MYPES de Chepen, tomando solo la muestra la empresa Sharito EIRL. El tipo de investigación realizada es aplicada y descriptiva, las técnicas que se aplican son: las encuestas, cuestionarios. Deja como conclusión, que el nivel de planificación financiera en la empresa Sharito EIRL. Si le permite minimizar riesgos, aprovechar los recursos financieros en el corto plazo; pero no existen criterios ni políticas de inversión con buena administración financiera por cuanto la empresa goza de recursos económicos financieros propios. Dando como recomendación, que la planificación financiera en la empresa Sharito EIRL. Debe formar parte del plan acción propuesta en los resultados de la tesis para lograr una planificación estratégica que se constituya en una política General de la empresa para un mayor desarrollo.

2.1.3 Marco conceptual Planeamiento Financiero.

Según Morales y Morales (2010) el planeamiento financiero establece la manera de cómo se lograrán las metas, además representa la base de toda actividad económica de la empresa. Asimismo, pretende la previsión de las necesidades futuras de modo que las presentes puedan estar satisfechas de acuerdo con un objeto determinado que se establecen en las actividades de la empresa. La planeación financiera define el rumbo que tiene que seguir la empresa para alcanzar sus objetivos trazados, tiene como pronóstico mejorar la rentabilidad, establecer la cantidad adecuada de efectivo, así como las fuentes de financiamiento, como fijar el nivel de ventas, ajustar los gastos que correspondan al nivel de operación.

Para Jiambalvo (2009) Los presupuestos son útiles en el proceso de planeación porque mejoran la comunicación y la coordinación:

El proceso para elaborar un plan formal, es decir, un presupuesto, obliga a los administradores a considerar cuidadosamente sus metas y objetivos y a especificar los medios para alcanzarlos. Los presupuestos se convierten en el vehículo para comunicar hacia dónde se dirige la compañía y ayuda a coordinar las actividades de los administradores. (p.295).

Para Apaza (2011) una planeación financiera es la toma de decisiones de financiación e inversión en forma global por parte de los directivos financieros, y el resultado final es un plan financiero. La planeación financiera es un proceso que consiste en: Analizar las alternativas de inversión y financiación de las que dispone la empresa.

Proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes. Decidir qué alternativas adoptar. Medir el resultado obtenido frente a los objetivos establecidos en el plan financiero. (p.176)

De acuerdo con Tovar (2012) la planeación financiera es la interrelación de gran cantidad de variables, muchas veces provenientes de distintos departamentos que están alejados físicamente entre sí que hacen necesario estimar de antemano qué es lo que puede ocurrir en el futuro, y cómo puede afectarlo. Uno de los instrumentos más frecuentes en la planeación financiera es el presupuesto, además busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, ya que es un método que detalla con profundidad analítica, las operaciones e inversiones de una entidad, hasta llegar a la misma expresión de 100 prever cuantos fondos se asignarán para cubrir los gastos y la manera en cómo se obtendrán dichos fondos.

Según Escribano (2012) la planeación financiera es “la interrelación de gran cantidad de variables, muchas veces provenientes de distintos departamentos que están alejados físicamente entre sí que hacen necesario estimar de antemano qué es lo que puede ocurrir en el futuro, y cómo puede afectarlo” (p.85). Uno de los instrumentos más frecuentes en la planeación financiera es el presupuesto, además busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, ya que es un método que detalla con profundidad analítica, las operaciones e inversiones de una entidad, hasta llegar a la misma expresión de prever cuantos fondos se asignarán para cubrir los gastos y la manera en cómo se obtendrán dichos fondos.

Para Groppelli y Nikbakth (2002) la planeación financiera es el proceso por lo cual se calcula cuánto de financiamiento es necesario para darse continuidad a las operaciones de una organización y si decide cuánto y cómo la necesidad de fondos será financiada. Se puede suponer que, sin un procedimiento confiable para estimar las necesidades de recursos, una organización puede no disponer de recursos suficientes para honrar sus compromisos asumidos, tales como obligaciones y consumos operacionales.

Según Gitman (1997) Planeamiento financiero es:

Una parte importante del trabajo del administrador, definiendo los planes financieros y presupuestos, para lograr objetivos de la empresa. Además de eso, estos instrumentos ofrecen una estructura para coordinar las diversas actividades de la empresa y actúan como mecanismos de control, estableciendo un padrón de desempeño contra el cual es posible evaluar los eventos reales (p.607).

Los planes financieros a largo plazo (estratégicos) sirven como guion en la preparación de los planes financieros a corto plazo (operacionales). Los planes financieros a corto plazo son visualizados en un período de uno a dos años, ya los planes a largo plazo van de dos a diez años. Naturalmente que esos períodos cambian de acuerdo con la actividad y los intereses de la organización. (Gitman, 1997).

De acuerdo con lo señalado por Ross (2012) Afirman que el planeamiento financiero debe incluir algunas directrices, como la identificación de las metas financieras de la empresa, y un análisis de las diferencias entre esas metas y la situación financiera corriente de la empresa, y un enunciado de las acciones necesarias para que la empresa

logre sus metas financieras. Con esa línea de pensamiento, se observa que debe ser hecho, inicialmente un análisis de las opciones de financiamiento e inversión que la empresa dispone, así como una evaluación de desempeño con relación a los objetivos establecidos en el inicio del plan financiero. En la implementación del plan es fundamental un itinerario y ajustes de las proyecciones, en función de las variaciones del ambiente interno y externo de la organización.

Estrategia Financiera.

Una estrategia financiera se define como la elección de los caminos a seguir para el logro de los objetivos financieros y, por ende, necesita ser organizada, planeada, supervisada y dirigida para que funcione en el sentido buscado. Al respecto, como toda su estrategia, debe estar en consonancia con los planes generales de la entidad y tener en cuenta a los participantes internos y externos (Gitman, 2003).

Para Socarras (2007) Una estrategia financiera se define como la elección de los caminos a seguir para el logro de los objetivos financieros y, por ende, necesita ser organizada, planeada, supervisada y dirigida para que funcione en el sentido buscado. Al respecto, como toda su estrategia, debe estar en consonancia con los planes generales de la entidad y tener en cuenta a los participantes internos y externos. Fundamental en este tema ya que de él depende que el dinero regrese al negocio y entre más rápido sea es mejor.

Weston y Brigman (2001) afirman sobre el financiamiento:

Son las acciones focalizadas en definir la forma en la cual la empresa o institución obtiene fondos para poder desarrollar sus actividades; así como estrategias de inversión cuando las mismas están formadas por todos aquellos recursos que promueven el uso de capital para obtener más dinero y para la obtención de beneficios económicos por parte de una empresa o ente particular. (p.227)

Es un indicador financiero que muestra cual ha sido la eficiencia de la empresa para generar ingresos durante un periodo determinado, determinando la habilidad productiva de la misma y su estimación permite una comparación más homogénea entre empresas, al eliminar estas distorsiones.

Presupuesto Financiero.

Según Burbano (2005), el presupuesto financiero es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un período con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlas, de igual forma, este autor indica que es una estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado.

Determinan que el presupuesto es un instrumento esencial en la dirección de las organizaciones, y es considerado una expresión cuantitativa y cualitativa de los objetivos operativos de la organización, que se manifiestan en cantidades y valores monetarios. (Welsh, 2005)

Según Cárdenas y Nápoles (2002) se refieren que un sistema presupuestal, es “un instrumento de gestión que es cuantitativo porque los objetivos deben ser mensurables y su alcance requiere la destinación de recursos durante el periodo fijado como horizonte de planeamiento” (p.11). Es formal porque exige la aceptación de quienes están al frente de la organización, y además es el fruto de las estrategias adoptadas porque estas permiten responder al logro de los objetivos previstos

En este caso se plantea la estructura financiera de la empresa; y c. presupuesto de inversión permanente o de capital, en este caso particular se incorpora al presupuesto financiero y de operaciones, justificando las inversiones con un análisis y evaluación de proyectos de inversión.

La planeación financiera es la previsión de escenarios futuros y la determinación de los resultados que se pretenden obtener, mediante el análisis del entorno para minimizar riesgos financieros, con la finalidad de optimizar los recursos y definir las estrategias que se requieren para lograr el propósito de la organización con una mayor probabilidad de éxito. (Munch y Martínez, 2010)

Actividades económicas

La actividad económica se remonta a la época medieval, según Moya, 2016) cuando los señores feudales o soberanos entregaban un carta- patente a sus súbditos, que era una autorización para que el súbdito ejerciera una determinada actividad ya sea industrial, comercial o un oficio y era considerada una verdadera tasa, que era la contraprestación del servicio que prestaba el soberano al permitir que el vasallo realizara sus actividades.

Para Cárdenas (2012) Las actividades económicas tienen el propósito de cubrir las necesidades humanas a partir del trabajo sobre los recursos disponibles en el planeta y, en ese sentido, contemplan un criterio no sólo económico y empresarial, sino también social y ambiental en la toma de decisiones.

De acuerdo por Hurtado (2013), las actividades económicas, consisten en:

La facultad que el hombre tiene de obrar sobre las cosas de la Naturaleza para aplicarlas a la satisfacción de sus necesidades, y se manifiesta por todo el orden de los esfuerzos y trabajos dedicados a conseguir ese objeto. (p.133)

Según Muñoz (2014) La actividad económica se realiza mediante transacciones de objetos económicos entre los distintos sujetos que intervienen en ella, y se concreta en la producción, intercambio y consumo de bienes, servicios, derechos y obligaciones. Las interrelaciones entre los citados sujetos son cada vez más complejas y tienen lugar en un entorno económico determinado que, en los países social y económicamente más avanzados.

Para Tovar (2012) En esencia, una actividad económica es un proceso en el que se genera o distribuye un producto o un servicio. Al generar un producto o servicio, nuestra entidad está creando valor. Generalmente, la creación de valor lleva a la obtención de una renta, y es ahí donde la actividad económica adquiere relevancia fiscal. (p.224).

Equilibrio económico

Según Silva (2007) sería un contrasentido de la justicia y la equidad considerar que el respeto por el equilibrio económico o financiero de los contratos solo se predicara en la

contratación estatal regulada por la Ley 80 de 1993. Porque precisamente la ley comercial consagra para los contratos celebrados entre particulares dos disposiciones con idéntico sentido teleológico: La del artículo 868 que desarrolla la teoría de la imprevisión; y la del artículo 871, que aplica los principios de la buena fe y la equidad.

Para Santos (2013) en vista de la importancia del equilibrio económico del contrato dentro del marco de la contratación pública, el presente artículo pretende demostrar la procedencia de su aplicación a los contratos estatales sometidos al régimen del derecho privado. Mediante la reflexión y el estudio de la jurisprudencia sobre el tema se presentarán los principales motivos expuestos por las providencias que apoyan la tesis planteada. Se exponen así los temas del interés colectivo y los preceptos constitucionales como bases de este principio del equilibrio económico. Para luego examinar la conmutatividad del contrato y el debate frente a la consideración del equilibrio económico como un principio transversal al derecho público y privado.

Zambrano (2012) fundamenta el modelo, están dadas en primer orden por la necesidad de los Estados y Gobiernos del mundo de lograr equilibrar sus economías, generar ingresos productivos, fomentar la educación, investigación y en consecuencia el desarrollo tecnológico, aun cuando la ocupación del concepto en si obedece más a un aprendizaje tácito que a una realidad absoluta.

Las nuevas perspectivas permiten a las ciencias económicas y sociales contar con herramientas que recogen las características que les son propias y las deslastran de las requeridas suposiciones y restricciones que el método cartesiano antes les imponía,

desdibujando su exacto ser y devenir, pues su interés final no es otro que entender las dinámicas resultantes del ser humano en sociedad; de seres humanos reales, con sus virtudes y defectos, con sus intereses y temores, con sus comportamientos racionales y emocionales.

El equilibrio es un concepto básico en el desarrollo de cualquier forma de vida, especialmente la humana. Es uno de los principales retos que enfrentamos en los primeros años nuestras vidas al intentar levantarnos y caminar sobre nuestros dos pies (Moreno ,2013)

Rentabilidad.

La rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario.

Aguirre y Escamilla (1997) consideran la rentabilidad como “un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa” (p.56). El estudio de la manera o el modo en que las sociedades gestionan sus recursos escasos para satisfacer las necesidades materiales de sus miembros y de la transformación de los recursos naturales en productos y servicios finales que son distribuidos y/o usados por los individuos que conforman la sociedad. Además, la economía explica el cómo los individuos y organizaciones logran sus ingresos y cómo los invierten. (Perles, 2011)

Guajardo (2002) afirma que el estado de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de una empresa a través de un periodo, ya sea de un mes, tres meses o un año. En estos casos, el estado de ganancias y pérdidas debe mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtienen diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta. Esto no quiere decir que se excluirá el balance general a la hora del hacer un análisis financiero, puesto que para evaluar la operación de un negocio es necesario analizar conjuntamente los aspectos de rentabilidad y liquidez.

Así mismo, rentabilidad está definida por el empresario privado como los méritos de un proyecto esencialmente en términos de utilidades que produciría y es en consecuencia, el rubro del cual le interesa lograr un máximo beneficio. (Quispe, 2012)

La rentabilidad se mide de diferentes formas pero, en aras de la consistencia, la define como la tasa de retorno que obtiene la empresa sobre el capital invertido (ROIC, por sus siglas en inglés), que se calcula mediante la división de la utilidad neta de la compañía entre el capital total invertido. El crecimiento de las utilidades se mide por el incremento del porcentaje de las utilidades netas a lo largo del tiempo. En general, la rentabilidad y la tasa de crecimiento de las utilidades incrementan el valor de una empresa, y por ende los rendimientos acumulados para sus propietarios, los accionistas. (Hill, 2011)

Bravo (2008) señala que los índices de Rentabilidad económica y financiera de corto plazo son: El ROA y ROE. El índice de rentabilidad económico ha de medir el retorno que nos brinda el negocio, independientemente de cómo ha sido financiado y el índice de rentabilidad financiero ha de medir el retorno de los accionistas después de pagar la deuda.

En ambos casos, algo importante a considerar es que ulteriormente lo que genera el negocio se transforma en utilidad y esta es la ganancia que tendrá el negocio, punto de vista económico, o el accionista, punto de vista financiero. La utilidad es lo que finalmente interesa, porque esta se convertirá en dividendos (ganancia de liquidez inmediata) o transformarse en utilidades retenidas, que luego en el futuro se convertirán en flujo de dividendos.

Para Morillo (2001) la rentabilidad es una medida relativa de las utilidades:

Es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas (rentabilidad o margen de utilidad sobre ventas), con la inversión realizada (rentabilidad económica o del negocio) y con los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario). (p.47)

De la misma manera Jhon (2007) afirma que es la evaluación del rendimiento sobre la inversión de una empresa. Se enfoca en las fuentes y los niveles de rentabilidad, e implica la identificación y medición del impacto de varios generadores de rentabilidad. También incluye la evaluación de las dos fuentes principales de rentabilidad más generales (la porción de las ventas no compensadas por los costos) y rotación (utilización del capital).

La evaluación del rendimiento sobre la inversión de una empresa. Se enfoca en las fuentes y los niveles de rentabilidad, e implica la identificación y medición del impacto de varios generadores de rentabilidad. También incluye la evaluación de las dos fuentes principales de rentabilidad más generales (la porción de las ventas no compensadas por los costos) y rotación (utilización del capital). (Sánchez, 2010)

El estudio de la economía se basa en la organización, interpretación y generalización de los hechos que suceden en la realidad (Arango, 2011). La microeconomía, una de las dos ramas en las que se divide la economía, realiza el estudio de unidades económicas (las personas, las empresas, los trabajadores, los propietarios de tierras, los consumidores, los productores, etc.); es decir, estudia cualquier individuo o entidad que se relacione de alguna forma con el funcionamiento de la economía de forma individual, no en conjunto. Al estudiar estas unidades económicas, la microeconomía analiza y explica cómo y por qué estas unidades toman decisiones económicas.

Inversión

La inversión es el proceso a tener en cuenta en el momento de tomar una decisión de inversión, para lo cual proponen un procedimiento de cinco pasos, a saber: Establecer una política de inversión, analizar los valores, construir una cartera o portafolio, revisar la cartera y evaluar el desempeño de la cartera, considerando que la Banca de Inversión es la actividad más importante en el mercado de capitales, donde la relación entre ambas con referencia a su comportamiento, evolución y desempeño es directa, lo que determina la importancia de la primera en el crecimiento y desarrollo de la segunda. (Sharpe, 2003)

Hernán y Gutiérrez (2000) utilizan una definición más de la Banca de Inversión:

Concebirse como una industria que, adicionalmente a servir como intermediario, se dedica a la creación de instrumentos financieros que ayudan a las compañías y los gobiernos en la compra y emisión de títulos, en el manejo de los activos financieros y proveen asesoría en estrategia financiera para maximizar el valor de la empresa y de los accionistas. (p.14)

Las inversiones son necesarias para el crecimiento y fortalecimiento de cualquier economía, por ende, tanto los sistemas económicos como los tributarios deben promover la ejecución de las mismas en su jurisdicción, mediante estrategias que se vislumbren como atractivas para los sujetos poseedores del capital. (McGrath y MacMillan, 1999)

Para Gitman (2003) la inversión en capital humano o intelectual es aquella realizada; antes, durante y después de la producción. Ésta se refleja en las investigaciones que realizan las grandes empresas en sus laboratorios, sobre todo las químicas y electrónicas. Igualmente se observa en la formación y perfeccionamiento que se le suministra al empleado para maximizar su eficiencia. Una de las decisiones de mayor trascendencia que enfrenta el empresario, es la que, según Gitman (2003), “ atañe a las inversiones, ya que por lo general en ellas se compromete un capital significativo con la finalidad de generar rendimientos futuros, que permitan no sólo recuperar lo invertido, sino también obtener utilidades satisfactorias”. (p.97). La idea es lograr los objetivos que persiguen en toda inversión es necesario fijar controles sobre tres aspectos claves, como los son, el control del presupuesto, el control de la financiación y el control de la rentabilidad. El control del presupuesto permite mantener la cohesión del programa emprendido y evitar el incumplimiento de los lineamientos del plan establecido. La supervisión de las asignaciones determinadas permite, en caso que los recursos sean insuficientes, ir retrasando el programa a lo largo de un periodo más amplio. Esto, con la finalidad de generar conocimiento del desenvolvimiento de la empresa para determinar si permanece dentro de los límites aceptables de desviación, y también juzgar la eficacia de las diferentes partes que intervienen (Coss, 2003)

Ratios de rentabilidad.

Los ratios de rentabilidad se relacionan con la capacidad que tiene la compañía para generar utilidades a través del tiempo, en niveles que resulten satisfactorios en relación con la totalidad de recursos comprometidos y frente al rendimiento alternativo que esos mismos recursos obtendrían en otra actividad de similar riesgo. (Cabrera, 2005)

Para Bove (2009): “Estos índices también se denominan ROE (del inglés returnonequity, rentabilidad del capital propio), para las empresa lucrativas estos índices son los más importantes ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa” (p.88). Permite a los analistas evaluar la rentabilidad de la compañía, respecto a un determinado nivel de venta, ya sea este por el nivel de activos o la inversión de los propietarios. La captación de capital externo requiere que la compañía tenga cierto porcentaje de utilidades, debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias.

Para John (1984), los propietarios de la empresa invierten en ella para obtener una utilidad suficiente. Por tanto, estos índices permiten medir la evolución del principal objetivo del inversor.

Para Zans (2012) los ratios: “Evalúan que porcentaje de los activos totales es financiado por terceros. Es decir, demuestra el desempeño de la empresa en cuanto a la obtención de beneficios sobre lo invertido”. (p.45). Con la intención de mejorar la entidad.

Financiamiento.

Se define la estructura de financiación como: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; o dicho de otro modo, es la Obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. (Aguirre, 1992, p.401)

Para Mascareñas (2004) la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento” (p.135). Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo.

Weston y Copeland (1995) definen la estructura de financiamiento como “la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas”. (p.35). Se plantea que la forma como están distribuidas las diferentes fuentes de financiamiento de la empresa se denomina estructura financiera. Otra definición de estructura de financiamiento es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

Utilidad.

Es decir, la utilidad se entiende como la cualidad que poseen los bienes para satisfacer los deseos o apetitos humanos. La utilidad no es una propiedad exclusivamente objetiva de los

bienes, de hecho, la utilidad varía considerablemente de acuerdo con las modificaciones de los gustos (Castañeda, 1991).

Piedrahíta (2006) señalan que la utilidad es “la cantidad que puede consumirse sin mermar el capital, incluidos en este tanto el fijo como el circulante... sin que se deteriore la situación económica inicial” (p. 87). La definición puede re-expresarse diciendo que la utilidad es la cantidad de riqueza generada en exceso de la riqueza correspondiente al patrimonio inicial.

Hendriksen (1974) afirma que todos los conceptos de utilidad basados en el mantenimiento de capital exigen la evaluación de todo el activo y el pasivo o de activos y pasivos específicos al principio y al final de cada periodo. La medición del capital se basa en expectativas relacionadas con corrientes de efectivo futuras o en precios de mercado como substitutivos de las expectativas subjetivas.

Para Talero (2007) la medición de la utilidad de la entidad debe responder a una pregunta básica: ¿Quién o quiénes son los receptores de la utilidad determinada por la entidad?, los accionistas, los socios, los propietarios o el Estado pueden ser beneficiarios de la utilidad de la organización; pero la utilidad de unos sectores puede estar representada en la pérdida de otros, la ganancia o excedente financiero puede estar sustentada en el deterioro de las condiciones sociales y ambientales de una comunidad. En tal sentido, los factores considerados para el cálculo de la ganancia son insuficientes y por tanto el resultado es incorrecto. Se requiere incluir dentro de los usuarios de la información a los grupos que defienden la equidad inter-generacional y que en tal sentido protegen y cuidan

el capital natural. Talero (2007) afirma que “la utilidad es el aumento de riqueza, o contablemente es la diferencia entre el patrimonio final menos el inicial” (p.33). Por lo tanto, económica y contablemente es posible distinguir entre capital invertido y utilidad. En términos globales, el capital se mantiene cuando los ingresos son al menos iguales a todos los costos y gastos.

Ventas al Crédito

Según Chalupowicz (2007) se denomina venta a crédito, a un tipo de operación consistente en vender un determinado bien o servicio que se pagará de modo diferido a través de un crédito. Este tipo de procedimiento es una forma de financiamiento de gran uso en el ámbito comercial, en la medida en que permite hacer desembolsos de dinero de modo paulatino.

Cuando una venta a crédito se efectúa, la parte que realiza la venta hace entrega de un bien o de un servicio confiando en que el pago se realizará a futuro si es la que financia la transacción; en el caso de que sea un tercero, será éste el que asumirá el riesgo. Esta confianza radica en buena medida en el historial de pagos que la persona que toma el crédito tenga, como también en su capacidad de solvencia. En efecto, estos dos criterios decidirán en buena medida la confianza que se tenga en un individuo o empresa a la hora de que se le conceda un crédito.

Valle (2011) define que, las políticas de crédito se aplican a las actividades de su propio departamento en la ejecución de sus funciones, las cuales vienen a establecer un

marco de trabajo y una guía para la toma de decisiones, en forma consistente, encaminadas hacia el logro de los fines establecidos por la empresa para la función de crédito. Toda empresa que efectúe ventas a crédito debe establecer y mantener actualizada una política de crédito, a fin de que las decisiones individuales en este aspecto sigan un patrón consistente con las finalidades y políticas globales. En sentido estricto, sólo una compañía que efectúe todas sus ventas de contado puede permitirse no tener una política de crédito.

Para Chiriboga (2008) las cuentas por cobrar representan valores de cobro inmediato provenientes del giro normal del negocio, consistente principalmente en “intereses y comisiones ganados, pagos por cuenta de clientes por cobrar, originados en venta, arriendos, anticipos o acciones suscrita, el grupo de cuentas por cobrar también incluye montos provisionados para cubrir eventuales perdidas de las correspondientes cuentas por cobrar”. (p. 58). Las ventas a crédito implican que la empresa inmovilice una importante parte de sus recursos, pues está financiando con sus recursos a los clientes, y en muchas ocasiones, la empresa no cobra intereses a sus clientes por el hecho de venderles a crédito, por lo que vender a crédito es una inversión de recursos con cero rentabilidades, se destaca también la falta de diseño y ejecución de planes, dado carece en absoluto de ellos, por tal razón la empresa no tiene una proyección bien definida.

Según Meza (1996) las cuentas por cobrar son los importes que adeudan terceras personas a la empresa. Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa, y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa. Las cuentas por cobrar que no provienen de las operaciones del negocio se derivan de diversas transacciones como los préstamos a empleados y anticipos a empleados que da la

empresa, entre otros. Las cuentas por cobrar derivadas de las operaciones propias de la empresa u son sumas que adeudan los clientes por ventas de bienes o servicios a crédito.

Empresa en Marcha

Greenbaum (1991) afirma que si la empresa en Marcha bien y las tendencias imperantes avanzan en una dirección positiva, no hay razón alguna, normalmente, para pensar en redefinir el negocio. Por otra parte, si hay dudas sobre cómo marcha actualmente el negocio, podría ser aconsejable redefinir la naturaleza del mismo. Existen algunos síntomas claves a los que se pueden atender como indicadores previos.

Según Concha (2004) se refiere a todo organismo económico cuya existencia tiene plena vigencia proyección futura:

Puesto que se asume que los estados financieros pertenecen a una empresa en marcha, cuya permanencia en el mercado es indefinida, la significación de este principio puede entenderse al compararse con la otra alternativa posible: que la empresa entre en liquidación, en cuyo caso la contabilidad intentaría medir cuánto vale la entidad para un comprador. En cambio, si no existen motivos para creer que la entidad no necesita ser liquidada, se supone que los recursos actualmente disponibles serán empleados por la empresa en sus operaciones futuras y se medirán con el criterio de “empresa en marcha”. (p.33).

La entidad se presume en existencia permanente, salvo especificaciones en contrario; por lo que las cifras de sus estados financieros representan valores históricos o modificaciones de

ellos sistemáticamente obtenidos. Cuando las cifras representen valores estimados de liquidación, esto deberá especificarse claramente y solamente serán aceptados para información general cuando la entidad este en liquidación.

Para Mantilla (2013) la empresa en marcha se denomina cuando.

Se prepara los estados financieros, la administración de la entidad que usa el IFRS para PYMES tienen que ser una valorización de la capacidad de la entidad para continuar como empresa en marcha. La entidad en una empresa en marcha a menos que la administración ya sea : Tenga la intención de liquidar la entidad o cesar las operaciones, o no tenga alternativa real para hacerlo. (p.3.82)

Esto supone que la empresa o la organización participan en negocios y seguirá siendo activa durante un tiempo indefinido.

Apalancamiento Financiero

El apalancamiento financiero es según Puente (2005): “el resultado que provoca el endeudamiento sobre la rentabilidad del capital propio” (p. 78), es decir, consiste en utilización de deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio.

Según Timothy, J. Gallagher, J. Andrew, Jr. (2001) este apalancamiento significa:

La volatilidad adicional de los ingresos netos ocasionados por la presencia de costos fijos (como una deuda con tasa fija) en la estructura de capital de la empresa. Los intereses sobre la deuda con tasa fija son un costo fijo debido a que la empresa debe

pagar el mismo monto de interés. Independientemente de los ingresos operativos de la empresa. (p.56)

Estas razones también se conocen como razones de endeudamiento o de solvencia. Se emplean para ayudar a la persona que toma las decisiones a juzgar si la empresa tiene un endeudamiento muy pequeño o muy grande. Estas razones miden el grado o la forma en que los activos de la empresa han sido financiados, considerando tanto la contribución de terceros (endeudamiento) como la de los propietarios (patrimonio).

Según Emery, Finnerty y Stowe (2000), el apalancamiento financiero es una razón que informa acerca del grado en que una empresa se financia con deuda. “Cuanto más grande sea la deuda, mayor será la posibilidad de que la compañía tenga problemas para cumplir con sus obligaciones...”. (p. 82).

Según Vargas (2005) es la capacidad de los cargos financieros fijos, como intereses y dividendos de acciones preferentes, para amplificar el efecto de cambio en utilidades antes de intereses e impuestos. Cuantos ambos cargos financieros fijos deba cubrir una empresa, tanto mayor será su apalancamiento financiero.

Control Interno

Según lo establecido por Cook (1987) se considera al sistema de control interno como:

El conjunto de elementos, normal y procedimientos destinados a lograr, a través de una efectiva planificación, ejecución y control, el ejercicio eficiente de la gestión

para el logro de los fines de la organización, que está integrado por el plan de organización, la asignación de deberes y responsabilidades, el diseño de cuentas e informes y todas las medidas y métodos empleados, adicionalmente todos sus elementos deben funcionar en forma coordinada y se adaptan en el modelo de negocio para salvaguardar sus activos, verificar la razonabilidad y confiabilidad de su información financiera, promover la eficiencia operacional y provocar la adherencia a las políticas prescritas por la administración(p.22)

El control interno comprende el plan de organización y la coordinación de todos los métodos y medidas adoptadas por una empresa para proteger sus activos, verificar la exactitud y confiabilidad de sus datos contables, para promover la eficiencia operativa y estimular la adhesión a las políticas administrativas prescritas por la dirección de la empresa. El sistema de control interno desarrolla y vive dentro de la organización, con procedimientos o formas preestablecidas que aseguren su estructura interna y procedimiento, además debe contar con un grupo humano idóneo para las funciones a cumplir (Willnghan, 2004).

Huges (2003) sostuvo que el control interno de gestión representada por el proceso de evaluación, a través del cual se compara el cómo está siendo manejada la empresa en relación a cómo debería ser manejada. Técnicamente, es el conjunto de procesos de obtención y utilización de la información disponible, que tiene por objetivo supervisar y dominar la evolución de la organización en todos los niveles. adicionalmente el control interno de gestión es la oportunidad de las organizaciones de poder controlar adecuadamente la gestión de la empresa y en el entorno. Permite optimizar los recursos

humanos, materiales, financieros y adecuarse al medio ambiente incorporar nuevas tecnologías a la organización. El entorno dará la oportunidad de participar en la globalización de los mercados, conocer la tecnología utilizada por la competencia y los productos sustitutos a los que hay que enfrentarse además de poder evaluar el impacto de variables externas que afecten el nivel de los costos.

Para Menguzzato (1986) planteo que los sistemas de control interno deben cumplir con una serie de requisitos para su funcionamiento eficiente. Ser entendibles, seguir las formas de organización, rápidas, flexibles. Así mismo, en su estudio Rodríguez (2007). Que el control interno es una herramienta que involucra recurso humano, métodos y procedimientos coordinados a través de toda organización que permite controlar las operaciones y registros; de esta manera se reforzara los procesos que contribuirá a prevenir eventos futuros que pudiera poner en riesgo los objetivos de la organización de igual modo proporcionara eficiencia y efectividad a las operaciones y labores realizadas. La implementación del control interno permitirá el logro de los objetivos, mayores niveles de eficiencia y efectividad; que en nuestro caso de estudio se ha materializado con un ahorro o mejora en los tiempos de procesamiento.

2.2 Metodología

2.2.1 Sintagma

Esta investigación se refleja en un sintagma holístico, el cual permitió realizar un análisis para realizar la propuesta de esta investigación. La holística el concepto de paradigma se trasciende para quedar contenido en el de sintagma. Si se revisa la etimología de paradigma, significa *del lado de*, lo cual corresponde a una posición que en filosofía se

denomina, perspectivismo. Así, las descripciones, propuestas y soluciones que proceden de un paradigma surgen de una postura o perspectiva particular que, por ser parcial, siempre deja algo afuera (Hurtado, 2010).

Para Hurtado (2000), la investigación holística es:

Es una propuesta que presenta la investigación en las diversas áreas del conocimiento. Es una propuesta que presenta la investigación en las diversas áreas del conocimiento es una propuesta que presenta la investigación como proceso global, evolutivo, integrador, concatenado y organizado. Trabaja los procesos que tienen que ver con la invención, con la formulación de propuestas novedosas, con la descripción y clasificación considera la creación de teorías y modelos, la aplicación práctica de soluciones, y la evaluación de proyectos (p. 14).

La investigación Holística permite al investigador, tener un conocimiento intelectual, el cual busca tener nuevas ideas y propuestas que permitan mejorar y solucionar problemas, teniendo en cuenta que se aplicara los dos tipos de instrumento que es cuantitativa y cualitativa, mediante las entrevistas y encuestas, permitirá conocer el problema de manera completa.

2.2.2 Enfoque

La presente investigación es de tipo mixta porque se aprovechan dentro de una misma investigación datos cuantitativos y cualitativos; y debido a que todas las formas de recolección de los datos tienen sus limitaciones, el uso de un diseño mixto puede minimizar

e incluso neutralizar algunas de las desventajas de ciertos métodos (Creswell (2008), Citado por Hernández, Fernández y Baptista (2010)

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010), “los métodos mixtos a son la integración sistemática de los métodos cuantitativo y cualitativo en un solo estudio con el fin de obtener una “fotografía” más completa del fenómeno. (p. 546). En este presente trabajo, se tendrá en cuenta que es una combinación de ambos tipos de estudio cuantitativo y cualitativo. Este tipo de enfoque permitirá obtener información para poder triangular. Dicha triangulación con llevar por diferentes caminos a una comprensión e interpretación del estudio. El enfoque mixto nos facilita una información más completa al poder analizar ambos enfoques, para realizar la triangulación para una propuesta visible.

2.2.3 Diseño

Para Hernández, Fernández, Baptista (2006), el diseño de la investigación es de tipo no experimental ya que “son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (p. 149). La investigación solo se realiza una descripción del problema y determinar las soluciones.

El estudio tiene un corte transversal y longitudinal, se dice transversal, porque los datos se recopilan en un solo momento, con la finalidad de describir las variables y analizar su incidencia, así mismo es longitudinal porque se emplea de acuerdo al criterio del investigador, para poder ver los cambios que se puedan dar en un tiempo determinado.

2.2.4 Categorías y subcategorías apriorísticas y emergentes

Categorías	
Categoría I	Categoría II
Planeamiento Financiero	Rentabilidad
Subcategorías apriorísticas	
Estrategia financiera Presupuesto financiero Actividad económica Equilibrio económico	Inversión Ratios de Rentabilidad Financiamiento Utilidad
Subcategorías Emergentes	
Ventas al crédito Empresa en Marcha Apalancamiento Financiero Control Interno	

Cuadro 1. Categorías y Sub categorías. Fuente: Elaboración Propia.

2.2.5 Unidad de análisis

Para Ribeiro (2001) “una empresa es solo una conversación, un diálogo que existe y se perpetúa a través del lenguaje usado por quienes la componen” (p. 65). Para Chiavenato,

(2014) “la empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos” (p. 41).

Tamayo (2007) define la población como:

La totalidad de un fenómeno de estudio, incluyendo la totalidad de unidades de análisis o entidades de población donde integran dicho fenómeno y que deben de cuantificarse para determinado estudio integrado por un conjunto de entidades que participan de una determinada característica (p.176).

En este estudio, no se trabaja con población i muestra, solo con información documentaria de la empresa, que es considerada como una unidad de análisis.

2.2.6 Técnicas e instrumentos

Técnicas

La técnica de entrevista consiste en la interacción verbal entre dos o más personas, donde el entrevistador, mediante preguntas, obtiene la información de los entrevistados sobre una situación determinada. (Rodríguez y Valldeoriola, 2009)

Según Gitman, y Zutter (2012) los instrumentos permiten a los analistas evaluar la rentabilidad de la compañía, respecto a un determinado nivel de venta, ya sea este por el nivel de activos o la inversión de los propietarios. La captación de capital externo requiere que la compañía tenga cierto porcentaje de utilidades, debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias. (p.119)

Instrumentos

Estado de situación Financiera

Balance general o estado de situación o posición financiera, el cual permite conocer los recursos económicos que utilizó la entidad para alcanzar sus objetivos, clasificados en orden de su disponibilidad, y las fuentes de donde provienen, ya sean externas, que son las obligaciones para con los acreedores y proveedores de bienes y servicios clasificadas por su exigibilidad; o internas, que son la aportación de socios, dueños o propietarios de la empresa, todos ellos a una fecha.

Estado de Resultado Integral

Balance general o estado de situación o posición financiera, el cual permite conocer los recursos económicos que utilizó la entidad para alcanzar sus objetivos, clasificados en orden de su disponibilidad, y las fuentes de donde provienen, ya sean externas, que son las obligaciones para con los acreedores y proveedores de bienes y servicios clasificadas por su exigibilidad; o internas, que son la aportación de socios, dueños o propietarios de la empresa, todos ellos a una fecha.

Ficha técnica de los instrumentos

Tabla 1. Ficha técnica de los instrumentos: *Fuente*. Elaboración Propia

Datos	Instrumento	Entrevista
Nombre del instrumento	Registro documentario	Diagnóstico de liquidez en la empresa Representaciones Yago SAC
Objetivo	Interpretación de análisis documentarios sobre la rentabilidad en la empresa Representaciones Yago SAC, para proponer un planeamiento financiero para incrementar la rentabilidad	Recopilar información que nos ayude a saber todo sobre los problemas que atraviesa, que evita una mejora en su rentabilidad, en la empresa Representaciones Yago SAC, para proponer un planeamiento financiero para incrementar la rentabilidad
Procedencia o lugar	Representaciones Yago SAC, Miraflores	Representaciones Yago SAC, Miraflores
Autor	Romero Ramirez, Enrique Alejandro	Romero Ramirez, Enrique Alejandro
Forma de aplicación	Análisis documental	Individual
Duración	1 semana	20 minutos por cada entrevistado
Medición	- Estado de Situación Financiera - Estado de Resultados	Interpretación de los ratios trabajados de los estados financieros de la empresa Representaciones Yago SAC
Descripción del instrumento	El instrumento cuenta con 2 instrumentos de medición lo cual a cada uno se realizara, cálculos de ratios, Análisis Horizontal y Análisis vertical basados en los estados financieros de los años 2014, 2015 y 2016 de la empresa Representaciones Yago SAC	El instrumento cuenta con 6 presuntas abiertas para poder realizar a los expertos de la empresa elaborados de acuerdo a los resultados de análisis de los ratios.

Validez

Tabla 2

Validez de expertos.

Nro.	Expertos	Criterio
1	Capristan Miranda, Julio Ricardo	Aplicable
2	Vásquez Mora, Edwin	Aplicable
3	Nolazco Labajos, Fernando Alexis	Aplicable

La validez se realizó a través de tres expertos de la Universidad Norbert Wiener, quienes luego de evaluar el instrumento a través de una ficha de validez, determinaron el criterio de aplicabilidad.

2.2.7 Procedimiento para la recopilación de datos

Datos cuantitativos

Tuve que solicitar al contador los estados financieros de la empresa Representaciones Yago SAC, para poder analizar y tener mayor conocimiento sobre los problemas que puedan presentar la obtención de una baja rentabilidad. Se comenzó analizar y avanzar con el cálculo de los ratios correspondientes, para poder tener conocimiento sobre cuenta liquidez tiene la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo, el nivel de rotación de inventarios y de cuentas por cobrar, el grado de apalancamiento, y saber en cuanto es la rentabilidad al final de cada periodo que se está analizando, así mismo se realizó un análisis horizontal y vertical para poder ver las variaciones de todas las cuentas de un año a otro que cuentas se inflaron más o que cuentas cayeron repentinamente, para poder llegar a la

conclusión y analizar el porqué del problema que se está obteniendo una baja rentabilidad tratar de buscar una solución

Datos cualitativos

Primero se comenzó analizar los resultados que se obtuvo del análisis de ratios procesadas en la ficha de registro de información, luego se elaboró la matriz operacional direccional izada de la categoría, para poder analizar cada resultado y sacar preguntas de acuerdo a los resultados manteniendo la dirección de las preguntas, que van dirigidos a los expertos de la empresa que conocen los movimientos. Una vez lista las preguntas se procedió a entrevistar a las tres personas adecuadas, demorando con 30 minutos a cada uno, para poder recopilar datos cualitativos con ideas de mejora para poder aplicar y mejorar los procesos que se ha ido aplicando en la empresa.

2.2.8 Método de análisis de datos

Reducción de datos

Recolección de información bibliográfica y experiencias distintas.

Elaborar los instrumentos de recolección de datos: instrumento documentario, entrevista para obtener datos del objeto de investigación.

Solicitar la validación del instrumento por expertos.

Ejecución de campo; para ello se solicitará la aprobación del mismo y su debida autorización a las autoridades pertinentes.

Solicitar a las autoridades de la entidad para la aplicación de los instrumentos tales como: la entrevista, cuestionarios y revisión de los documentos

Análisis de datos

Para la fase de análisis se utilizará los estados financieros de la empresa y analizarlos de acuerdo a la problemática que se presenta, luego validarlos por los expertos,

Análisis descriptivo

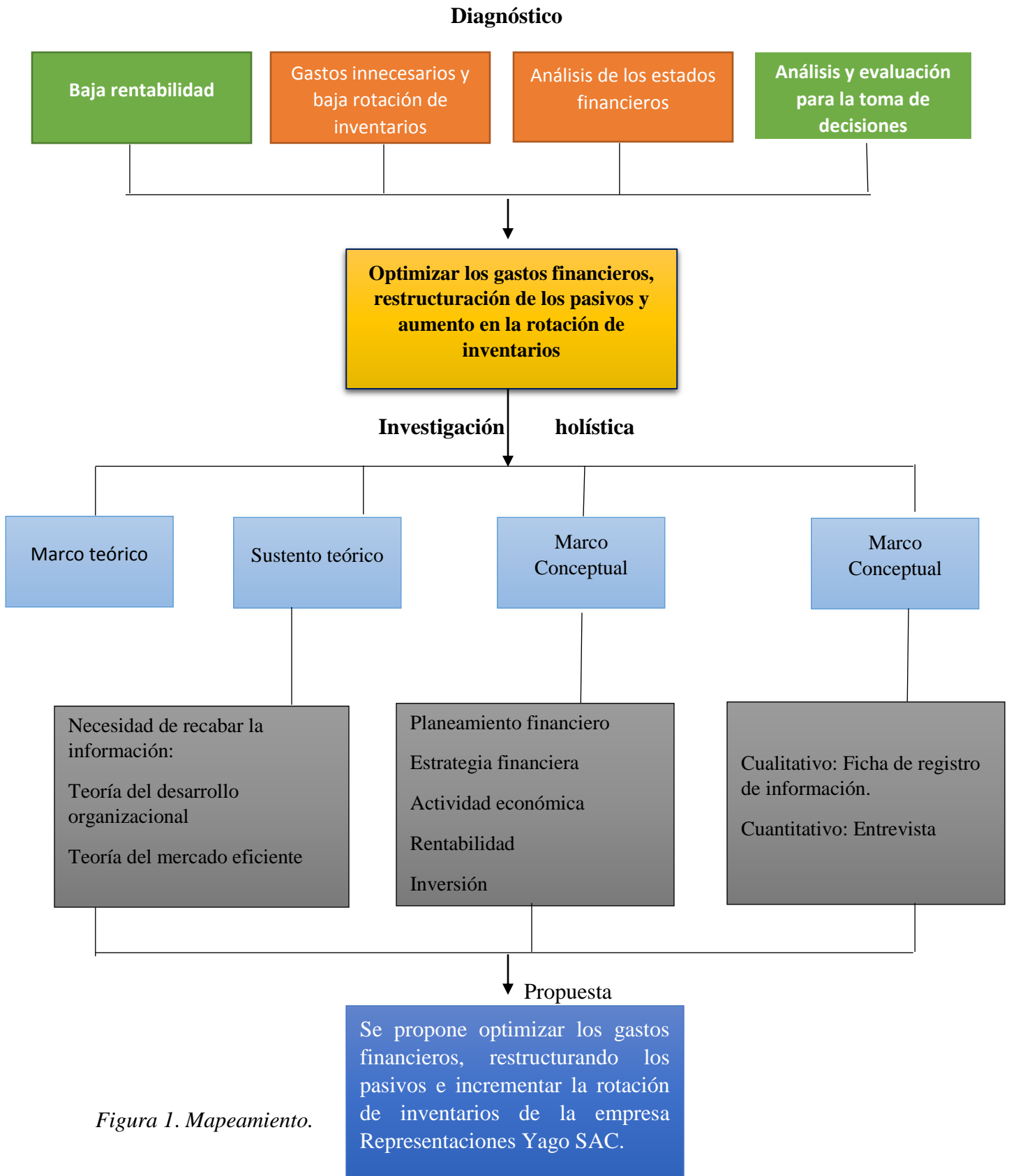
Revisión crítica de los datos obtenidos, clasificándola de acuerdo a las categorías y sub categorías.

Análisis y sistematización descriptiva, de las conclusiones de acuerdo a la organización de las categorías y subcategorías.

Triangulación

Establecer conclusiones aproximativas, una segunda triangulación cuantitativo – cualitativo y finalmente una tercera triangulación que es la discusión.

2.2.9 Mapeamiento



CAPITULO III

EMPRESA

3.1 Descripción de la empresa

Representaciones Yago S.A.C. es una empresa (joyería), reconocida a nivel nacional, dedicado a la comercialización de relojes, joyas, bolígrafos, artículos de cocina, entre otros. Se distingue por comercializar reconocidas marcas como: Breitling, Tissot, Gucci, Tag Heuer, los productos son importados de Suiza, es el país el cual Perú tiene un libre tratado de libre comercio, por el cual no está obligado a pagar lo que es el Ad-valorem, por la adquisición.

Representaciones Yago en la actualidad cuenta con 16 locales de venta como módulos y Boutique, en distintos distritos, San Miguel, Surco, Aeropuerto (Duty Free). Las tiendas principales se encuentran ubicadas en Miraflores, Av. Santa Cruz. Es una empresa con productos exclusivos.

3.2 Actividad económica de la empresa

Se dedica a la comercialización de relojes suizos, artículos de moda (mochilas, porta tarjetas, correas de cuero, entre otros), artículos de escritorio (plumas, plumines, bolígrafos, entre otros), artículos de cristal (copas, vasos, floreros, entre otros), artículos de cocina (ollas, sartenes, tazas, platos, entre otros) y joyas para diferentes ocasiones.

3.3 Información tributaria de la empresa

Representaciones Yago se encuentra dentro del sistema tributario en el Régimen general de impuesto a la renta. La empresa fue designada como principal contribuyente y agente de retención mediante la resolución R.S. 180-2016 a partir del mes de setiembre del año 2016. Está obligado a llevar contabilidad completa de acuerdo al nivel de ventas que genera la empresa.

Con los cambios tributarios esta obligados a presentar libros electrónicos, según el cronograma propuesto por la Sunat. Teniendo mayor control en las ventas, a partir del año 2018 se generaron las ventas con POS, controlados por la Sunat, dichos Boucher estarán supervisados para evitar ventas fraudulentas.

Presentar en las declaraciones mensuales, así como las declaraciones juradas anuales, así mismos las retenciones de acuerdo a ley por renta de 4ta y 5ta categoría de acuerdo a los tipos de trabajadores existentes ya sean dependientes o independientes.

3.4 Proyectos actuales

Las proyecciones actuales están concentradas en abrir, dos boutiques más en el centro comercial del jockey plaza, plaza norte, mega plaza, y una de la boutique más grandes y por la reconocida marca en Miraflores, que hasta el momento se genera una expectativa grande por su apertura.

3.5 Información económica y financiera de la empresa

Tabla 3.

Estado de situación financiera

Representaciones Yago SAC ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (Periodo 2014 - 2016) (Expresado en soles)							
	Año 2014	Año 2015	Año 2016		Año 2014	Año 2015	Año 2016
ACTIVO	S/.	S/.	S/.	PASIVO	S/.	S/.	S/.
ACTIVO CORRIENTE				PASIVO CORRIENTE			
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO (Anexo 01)	3,586,043.48	374,761.98	307,094.59	SOBREGIRO BANCARIO	168,883.34	106,963.08	257,360.63
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES (Anexo 02)	1,309,085.84	4,810,482.83	3,585,740.36	TRIBUTOS POR PAGA	331,385.26	740,686.14	331,075.36
	301,537.97	373,608.80	507,811.94	REMUNERACIONES Y PARTICIP.POR PAGAR	1,575,508.89	2,266,500.79	2,089,343.76
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELACION.	15,841.22	10,434.08	9,154.38	PROVEEDORES	10,481,785.52	7,701,373.18	8,727,403.51
CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL (Anexo 04)	203,650.95	256,237.21	382,383.78	CUENTAS POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS	143,637.87	631,489.43	613,536.27
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	364,577.59	296,026.80	1,485,221.77	OBLIGACIONES FINANCIERAS	17,153,388.73	19,285,183.67	17,910,750.37
SERVICIOS CONTRATADOS POR ANTICIPADOS	20,203,466.98	20,122,236.37	21,304,431.77	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	578,262.84	1,192,377.26	1,170,467.41
MERCADERIAS		9,637.61	50,230.38				
MATERIAS PRIMAS							
SUMINISTROS DIVERSOS	1,264,066.01	1,092,370.57	1,444,934.65				
ENVASES Y EMBALAJES	489,626.05	56,494.97	440,637.28				
EXISTENCIAS POR RECIBIR	266,189.27	36,061.20	195,103.78				
OTRAS CUENTAS DEL ACTIVO CORRIENTE (Anexo 11)	5,134,652.23	5,381,921.88	5,394,885.57				
ANTICIPOS A PROVEEDORES NACIONALES (Anexo 12)	34,636.68	228,185.21	92,153.67				
ANTICIPOS A PROVEEDORES	2,176,185.68	3,227,835.86	3,062,171.64				
Total Activo Corriente	36,009,625.95	36,336,295.37	38,261,955.56	Total Pasivo Corriente	30,492,913.05	31,984,573.55	31,100,537.91
ACTIVO NO CORRIENTE				PASIVO NO CORRIENTE			
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	5,189,511.43	6,465,652.12	3,458,260.44	PRESTAMOS ACCIONISTAS LARGO PLAZO		109,431.42	90,223.62
INVERSIONES MOBILIARIAS	579,600.00	1,379,600.00	1,379,600.00	OBLIGACIONES FINANCIERAS	5,640,326.26	5,283,743.10	6,076,937.21
ACTIVOS ADQ.EN ARREND.FINANCIEROS (Neto de de	2,176,125.65	1,463,707.77	1,403,772.07	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	115,262.65	51,075.05	31,699.31
INMUEBLES MAQ. Y EQUIPOS (Neto de depreciación)	1,874,197.77	2,510,031.07	2,783,354.07				
INTANGIBLES (Neto de Depreciación) (Anexo 18)	60,987.99	50,610.46	67,050.22	Total Pasivo No Corriente	5,755,588.91	5,444,249.57	6,198,860.14
				Total Pasivo	36,248,501.96	37,428,823.12	37,299,398.05
Total Activo No Corriente	9,880,422.84	11,869,601.42	9,092,036.80	PATRIMONIO NETO			
				CAPITAL SOCIAL (Anexo 27)	7,759,200.00	8,000,000.00	8,000,000.00
				CAPITAL ADICIONAL (Anexo 28)		110,000.00	110,000.00
				RESERVA LEGAL (Anexo 28)		329,807.21	329,807.21
				RESULTADOS ACUMULADOS (Anexo 27)	1,282,346.83	1,582,266.46	831,787.10
				RESULTADO (UTILIDAD) DEL PERIODO	600,000.00	755,000.00	783,000.00
				Total Patrimonio Neto	3,641,546.83	10,777,073.67	10,054,594.31
TOTAL ACTIVO	45,890,048.79	48,205,896.79	47,353,992.36	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	45,890,048.79	48,205,896.79	47,353,992.36

Tabla 4.

Estado de ganancias y perdidas

Representaciones Yago SAC			
ESTADO DE RESULTADOS (Periodo 2014 - 2016)			
(En Miles de Nuevos Soles)			
	Año 2014	Año 2015	Año 2016
	<i>S/.</i>	<i>S/.</i>	<i>S/.</i>
Ventas Netas	87,935,522.13	126,285,043.12	132,606,565.70
Total de Ingresos Brutos	87,935,522.13	126,285,043.12	132,606,565.70
	-	-	-
Costo de Ventas	74,227,021.50	109,864,710.81	116,901,830.30
UTILIDAD BRUTA	13,708,500.63	16,420,332.31	15,704,735.40
Gastos de Ventas	9,167,075.73	10,798,915.88	11,182,546.02
Gastos de Administración	9,167,076.82	10,798,914.78	11,182,546.57
	-	-	-
UTILIDAD OPERATIVA	-4,625,651.92	-5,177,498.35	-6,660,357.19
Ingresos Financieros	5,290,247.78	25,249,263.03	24,994,890.95
Gastos Financieros	3,001,330.00	19,285,183.67	17,910,750.95
Otros ingresos gravados	3,699,777.76	1,070,000.59	1,393,211.99
Distribucion a la renta	-468,804.00	-727,997.99	-673,626.99
Resultado antes de Part e Imp. Renta	894,239.62	1,128,583.61	1,143,367.81
Participación de los trabajadores	-	-	-
Impuesto a la Renta	294,239.62	373,083.61	360,367.81
UTILID (PERIDA)NETA ACT.CONTINUAS	600,000.00	755,500.00	783,000.00
Ingreso (Gasto)Neto de Operac. Discontin	-	-	-
UTILIDAD (PERDIDA)NETA DEL EJERCICIO	600,000.00	755,500.00	783,000.00

3.6 Perspectiva empresarial

Mantener el liderazgo y buena imagen sobre todos los clientes, inversionistas, proveedores y principales competidores. Llegar hacer la principal joyería a nivel nacional y toda Sudamérica.

CAPITULO IV
TRABAJO DE CAMPO

4.1 Diagnóstico cuantitativo

Ratios de liquidez

Tabla 5

Liquidez general

Año	Resultados	$\frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$	%
2014	1.21		
2015	1.14		
2016	1.23		

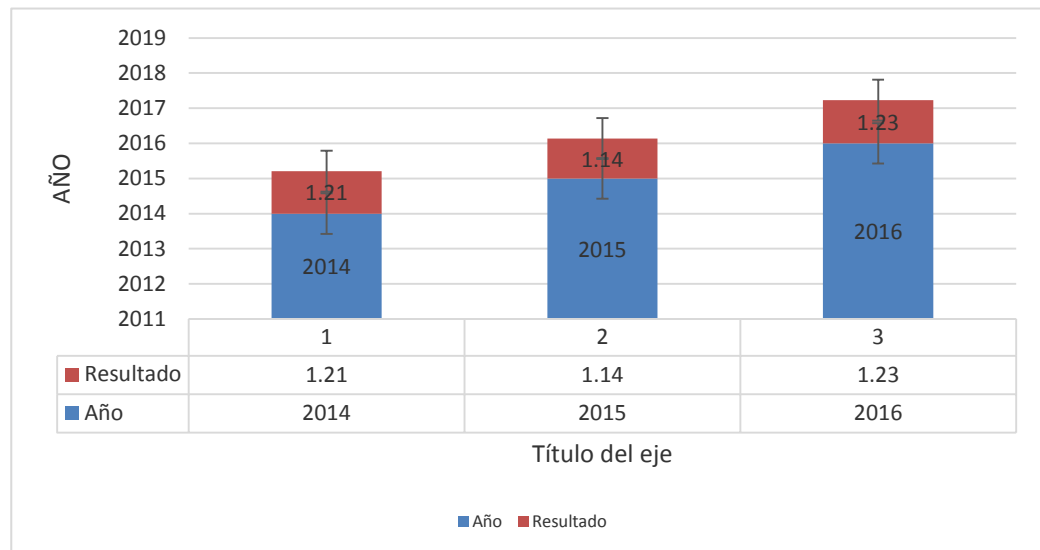


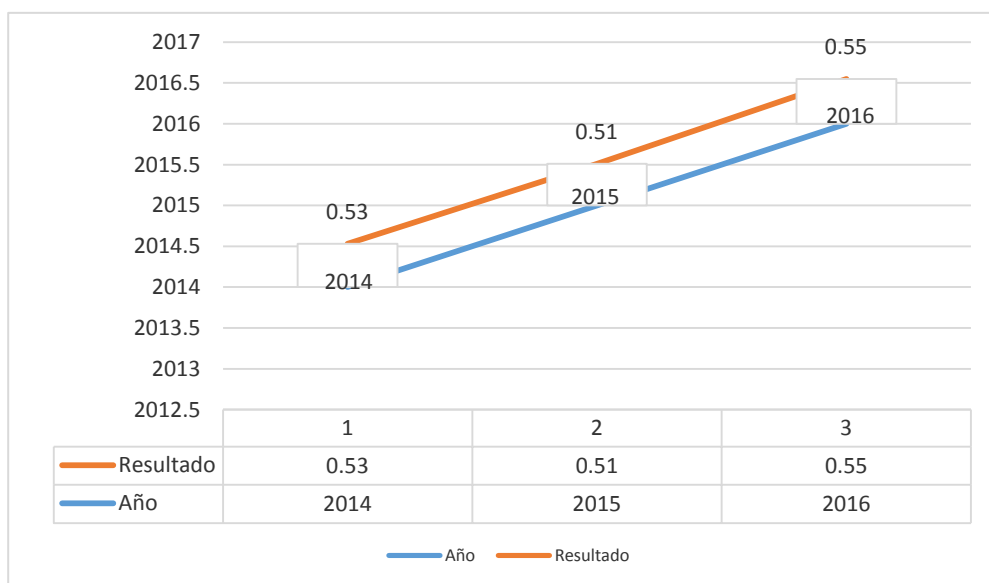
Figura 2. Ratios de Liquidez

En la tabla 5 podemos grafico podemos observar los resultados en porcentajes mientras en la Figura número 2 observamos que la empresa por cada UM de deuda en el 2014 cuenta Con 1.21 para pagar así en el 2015 cuenta con 1.14, en el 2016 cuenta con 1.14 para cubrir.

Tabla 6

Prueba Acida

Año	Resultado		
2014	0.53	$\frac{\text{activo corriente - existencia}}{\text{pasivo corriente}}$	%
2015	0.51		
2016	0.55		

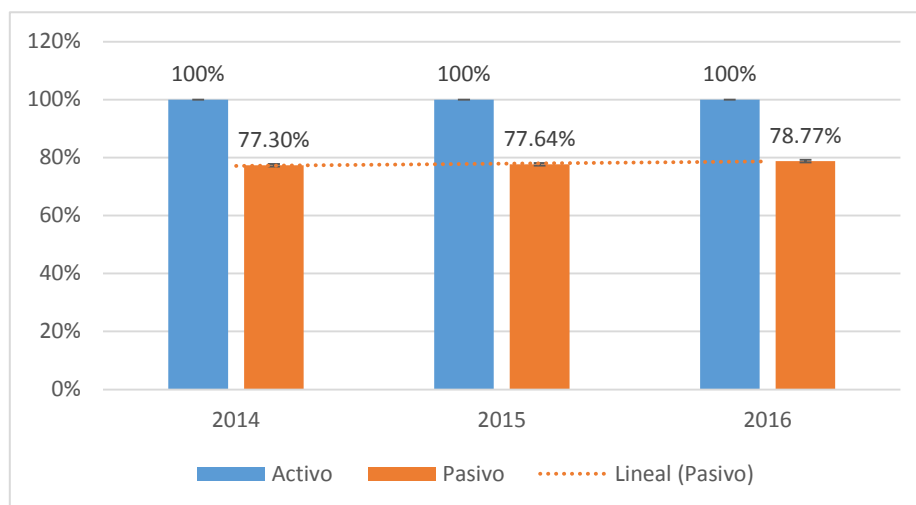
*Figura 3. Prueba ácida*

En la tabla 6 y figura 3 observamos que La empresa no cuenta con respaldo para poder cubrir sus deudas ya que por cada UM de deuda tiene solo 0.53 en el 2014, en el 2016 tiene 0.51 y en el 2016 tiene 0.55.

Tabla 7

Apalancamiento Financiero

Año	Activo	Pasivo	$\frac{\text{pasivo total}}{\text{activo total}}$	%
2014	100%	77.30%		
2015	100%	77.64%		
2016	100%	78.77%		

*Figura 4. Apalancamiento Financiero*

En la tabla 7 vemos los porcentajes y en la figura 4 vemos que En los tres años la empresa está financiado del total de sus activos por acreedores en el 2014, un 77.30%, en el 2015 un 77.64%, así mismo en el 2016 en un 78.77% Quedaría saldo después de pagar sus Obligaciones.

Ratios de Solvencia

Tabla 8

Endeudamiento a corto plazo

Año	Resultado	$\frac{\text{Total, pasivo corriente}}{\text{Total, patrimonio}}$	%
2014	3.16		
2015	2.97		
2016	3.09		

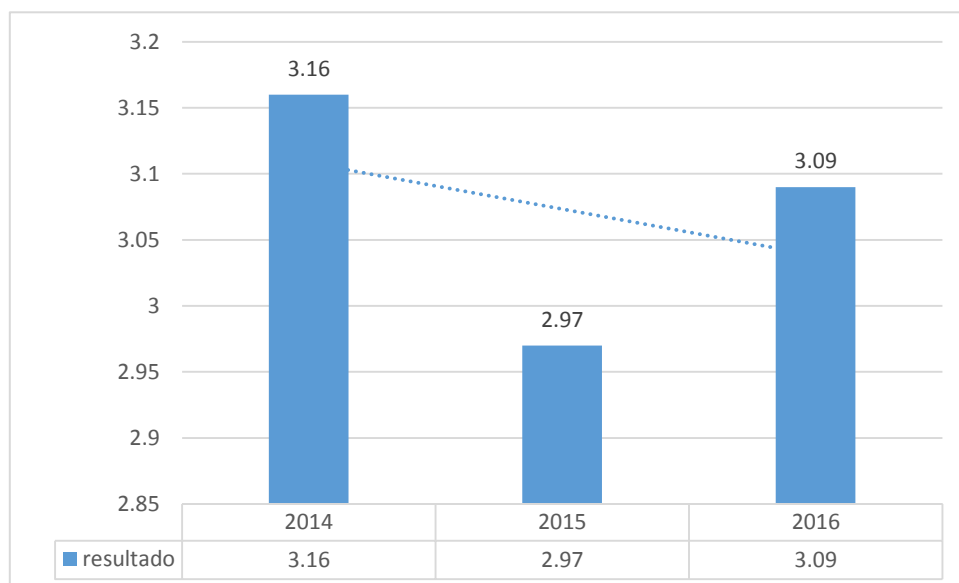
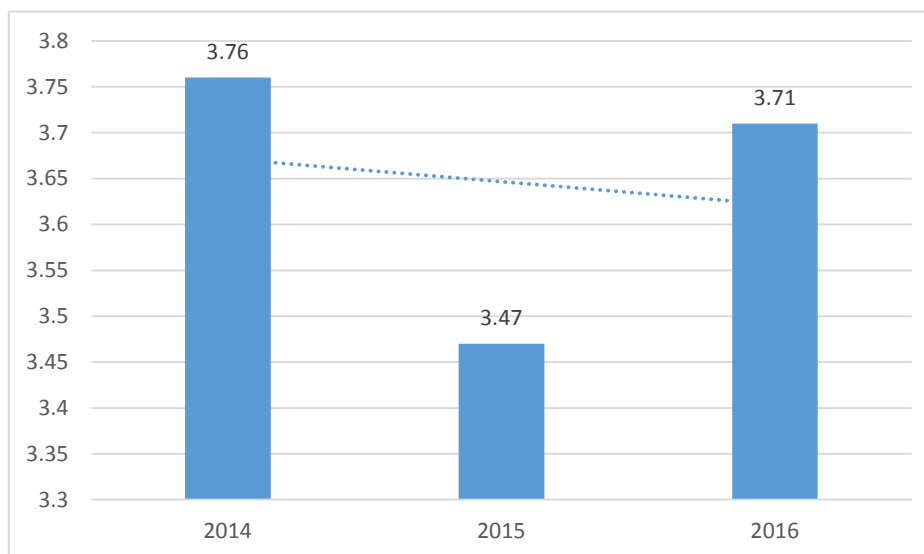


Figura 5. Ratio de solvencia

En la figura 5 y la tabla 8 observamos que la empresa no cuenta con respaldo en su patrimonio para poder cubrir las obligaciones que tiene a corto plazo ya que el 2014 está endeudado 3.16 veces más la empresa con los terceros con su patrimonio total en el 2015 está endeudado en 2.97 veces más y el 2016 está en 3.09 veces más

Tabla 9*Solvencia patrimonial*

Año	Total, Pasivo	$\frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total, patrimonio}}$	%
2014	3.76		
2015	3.47		
2016	3.71		

*Figura 6. Solvencia patrimonial*

Según los resultados obtenidos en la tabla 9 y la figura 6 vemos que la empresa no cuenta con respaldo para poder cubrir sus deudas a corto y largo plazo con en el 2014 está endeudado 3.71 veces más, en el 2015 está endeudado 3.47 veces más y el 2016 3.76 veces más con los terceros utilizando su patrimonio total.

Ratios de gestión

Tabla 10

Rotación de cobros

Año	Veces		
2014	40	$\frac{\text{ventas netas}}{\text{cuentas por cobrar comerciales}}$	veces
2015	24		
2016	32		

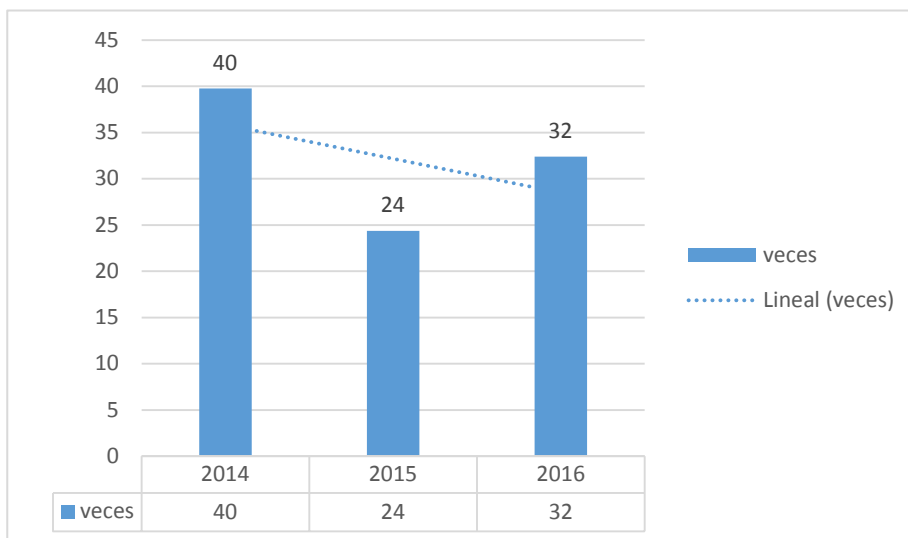


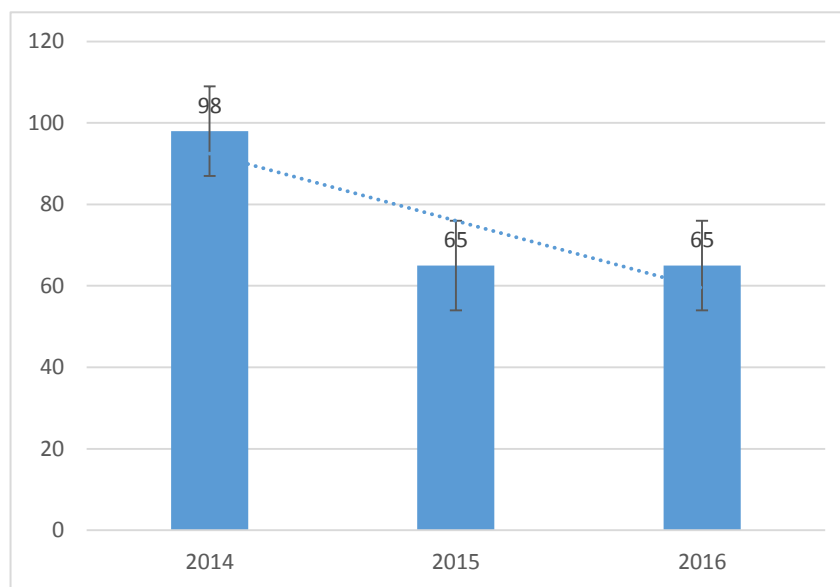
Figura 7. Ratios de Cobros

Según los resultados obtenidos podemos ver en la tabla 10 y la figura 7 que la empresa tiene un bajo nivel de cobranzas al año ya que en el 2014 cobro solo 40 veces en el 2015 cobro 24 veces y en el 2016 cobro 32 veces.

Tabla 11

Rotación de inventarios

Año	Veces	$\frac{\text{costo de ventas}}{\text{existencias}}$ veces
2014	98	
2015	65	
2016	65	

*Figura 8.* Ratio de inventarios

Dado en la tabla 11 en porcentajes y la figura 8 nos muestra que la empresa tiene un bajo nivel de rotación de inventarios al año en el 2014 solo rota inventarios 98 veces al en el 2015 rota un poco más rápido 65 veces igual que el año 2016.

Ratios de rentabilidad

Tabla 12

Rentabilidad del activo ROA

Año	Utilidad Neta	Activo Total	$\frac{\text{Utilidad neta} * 100}{\text{activo total}}$	%
2014	1.31%	100%		
2015	1.57%	100%		
2016	1.65%	100%		

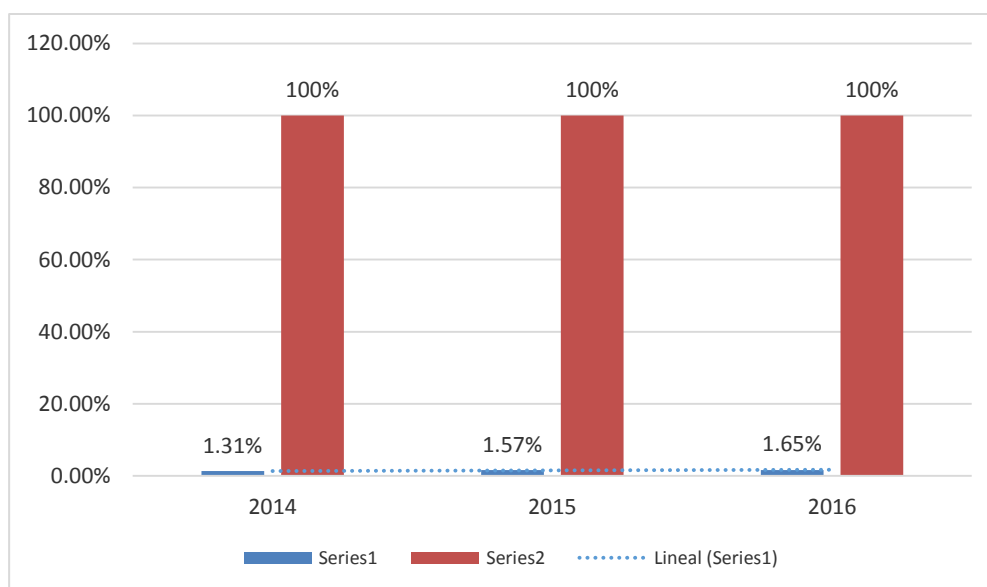


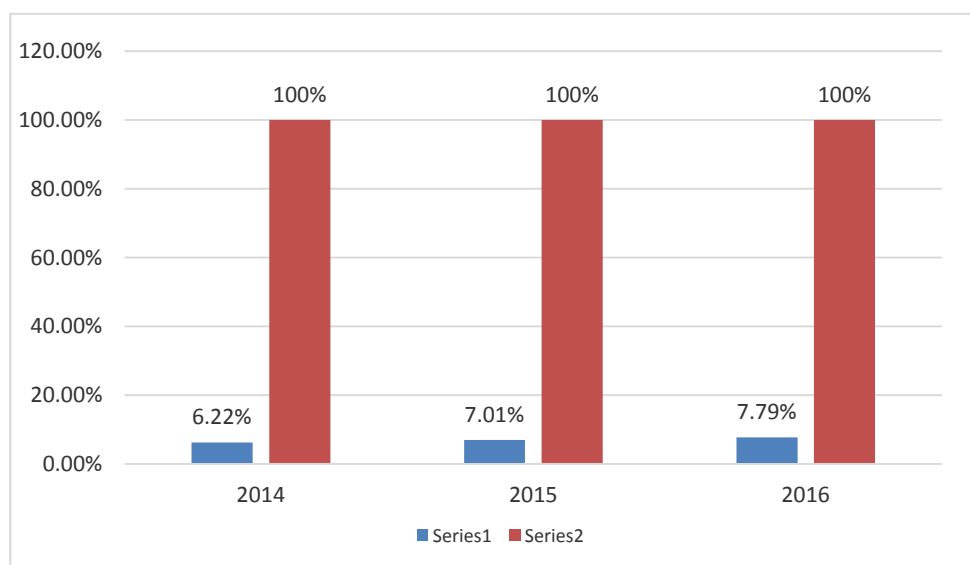
Figura 9. Rentabilidad ROA

En la tabla número 12 y la figura número 9 podemos ver que la empresa cuenta con un resultado bajo en la obtención de utilidad sobre sus activos totales en el 2014 obtiene una utilidad de 1.31% en el 2015 tiene 1.57%, y en el 2016 un 1.65%.

Tabla 13

Rentabilidad del patrimonio ROE

Año	Utilidad Neta	Patrimonio	Utilidad neta * 100 Patrimonio	%
2014	6.22%	100%		
2015	7.01%	100%		
2016	7.79%	100%		

*Figura 10. Rentabilidad ROE*

Observamos en la tabla número 13 y la figura número 10 que el resultado de la empresa obtiene un margen de utilidad un poco considerable, pero podría ser mejor sobre su patrimonio, en el 2014 tiene un 6.22% de Utilidad en el 2015, un 7.01%, Y en el 2016 un 7.79%.

4.2 Diagnóstico cualitativo

Análisis cualitativo

Preguntas de la entrevista	Sujetos encuestados	Sujeto 1 Gerente financiero	Sujeto 2 Contador	Sujeto 3 Tesorero	Codificación	Categoría Emergente	Conclusiones aproximativas
1. ¿Qué es lo que ha generado una caída en la partida de efectivo en el transcurso de los años y porque se tiene tan elevado las obligaciones a corto plazo?		Se invirtió en compra de mercadería por ello nuestro efectivo disminuyo considerablemente, en el año 2014 pero, a su vez la mercadería fue vendida al crédito y cerramos el año con el saldo del efectivo elevado, teniendo proyectos de venta para el año siguiente en compra de activos inmobiliarios e mobiliarios y pagos de obligaciones financieras a corto y largo plazo, en el años 2015 se realizaron	Se realizó un pago a cuenta de las obligaciones financieras a largo plazo, así mismo se compra mercaderías en el transcurso de los años, manteniendo con mayor amplitud las ventas al crédito, y en menor magnitud las ventas al contado generando que exista un menor efectivo al finalizar el año 2014, en los años 2015 y 2016 no	Se realizaron pagos de obligaciones a las entidades bancarias a largo plazo para disminuir y pagar menos intereses, así mismo se invirtió en mercaderías que en los siguientes años se trabajaron a crédito por los clientes más frecuentes y elevando el porcentaje de ventas en crédito.	C1: Ventas al crédito C2: Inversión C.3Financiamiento	Ventas al crédito	Se ha generado una caída en el efectivo ya que en el año 2014 se invirtió en mercadería para el año 2015 y en ese año se realizaron ventas al crédito en su mayor proporción y se cobrarían toda esa cuenta recuperaríamos todo el efectivo que cayo. Se tiene elevados las obligaciones a corto plazo por que la empresa se financia con los proveedores y las entidades bancarias, trabajando con dinero ajeno, evitando el riesgo total de su dinero ya que al ocurrir cualquier desgracia solo perdería dinero ajeno y no si dinero propio,

	<p>ventas al crédito a mayor proporción en un casi 300% más que al año pasado. Las obligaciones a corto plazo son muy elevados por las actividades financieras con las entidades leasing, pagares, para mandar dinero al exterior donde se encuentran las marcas de los productos.</p>	<p>hubo variación ya que se mantuvieron las ventas al crédito. Las obligaciones a corto plazo se mantienen elevados más por las obligaciones financieras con las entidades bancarias por el mismo giro del negocio para suplir gastos de compras en inversiones mobiliarias e inmueble maquinaria y equipos.</p>				
<p>2. ¿La empresa tiene consecuencias positivas al tener el mayor porcentaje de sus activos a corto plazo?</p>	<p>No, las consecuencias son negativas, ya que revisando los inventarios observamos que</p>	<p>Analizando bien nuestro balance la mayor parte de nuestro activo corriente está</p>	<p>En mi opinión las consecuencias son negativas ya que tenemos un monto muy elevado en las</p>	<p>C4: Empresa en marcha</p> <p>C5:</p>	<p>Empresa en marcha</p>	<p>Se presenta una situación desfavorable para la empresa ya que no existe una rotación adecuada de inventarios y la empresa tienen mayor porcentaje</p>

<p>¿por qué?</p>	<p>mantenemos el importe del inventario inicial al culminar el ejercicio. Al revisar los ratios de rotación de inventario observamos que existe una baja rotación de inventarios lo cual perjudica a la empresa. Se puede tener mercadería obsoleta el cual genera pérdidas de cantidad considerable afectando a la rentabilidad de la compañía.</p>	<p>concentrada en las mercaderías y cada año sube las cuentas por cobrar ya que las ventas en su mayoría son al crédito, arriesgando a futuro inflar las cuentas incobrables así como en las mercaderías al tener mucho stock y poca rotación se puede llegar a tener mercaderías inservibles generando pérdidas económicas para la empresa la cual afecta directamente al dueño de la compañía, así a los proveedores, y a los trabajadores.</p>	<p>mercaderías, y no se realizan muchas ventas como se requiere para poder solventar los gastos necesarios y mantener la fuente generadora de renta, por lo cual se requiere a los préstamos en las entidades bancarias para cubrir gastos y mantener la empresa en marcha</p>	<p>Rentabilidad</p>		<p>de sus activos a corto plazo en mercadería y al pasar los años se mantiene el monto y eso trae consecuencias negativas como mercaderías obsoletas ya que, con el tiempo sales nuevos modelos y mejores por la tecnología que sigue avanzando.</p>
	<p>Las deudas se encuentran fijadas a</p>	<p>El grado de apalancamiento es</p>	<p>Esta por un camino desfavorable para</p>	<p>C:3 Financiam</p>	<p>Apalancamiento</p>	<p>El grado de apalancamiento es muy elevado por que las deudas a corto</p>

<p>3. ¿Cuál es su opinión con respecto al grado de apalancamiento que tiene la empresa? ¿Cómo se podría mejorar esta situación?</p>	<p>ser pagas en el corto plazo. Lo que se busca es lograr refinanciar la deuda y conseguir pagarlas al largo plazo, con esto se lograra tener mayor disponibilidad de efectivo en el momento para poder aprovechar en cubrir gastos del momento o generar ganancias en el a corto plazo.</p>	<p>muy elevado ya que las deudas de la empresa tiene en mayor proporción se encuentra el pasivo corriente ya que tenemos apalancamiento con los proveedores por que no se les paga así mismo un alto apalancamiento con el financiamiento de los bancos, una solución sería poner los financiamientos de corto a largo plazo para generar ventaja y generar ganancias con ese dinero a corto plazo</p>	<p>la empresa, porque se manejan deudas a corto plazo y eso genera desbalance económico a corto plazo, ya que no existen ventas para poder pagar en el momento correspondiente generando mayores gastos. Una solución sería patear las deudas a largo plazo para tener más tiempo en generar mayor rentabilidad</p>	<p>ento C6: Apalancamiento financiero</p>	<p>Financiero</p>	<p>plazo son muy elevados, la cual se busca refinanciar las deudas y poder conseguir ponerlas a largo plazo, teniendo tiempo para conseguir mayores resultados a corto plazo</p>
	<p>Se plantearía tener un mayor tiempo de</p>	<p>Plantearía mejorar las ventas creando</p>	<p>Plantearía endeudarme a largo</p>	<p>C3: Financiamiento</p>		<p>Las deudas a corto plazo se busca la forma de ponerlos a largo plazo</p>

<p>4. ¿Según los resultados negativos que tiene la empresa, al no poder cubrir sus deudas a corto plazo? ¿Que plantea mejorar?</p>	<p>cobertura para poder pagar las deudas a corto plazo, la cual sería ideal pasarlas a largo plazo y tener un pasivo no corriente en mayor magnitud y así poder tener menos obligaciones a corto plazo lo cual generaríamos mayores ganancias y con mayores ideas para suplir los gastos a largo plazo</p>	<p>nuevas ideas de venta para obtener mayores ganancias por ventas a corto plazo y alargar la deuda de corto a largo plazo a lo largo del tiempo trabajar con plata del banco lo cual es mejor y menos riesgo ya que se estaría trabajando con plata financiada y no con dinero propio de la empresa sería menos riesgoso si sufre alguna perdida</p>	<p>plazo, para tener obligaciones en menor proporción por pagar con el transcurso del tiempo, teniendo la posibilidad de poder pagar las deudas a tiempo y no generar mayores intereses, comisiones, penalidades, etc.</p>			<p>asi poder proyectarse y generar ganancias para poder suplir las necesidades del momento y generar un plan de pago a largo plazo, para no tener problemas a futuro e incrementar los gastos financieros.</p>
<p>5. ¿tienen algún plan estratégico para mejorar la rotación de inventarios de manera</p>	<p>Necesitamos conseguir mayor fuerza en las ventas. Esto se lograra aplicando el marketing basado en</p>	<p>Por ahora no contamos con un plan estratégico de ventas, pero se estuvo hablando para mejorar ese</p>	<p>En la empresa no existe un control interno que pueda estar al pendiente de la gente de ventas si está</p>	<p>C7: Control interno</p>	<p>Control interno</p>	<p>Se necesita tener un control interno dentro de la compañía para ir supervisando y mejorando los procesos planteados para las ventas y proponiendo nuevos proyectos como: traer mejores modelos,</p>

<p>favorable para la empresa? ¿en qué consiste?</p>	<p>promociones, descuentos, bonificaciones por pronto pago, mejorar la calidad del producto, mayor atención a los clientes, aumentar los modelos, mejorar el merchandising.</p>	<p>problema y se plantea varios escenarios para incrementar las ventas: nuevas promociones, modelos nuevos, pronto pago, promover un incentivo a las vendedoras, lo principal llamar la atención al cliente para q pueda comprar</p>	<p>comprometido con la empresa y Empezar a crear nuevas estrategias y un buen planeamiento de ventas para que pueda cambiar todo eso</p>		<p>nuevas promociones, pronto pago, etc. Lo ideal es llamar la atención del cliente, hacerle que se sienta a gusto con el producto que desee. Un cliente satisfecho trae 10 mas</p>
--	---	--	--	--	---

<p>6. ¿Según opinión cuales serían las cuentas más importantes en un análisis de tendencias que nos brinda un análisis horizontal del estado de resultados?</p>	<p>Efectivo equivalente de efectivo ya que en el 2014 mantiene un efectivo bien elevando Cuentas por cobra cada año sube las cuentas por cobrar ya que se vende a crédito Tenemos un monto bien elevado de Mercaderías lo cual hay poca rotación genera pérdidas económicas Cuentas por pagar cada año aumenta por las ventas al crédito que se genera.</p> <p>Obligaciones financieras C/P y L/P</p> <p>La empresa se financia a corto y largo para poder trabajar con palta ajena y no tener un riesgo elevado con nuestro propio capital</p>	<p>Las partidas más relevantes en mi opinión es la de las mercaderías ya que se mantienen el mismo monto al pasar los años y puede tener consecuencias negativas, así como las cuentas por cobrar ya que a pasar los años crecen y puede tener consecuencias negativas al inflar esa cuenta ya que puede llegar a tener cuentas incobrables y eso genera un déficit económico para la empresa, así como los ingresos financieros en el estado de</p>	<p>Las cuentas más relevantes son las cuentas por cobrar que tiene la empresa se generan por demasiadas ventas al crédito, así mismo en inventarios ya que tienen un monto bien elevado, se necesita mejorar la rotación de inventarios con planes estratégicos de ventas.</p>	<p>C3: Financiamiento</p>	<p>Entre las partidas más resaltantes están las de las mercaderías ya que son montos muy elevados para una empresa que tiene un nivel de rotación muy bajo, eso es un caso muy desfavorable para le empresa ya que con el tiempo la mercadería pasa de moda, se malogra, etc. Teniendo mercadería obsoleta y eso produce pérdidas considerables para la empresa. En caso de las cuentas por cobrar al pasar los años se infla mucho la cual también es un arma de doble filo, puede convertirse buen porcentaje en cuentas incobrables y no son recuperables.</p> <p>En de los ingresos financieros, gastos financieros son elevados lo cual levanta mucho para poder llegar a obtener utilidad a pesar de tener una utilidad operativa negativas</p>
---	--	--	--	---	---

	<p>IME Ingresos financieros Gastos financieros Otros ingresos gravados Gastos ADM y VTA</p>	<p>resultados lo cual es un monto bien elevado, los cual esa cuenta y unos más de lo que teníamos perdida eleva las ganancias y genera un poco de utilidad</p>				
<p>7. ¿tiene conocimiento de los principales problemas que tiene la empresa para obtener una baja rentabilidad? ¿Qué plantaría para la mejora?</p>	<p>Mejorar la rotación de inventarios. Revisar los márgenes de contribución de los productos. Conseguir mayor cantidad de proveedores y poder comparar precios. Mayor control con el área administrativa para poder estar al tanto de los manejos que se realicen.</p>	<p>Los principales problemas se presentan en el área de finanzas ya que desde ahí se realizan todo referido adinero y no existe un buen manejo de dinero, por lo mismo que no existe un plan estratégico financiero.</p>	<p>Los principales problemas es que no existe ventas de acuerdo a lo necesario, cuentas por pagar a corto plazo, se plantearía realizar un estudio a las competencias para tener conocimiento sobre su rentabilidad obtenida, para</p>	<p>C8: Planeamien to financiero</p>		<p>Los principales problemas son muy bajo el nivel de rotación de inventarios, muy pocas ventas, a eso se le suma un mal manejo del área de finanzas que no cuenta con un plan estratégico financiero.</p> <p>Se plantearía un estudio previo de la competencia para poder ver el margen de utilidad, generar plan de ventas, mayor control en el área de finanzas.</p>

		Plantearía realizar un previo estudio a las competencias y creación de un plan estratégico financiero para que el gerente financiero lo ponga en práctica ya que él es el encargado de dinero de la empresa	poder ver en que estamos fallando, buscar a un proveedor de menor precio para tener mayores ganancias al momento de vender			
--	--	--	--	--	--	--

Cuadro 2. Diagnostico Cualitativo. Fuente: Elaboración Propia

4.3 Triangulación de datos: Diagnóstico final

Triangulación de datos: Diagnóstico final

El planeamiento financiero para poder incrementar la rentabilidad en la empresa, se presentan problemas los cuales tenemos que tratar de resolver. Los estudios de referencia consideran que existen problemas en la rotación de inventarios, el pasivo corriente muy inflado, que son obligaciones a corto plazo, tiene un bajo apalancamiento, generando respuestas y soluciones a dichos problemas

Se determina que en el análisis horizontal que se realizó comparando los años 2014-2015-2016. Se puede observar que el efectivo equivalente de efectivo del año 2014 para el año 2015 tiene una caída considerable en porcentajes de 89.55%. Así mismo del año 2015 al 2016 tiene una caída menos del 18.06%. Se puede decir que en el año 2014 para el 2015 el efectivo disminuyó por que se invirtió en mercadería pero en todo el año 2015 se generó ventas al crédito lo cual no permite reflejar la cantidad anterior en el efectivo, si se realizara la cobranza completa el efectivo aumentaría en vez de sufrir una caída, así mismo se realizó un pago a cuenta de una obligación a largo plazo para poder disminuir las obligaciones y evitar generar mayores gastos financieros. Las obligaciones a corto plazo son muy elevadas, vemos que en el año 2015 subió en un 4.89% a diferencia del año anterior así mismo del año 2015 para el año 2016 bajo e -2.76%. Las obligaciones a corto plazo son muy elevadas y las más resaltantes son as deudas con las entidades financieras y las deudas a los proveedores, la empresa juega con esas deudas ya que se está financiando con ellos, teniendo menos riesgo de pérdida ante cualquier problema económico, ya que se está trabajando con dinero ajeno.

Para los ratios de liquidez de la empresa podemos observar que existe un grado muy pequeño pero positivo, para cubrir su pasivo con total de activo en el año 2014 podemos ver que por cada sol de deuda la empresa cuenta con 1.18 soles para poder cubrirla, en el año 2015 por cada 1 sol de deuda cuenta con 1.14 soles para poder cubrir la deuda y en el 2016 por cada 1 sol de deuda cuenta con 1.23 soles de deuda, se mantiene positivo y puede cubrir sus deudas a diferencia de la prueba acida donde quitamos la mercadería ya que la empresa cuenta con un monto bien elevado de mercadería, en el año 2014 por cada 1 sol de deuda cuenta con 0.52 soles para cubrirla ósea no llega a cubrir la deuda, en el año 2015 por cada 1 sol de deuda cuenta con 0.51 soles de deuda solo puede cubrir el 50% de su deuda, en el 2016 por cada 1 sol de deuda tiene 0.55 de sol para pagar, no cuenta con liquidez para poder cubrir su deuda sin las existencias.

Por eso que la empresa tiene consecuencias negativas al tener la mayor parte de sus activos a corto plazo ya que, se concentra en mercaderías pero eso juega un papel muy desfavorable y en contra porque mientras más stock tienes y una baja rotación los inventarios se vuelven obsoletos, trayendo consecuencias negativas y pérdidas económicas para la empresa, y ya no son recuperables.

Se observa que el grado de apalancamiento es muy alto de acuerdo al paso de los años en el año 2014 la empresa se apalanca en un 78.99% del total de sus activos son financiados por el total de su pasivo, en el 2015 se apalanca en un 77.64% del total de sus activos son financiados por el total de sus pasivos, en el 2016 se apalanca en un 78.77% del total de sus activos son financiados por el total de sus pasivos. Ya que es muy elevado el porcentaje de apalancamiento se busca poder refinanciar las deudas a corto plazo por la

misma razón que las deudas más relevantes están a corto plazo y se necesita poner a largo plazo, para poder generar, efectivo en el corto plazo, ya que se tendrá menos gasto y se planteará un plan estratégico para poder cubrir las deudas a largo plazo y poder cumplir con las obligaciones sin tener que generar mayores gastos financieros.

Según los ratios de solvencia se observa que no se cuenta con lo necesario para poder cubrir las deudas, en el endeudamiento a corto plazo se puede observar que en el 2014 el total de pasivo corriente esta 3.16 veces endeudado sobre el total de su patrimonio, en el 2015 el total de su pasivo corriente esta 2.97 veces endeudado sobre el total de su patrimonio, en el 2016 el total de su pasivo corriente esta 3.71 veces endeudado sobre el total de su patrimonio. En la solvencia patrimonial podemos ver el total de su pasivo con el patrimonio, en el año 2014 está endeudado en 3.76 veces sobre el total de su patrimonio, en el 2015 está endeudado en un 3.47 veces sobre el total de su patrimonio, en el 2016 está endeudado en 3.71 veces sobre el total de su patrimonio.

No se puede cubrir las deudas con el patrimonio ya que como se observa que la mayor parte de su deuda está a corto plazo, planteamos poder poner toda la deuda a corto plazo a largo plazo para poder tener un control sobre la deuda y poder aprovechar en generar ganancias a corto plazo y no poder tener problemas económicos a corto plazo y terminar en quiebra.

Según los ratios de gestión se determina la rotación de cuentas por cobrar y la rotación de inventarios la cual estamos muy mal, desfavorables para la empresa, ya que si existe poca rotación genera mercadería obsoleta y pocas veces de cobranza no existe liquidez en la empresa porque no tendría dinero para trabajar en el momento. Se observa

que en el 2014 la rotación de cobranza solo es de 40 veces al año, el en año 2015 solo tiene 24 veces al año de cobranza y en el año 2016 solo cobra 32 veces en todo el año. En la rotación de inventarios la empresa está demasiado bajo ya que en el 2014 tiene una rotación de 4 veces, en el 2015 tiene una rotación de 6 veces y en el 2016 tiene una rotación de 6 veces.

Se puede mejorar ya que la empresa tendría que tener un control interno dentro de la compañía para poder seguir los paso y analizar en que se está tratando mal para evitar la rotación de inventarios o crear nuevos planes como: realizar promociones de venta, nuevos modelos, atención a gusto del cliente, descuentos pronto pago, etc. La idea es llamar la atención del cliente para entrar a la tienda y tener un buen trato e ir analizando los gustos de cada cliente para realizar un análisis y ver los modelos que cada cliente tiene más en cuenta.

En el análisis horizontal y vertical se determina que muchas cuentas que el realidad llaman la atención y serían las más importantes para poder tener en cuenta y analizarlos. Como podemos ver los gastos financieros en el año 2014 para el año 2015 tuvo una tendencia a subir de 542.55% la cual es muy representativo para analizar a diferencia del año 2015 al año 2016 bajo en un 7.13%. podemos ver en el análisis vertical el margen de ganancia de las ventas sobre su costo de ventas, en el año 2014 el costo de ventas es un 84.41% del total de sus ventas con un margen de ganancia de solo 15.59% es muy bajo, en el año 2015, se ve que el costo de ventas es un 87% de las ventas, con un margen de ganancia de 13%, en el 2016 vemos que es costo de ventas es un 88.16% del total de sus ventas con un margen de ganancia de 11.84%.

En las cuentas más resaltantes de los dos análisis, se observa las mercaderías con un monto bien elevado en el transcurso de los años, ya que es desfavorable estoquearse en cantidad sin que haya mucha rotación, las cuentas por cobrar también son muy altos ya que con el tiempo una parte se puede volver incobrable y se pierde económicamente, los ingresos financieros y los gastos financieros tienen una tendencia positiva para poder general utilidad a pesar que se tiene en la utilidad operativa negativo.

Según los ratios de rentabilidad se observa que la rentabilidad obtenida sobre el activo, patrimonio, ventas. En el año 2014 según el ROA se obtuvo una utilidad de 1.31% sobre su activo total, en el 2015 la utilidad fue de 1.57% sobre su activo total, en el 2016 fue de 1.65% sobre su activo total. Según el ROE, se observa que en el 2014 la una utilidad de 6.22 sobre su patrimonio total, en el 2015 la utilidad fue de 7.01%, y en el 2016 se obtuvo una utilidad de 7.79% sobre su patrimonio total.

Según los principales problemas que son: el nivel de ventas que es muy bajo, el mal manejo del área de finanzas, para poder ayudar a generar mayor rentabilidad se podría crear un plan estratégico de ventas y financiero para tener mejor control sobre lo financiero

CAPITULO V
PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN
“PLANIFICACION FINANCIERA PARA INCREMENTAR
LA RENTABILIDAD”

5.1 Fundamentos de la propuesta

Las empresas a lo largo del tiempo las empresas siempre buscan una solvencia económica estable ya sea el rubro que se encuentra, queriendo ser el más reconocido o el que genera mayores presupuestos dentro del mercado. Esta afirmación amparándose en la teoría del desarrollo organizacional, de French y Bell (citado por Chiavenato, 2014), quienes indican que el esfuerzo de largo plazo apoyada por la alta dirección, tiene por objeto mejorar los procesos de la resolución de problemas, entre ellos la rentabilidad, que genera la renovación organizacional. La rentabilidad es la ganancia neta que la empresa espera obtener con resultados positivos, generando mayores beneficios a la empresa como a los socios, a los proveedores, inversionistas, trabajadores, etc. La rentabilidad positiva va de acuerdo al manejo que se realiza en la empresa, si se da de manera adecuada se obtendrá el objetivo planteado y esperado.

En la actualidad la empresa Representaciones Yago SAC, tiene una tendencia negativa de acuerdo a su rentabilidad, dado que existen diversos factores que estén interfiriendo en el negocio o en los procesos que se deben ejecutar adecuadamente de acuerdo a lo planteado. El incumplimiento o desconocimiento de normal, políticas o un orden cronológico dentro de la empresa es un factor muy complejo para evitar mejorar o tener una alta rentabilidad, ya que por eso se busca distintas alternativas para poder mejorar y llegar a cumplir los objetivos propuestos por la empresa en un tiempo considerado para obtener los resultados.

La propuesta de optimizar los pasivos, mejorado la gestión de inventarios de la empresa Representaciones Yago SAC, se hace el análisis y estudio en mejorar la rentabilidad, se pretende establecer nuevos lineamientos con mayor seguridad y analizando a futuro las decisiones que se está tomando para todo lo que se va realizar en el camino y favorable para los intereses de la empresa.

Teniendo en cuenta los objetivos planteados en el presente estudio, acerca de la deficiencia en la rotación de los inventarios, en el mal manejo financiero se comprobó que existen gastos innecesarios que se pueden ahorrar y obtener una mayor rentabilidad al finalizar el año.

Para la elaboración de la propuesta de optimizar los pasivos, mejorando la gestión de inventarios, se realizó un análisis de sus estados financieros de años anteriores y poder analizar la deficiencia que no permiten que la rentabilidad sea la esperado por todos los involucrados con la empresa, así mismo se desarrolló la revista al personal profesional que labora en la empresa, ello nos permitirá poder mejorar la deficiencia en la baja obtención de rentabilidad conforme pasan los años.

5.2 Objetivos de la propuesta

Objetivo General

Proponer una planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017.

5.3 Problema

Según en la información obtenida en la aplicación de los instrumentos de obtención de información, como el registro documentario, y las entrevistas realizadas a los expertos de la organización, se ha detectado que el problema más resaltante es la baja rentabilidad que se obtiene, debido a varios factores como: los gastos financieros innecesarios, la baja rotación de inventarios.

Otro problema es los malos manejos de parte de la gerencia ya que no se tiene políticas de ventas o estrategias establecidas para mejorar las ventas en el mercado

5.4 Justificación

Teniendo en cuenta los malos resultados en la rentabilidad de la empresa, se necesita analizar y ejecutar un plan financiero, optimizando los gastos innecesarios reestructurando los pasivos y mejorar la rotación de inventarios, que permita tener mayores ingresos con una proporción baja de gastos, ahorrando los gastos que se desperdician por una mala planificación, generando una respuesta positiva para la empresa Representaciones Yago SAC, para poder obtener lo que tanto quiere mayor rentabilidad.

Esta propuesta permitirá reestructurar los pasivos y mejorar la rotación de inventarios a través de un análisis profundo en sus estados financieros para poder tener conocimientos de todos los gastos innecesarios que realiza la empresa y poder tener soluciones que permitan mejorar las gestiones económicas, generando mayores ventas a

la misma mayores ingresos a fin de obtener una mayor rentabilidad, beneficiando a todos los involucrados con la empresa, los dueños, los trabajadores, los proveedores y los clientes.

Pidiendo incursionar en el mercado como una empresa potencial y poder tomar con mayor fuerza la mayor parte de clientes lo cual es positivo ser más reconocido por sus buenos productos de calidad.

5.5 Resultados esperados

El resultado que se espera es la reducción de los gastos, reestructurando los pasivos y mejorando la rotación de inventarios, en base a un análisis de los estados financieros para mejorar la rentabilidad de la empresa Representaciones Yago SAC, y de esta forma superar la rentabilidad obtenida en los años anteriores, ya que la reestructuración de los pasivos y la mejora en la rotación de inventarios tiene por objetivo incrementar los ingresos, en cuanto tomar decisiones en los préstamos financieros sus tasas de interés el tiempo de deuda, apoyando a la gerencia a organizar la planificación financiera de la empresa, buscando mejoras financieras, ejerciendo un control sobre las operaciones económicas de la organización.

La propuesta de optimizar los gastos financieros, reestructurando los pasivos y mejorando la rotación de inventarios dará como resultado que la empresa Representaciones Yago SAC, cuente con una planificación financiera, teniendo conocimiento del manejo óptimo tanto en la parte financiera como estratégica, manteniendo el nivel económico en todas las distintas áreas de la empresa con una direccionalidad unificada en todos los distintos niveles de la empresa.

Así mismo al aplicar la planificación financiera dará como resultado una empresa con resultados positivos y al personal con mejores conocimientos financieros y estratégicos el cual mantendrá un equilibrio económico y estratégico en todas las áreas, lo cual trasladará los términos económicos a planes estratégicos y operativos en un tiempo determinado.

Por último, el ahorro de los gastos innecesarios tendrá un impacto económico positivo para la capacitación empresa Representaciones Yago SAC a fin de que haya un impacto elevado en la rentabilidad y cumplan con los objetivos de evaluación y análisis de mejora.

5.6 Plan de Actividades (detallado por cada objetivo de la propuesta)

La propuesta de plantear procedimientos para optimizar los pasivos financieros y mejorar la rotación de inventarios en la empresa Representaciones Yago SAC, permitirá mejorar dicha gestión, lo cual justifica un análisis de las principales alternativas para buscar una forma óptima de obtener resultados positivos generando mayor rentabilidad, en base a estudios que ayude a mejorar los resultados que se optimen al transcurso de los años.

La propuesta de plantear procedimientos para optimizar los pasivos financieros y mejorar la rotación de inventarios se orienta a dar soporte al área financiera y la parte de ventas de la empresa Representaciones Yago SAC, iniciando por la planeación de procesos financieros y ventas para los profesionales del área administrativa y ventas,

seguido de una de un profesional experimentado en dichas especialidades, con unas charlas de motivación por las buenas prácticas y aprendizaje durante los primeros meses.

Actividad	Descripción	Tareas	Cronograma	Responsable
Diagnóstico de deficiencias en el manejo financieros	Se evidenciará en que se está fallando al momento de realizar los gastos financieros	Análisis de las deficiencias financieras Estudio del mercado financiero	El diagnostico tomara un tiempo de 2 semanas	Gerente financiero
Reestructuración de los pasivos	Se creará nuevos cronogramas, nuevas oportunidades de mejorar los gastos financieros	Elaborar un plan estratégico Analizar y averiguar los intereses y trabajar con otras entidades bancarias	La reestructuración de las deudas financieras, mediante un análisis tomara 2 semanas	Gerente financiero y asistente
Capacitación al personal encargado de llevar la parte financiera	Tener nuevos conocimientos de manejo en la parte financiera de apalancarse a corto y largo tiempo	Tomar apuntes averiguar más sobre lo aprendido Supervisión para el cumplimiento	La capacitación que se realizara al personal tomara 2 semanas	Gerente financiero y asistente

Diagnóstico de deficiencias existentes en el control de las existencias	tener conocimiento si existen normas o reglas establecidas o procesos de inventarios	Evaluación de política de trabajo del jefe de almacén. Analizar el orden de trabajo.	El diagnóstico tomara 2 semanas	Jefe de almacén y asistentes
Reestructurar de manera física todo el almacén	Tener un almacén más cómodo y con mayor espacio para un mejor control	Ver los espacios adecuados. Tener en cuenta el tiempo establecido. Mover todo en el lugar adecuado	la reestructuración del almacén de manera física en su totalidad tomara 2 semanas	Jefe de almacén y asistentes
Capacitación para el personal que se encarga de controlar los inventarios	Tener mayor conocimiento sobre el manejo de los inventarios, para tener un mayor control sobre ellos	Charlas sobre mejor manejo y mejora de la gestión Supervisiones efectivas	La capacitación para el personal tomara un aproximado de 2 semanas	Jefe de almacén y asistentes
Aplicación de los procedimientos establecidos para el personal indicado	Se realiza de manera adecuada la propuesta planteada	Cumplir con los objetivos propuestos siguiendo las indicaciones	Esta propuesta se llevará a cabo en un tiempo de 5 semanas	Gerente financiero y asistente Jefe de almacén y asistentes

Cuadro 3. Plan de actividades de la propuesta. Fuente: Elaboración Propia

5.7 Evidencias

Se realizó un conjunto de procesos el cual será una herramienta valiosa para cada uno de los usuarios involucrados en el tema y responsables de cumplir con los objetivos planteados de tener una mejor rotación de inventarios y de optimizar los pasivos financieros. Si mismo se amparó la propuesta en una guía de procedimiento de planeamiento financiero:



Figura 11. Caratula de la guía de procedimientos para la planificación financiera.

5.8 Presupuesto

Tabla 14.

Presupuesto.

Detalle	Cantidad	Unitario	Importe S/.
Capacitación para la gestión administrativa	2	2,500.00	5,000.00
Supervisión efectiva (Financista)	2	1,500.00	3,000.00
Compra de proyector para la oficina	1	2,000.00	2,000.00
Capacitación para la gestión de inventarios	4	1,800.00	7,200.00
Estanterías para los inventarios	5	900	4,500.00
Limpieza general	1	700	700
TOTAL			22,400.00

5.9 Diagrama de Gantt/Pert CPM

Nombre de la actividad	Duración	Comienzo	Fin	01 oct.	15 oct.	16 oct.	29 oct	30 oct.	12 nov	13 nov	17 nov
Diagnóstico de deficiencia en el manejo financiero y de deficiencia de existencia	2 Semanas	01/10/17	15/10/17								
Reestructuración de las deudas financieras y reestructuración del espacio físico	2 Semanas	16/10/17	29/10/17								
Capacitación al personal encargada de a parte financiera y al personal de inventarios	2 Semanas	30/10/17	12/11/17								
Aplicación de todos los procedimientos establecidos	5 Semanas	13/11/17	17/12/17								

Cuadro 4. Diagrama de Gantt de la propuesta. Fuente: Elaboración propia

5.10 Flujo de caja en un plazo de cinco años considerando tres escenarios

Tabla 15

Escenario optimista

Flujo de caja escenario optimista

			actual		proyectado	
tasa reducción P.C	5%					
tasa reducción P.N.C	15%					
incremento del patrimonio	10%					
tasa de reducción de inventarios	15%					
			TEA LP =	17%	10%	
			TEA CP =	10%	6%	
Años	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Pasivos corrientes	31,100,537.91	6,508,803.15	6,118,274.96	5,751,178.46	5,406,107.75	5,081,741.29
Pasivo no corriente	6,198,860.14	31,722,548.67	26,964,166.37	22,919,541.41	19,481,610.20	16,559,368.67
Pasivo Total	37,299,398.05	38,231,351.82	33,082,441.33	28,670,719.87	24,887,717.95	21,641,109.96
Patrimonio	10,054,594.31	12,065,513.17	13,272,064.49	14,599,270.94	16,059,198.03	17,665,117.84
Pasivo + Patrimonio	47,353,992.36	50,296,864.99	46,354,505.82	43,269,990.81	40,946,915.99	39,306,227.79
Gasto Financiero LP	1,053,806.22	3,172,254.87	2,696,416.64	2,291,954.14	1,948,161.02	1,655,936.87
Gasto financiero CP	3,110,053.79	390,528.19	367,096.50	345,070.71	324,366.47	304,904.48
Gasto Financiero Total	4,163,860.01	3,562,783.06	3,063,513.13	2,637,024.85	2,272,527.49	1,960,841.34
Inventarios	21,304,431.77	18,108,767.00	15,392,451.95	13,083,584.16	11,121,046.54	9,452,889.56
Ahorro x interés		601,076.96	499,269.92	426,488.29	364,497.36	311,686.14
Ahorro x inventarios		3,195,664.77	5,911,979.82	8,220,847.61	10,183,385.23	11,851,542.21
Ahorro tota	-22400	3,796,741.72	6,411,249.74	8,647,335.89	10,547,882.60	12,163,228.35
	VAN =		S/22,572,931			

Tabla 17

Escenario Pesimista

Flujo de caja en el escenario pesimista

				anterior	proyectado	
tasa reducción P.C	2%					
tasa reducción P.N.C	7%					
incremento del patrimonio	5%					
tasa de reducción de inventarios	10%					
				TEA LP =	17%	10%
				TEA CP=	10%	6%
Años	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Pasivos corriente	31,100,537.91	6,508,803.15	6,378,627.08	6,251,054.54	6,126,033.45	6,003,512.78
Pasivo no corriente	6,198,860.14	31,722,548.67	29,501,970.26	27,436,832.34	25,516,254.08	23,730,116.29
Pasivo Total	37,299,398.05	38,231,351.82	35,880,597.35	33,687,886.89	31,642,287.53	29,733,629.08
Patrimonio	10,054,594.31	12,065,513.17	12,668,788.83	13,302,228.27	13,967,339.69	14,665,706.67
Pasivo + Patrimonio	47,353,992.36	50,296,864.99	48,549,386.18	46,990,115.16	45,609,627.22	44,399,335.75
Gasto Financiero LP	1,053,806.22	3,172,254.87	2,950,197.03	2,743,683.23	2,551,625.41	2,373,011.63
Gasto financiero CP	5,287,091.44	390,528.19	382,717.63	375,063.27	367,562.01	360,210.77
Gasto Financiero Total	6,340,897.67	3,562,783.06	3,332,914.65	3,118,746.51	2,919,187.42	2,733,222.40
Inventarios	21,304,431.77	19,813,121.55	18,426,203.04	17,136,368.83	15,936,823.01	14,821,245.40
Ahorro x interés		2,778,114.61	229,868.40	214,168.14	199,559.09	185,965.02
Ahorro x inventarios		1,491,310.22	2,878,228.73	4,168,062.94	5,367,608.76	6,483,186.37
Ahorro tota	-22400	4,269,424.84	3,108,097.14	4,382,231.09	5,567,167.85	6,669,151.39
		VAN=		S/13,594,834		

5.11 Viabilidad económica de la propuesta

Se observa la viabilidad de la propuesta en los resultados de los flujos proyectados bajo el indicador del Valor Neto Actual (VAN) resultando los tres escenarios un alto índice de ahorro de gastos, que permitirá a la empresa tener una rentabilidad positiva que la empresa espera.

Tabla 18

Viabilidad económica de la propuesta en tres escenarios de flujo de caja

	Optimista	Probable	Pesimista
VAN	22,572,931.00	17,894,011	13,594,834

La propuesta es viable, la inversión principalmente es para mejorar los conocimientos del personal, y ser aplicados para asegurar el cumplimiento de cada objetivo planteado.

5.12 Validación de la propuesta

Tabla 19

Validación de la propuesta por experto.

Nro.	Expertos	Criterio
1	Salinas Cruz, Alfredo	Aplicable
2	Capristan Miranda, Julio	Aplicable

Nota: Ver anexo N° 5

CAPITULO VI
DISCUSIÓN

Discusión

En la presente tesis titulada Planificación financiera para el incremento de la rentabilidad en la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017 ha logrado finalizar correctamente el proceso de investigación y propuesta de solución al problema que presentaba la empresa Representaciones Yago SAC, que necesitaba una solución a la baja obtención de rentabilidad que se obtenía conforme pasaban los años, por lo que la propuesta que se planteo fue Planificación financiera para incrementar la rentabilidad que se plantearía especialmente en el área financiera y almacén.

Durante la investigación se desarrolló el diagnostico cuantitativo que se trató de realizar ratios financieros de acuerdo a los estados financieros proporcionados por la empresa, para poder evaluar y analizar los problemas del porque se obtiene una baja rentabilidad, se hizo el cálculo de varios puntos hallando que existe una baja rotación de inventarios ya que existen diversos problemas que evitan la rotación, así mismo se obtuvo que existe un alto endeudamiento a corto plazo y sobre todo en la parte financiera el cual a un se genera elevado interés financieros por pagar generando gastos a corto plazo en el años

2016 La empresa cuenta con 0.55 soles por cada 1 sol de deuda, la empresa cuenta con alto gasto a corto plazo lo cual no permite obtener la rentabilidad esperada por la empresa y poder sostenerse en el mercado laboral, como se sostiene en la teoría keynesiana, Dicha teoría nos habla sobre la realidad económica de la empresa que está en marcha para poder mantenerse en el mercado. Teniendo en claro que Keynes sostiene valorizar la empresa en una economía estable.

De igual manera el último año en los ratios de rentabilidad en el ROE se obtuvo como margen de utilidad un 7.79%, que es un margen muy bajo para el giro del negocio y la cantidad de dinero que se mueve en el mercado, así mismo obtuvo un ROA de 1.65% de utilidad que no es considerable para la empresa teniendo conocimiento que se puede obtener mayor rentabilidad si no fuera por los gastos innecesarios que se realizan por el mal manejo financiero y por la baja rotación de inventarios que existe una mala gestión en la parte de inventarios, se puede ver con la teoría del mercado eficiente sobre la rentabilidad, Dada dicha teoría es muy importante, para el desarrollo de la empresa en el mercado, y favorece tanto al dueño, los accionistas, los trabajadores, obteniendo mayor rentabilidad que los demás en la competencia, teniendo un objetivo por cumplir con el apoyo de todas las áreas de la empresa según Marín y Telles (2014).

El los ratios de solvencia podemos ver que la empresa no es nada solvente ya que esta endeuda en el último año 3.09 veces más de lo que la empresa tiene para solventarse con su patrimonio ya sea los pasivos a corto plazo y menos para cubrir el pasivo total que ha generado dentro de su actividad, lo cual podemos ver que la empresa no tiene una buena planificación financiera o un buen plan de trabajo para poder tener un negocio rentable, aquí podemos tomar la teoría del desarrollo organizacional ya que esta teoría se refiere a la mejora a largo plazo y trabajando en equipo con un personal capacitados para poder facilitar las teorías en la aplicación, es un esfuerzo de largo plazo apoyada por la alta dirección, que tiene por objeto mejorar los procesos de la resolución de problemas que genera la renovación organizacional como sostiene Chiavenato (2014).

En la empresa moderna, independientemente de su tamaño, es importante la existencia de experiencia específica para desempeñarse en las funciones asignadas para cada área, la inexistencia de la misma provocará deficiente calidad en el desempeño de funciones, resultando uno de los principales efectos que amerita la atención y revisión de acuerdo a lo que establece la normativa legal vigente; éste inconveniente puede ocasionar el mal manejo financiero y mala gestión de inventarios en la empresa Representaciones Yago SAC. El desconocimiento e inobservancia de procedimientos definidos para su control y manejo por parte de sus superiores les imposibilita desempeñarse eficazmente en la función que tienen asignada, ya que no conocen las obligaciones a las cuales están sujetos.

Otra cuestión muy importante que se detecto ha sido la de un mal manejo financiero y mala gestión de inventarios, no tienen un conocimiento amplio en lo que pertenece a las finanzas lo que permite tomar malas decisiones provocando gastos financieros innecesarios o elevados, así mismo generando menos ingresos por la mala gestión por parte del personal de almacén.

CAPITULO VII
CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

Conclusiones

Primera: Se propuso la optimización de los pasivos, teniendo un manejo adecuado en la parte financiera trabajando de manera minuciosa y obteniendo mayor conocimiento a través de capacitaciones por especialistas en el tema financiero y parte contable, para ser aplicado en la empresa mejorando la gestión de inventarios, A través de charlas de capacitación para tener mayor conocimiento en los inventarios tanto como Kardex, recepción de mercadería, rotación de inventario, tener un conocimiento más amplio de cómo saber llevar un almacén por buen camino de manera ordenada y precisa al momento de recepcionar la mercadería y poder brindar información al momento de realizar inventario para informar al dueño. Y la guía de procedimiento de planeamiento financiero.

Segunda: Se realizó un diagnóstico de la situación financiera actual y de la gestión de los inventarios en el cual se verifico que no se tiene un conocimiento fijo ni orden de trabajo, ni las funciones claras en lo financiero y en los inventarios no se lleva un control adecuado, la cual se identificó oportunidad de mejoras de estas a través de obtener mayores conocimientos a través de la ayuda de expertos en el rubro, así mismo la empresa plante políticas de trabajo para cada área o para cada trabajador delegar sus funciones, creando un organigrama para poder visualizar el orden jerárquico que se maneja de manera interna en la empresa y allí un mejor orden al momento de transmitir información a la gerencia o a los dueños para que estén al tanto de lo que sucede.

Tercera: Se diagnosticó además que no se tiene una política interna establecida para todas las áreas correspondientes, que se trabaja dentro de la empresa el cual el área que afecta más a los resultados positivos de obtener y hacer que la rentabilidad mejore es el área de finanzas que carece de conocimiento financiero y un personal (gerente) que pueda tener las cosas claras al momento de realizar las operaciones financieras ya sea con proveedores, entidades bancarias y otros, y así poder cumplir con las expectativas que requiere la empresa, para tener un mejor manejo financiero, así a futuro obtener mejores resultados con buenos conocimientos y tomar buenas decisiones ante cualquier operación que realice la empresa

Cuarta: Se realizó un instrumento de recolección de datos donde se trabajó un análisis de sus estados financiero de manera global y detallada, ya sea el estado de resultados, el balance general, estado de cambios en el patrimonio, el cual se trabajó sobre ellos, aplicando todos los ratios financieros necesarios con el fin de ver sus debilidades en las partidas y ver las que tienen mayores dificultades que perjudican a la empresa para obtener mayores resultados positivos al final del periodo, y la aplicación de la propuesta para el cumplimiento de los objetivos propuestos, con la finalidad de mejorar la rentabilidad y que sea factible y aplicable la propuesta que se plantea en el trabajo de investigación.

Quinta: Si bien la mejora tomara tiempo y dinero la aplicación de un planeamiento estratégico, para ello se requerirá del total apoyo de los involucrados en el tema ya sea el personal de la parte financiera como el personal de almacén para poder

realizar un buen trabajo, así mismo de la gerencia y los dueños, lo cual permitirá mejorar los resultados que realicen todos los encargados de la parte financiera como los encargados de la parte de los inventarios y llegar a cumplir con los objetivos planteados por la empresa y a futuro poder ver los resultados positivos tanto en la obtención de mayor rentabilidad, como un mayor orden en los manejos de las operaciones a realizar dentro del almacén y las operaciones financieras.

Sexta: Se evidenció a través de una guía de procedimientos para las áreas más críticas que presenta la empresa, se encontró como áreas más críticas las áreas de finanzas y el área de almacén y así poder trabajar sobre ellos con dicha herramienta elaborada, para la mejora sus funciones que realizarán cada encargado en el puesto que se encuentre y los procedimientos de cómo se debe realizar cada función que tendrán a su disposición para poder cumplir de manera eficiente con resultados positivos y favorables dentro de la empresa y poder ser aplicado para el planeamiento financiero, la propuesta que se sostiene en esta investigación, con la finalidad de obtener resultados positivos a futuro para el beneficio de los dueños y el mismo trabajador.

Sugerencias

Primera: Aplicar la propuesta en el contexto en estudio que se realizó a la empresa detectando los problemas principales que tiene el cual no deja obtener resultados positivos como lo requiere la empresa al transcurso de los años, y en base a un estudio de su aplicación, se debe plantear mejorar para su difusión masiva, así no solo a futuro se trabajara el área de finanzas e inventarios si no, todas las áreas establecidas dentro de la empresa con la finalidad de mejora y que todos tengan el conocimiento adecuado del trabajo que vienen realizando y tener un solo fin en común, de obtener resultados positivos y más que eso mantener esos resultados al pasar de los años aplicando los conocimientos obtenidos de las capacitaciones recibidas.

Segunda: Realizar controles de un externo de manera permanente para poder evaluar el cumplimiento de las funciones y procedimientos establecidos a cada personal encargado con el fin de identificar los problemas personales y en equipo, que se puedan presentar y tomar las medidas correspondientes en el momento para poder tener control sobre ello en el instante de esa manera se puede presentar oportunidades de mejora. Realizar un conjunto de funciones y procedimientos para el personal tanto como es el área de finanzas, como el área de inventarios, con el objetivo de que las cumplan de manera adecuada he influyan en el trabajo en las demás áreas y tener mejores resultados tanto políticos como económicos mayor rentabilidad

Tercera: Se reestructurará los pasivos financieros ya que el mayor problema radica en los intereses financieros a corto plazo teniendo problemas con el dinero a corto plazo manteniendo el dinero fuera del alcance de la empresa y poder obtener mayores ventas o poder hacer algo que beneficie a la empresa con el dinero que se paga los intereses, lo indicado es pasar todos los intereses financieros de corto plazo a largo plazo para poder contar con dinero en el momento y permita realizar operaciones para empresa y poder obtener ingresos evitando pagar dentro del año los intereses financieros de corto plazo que es la parte más elevada y crítica que afecta la baja rentabilidad y la parte de inventarios una mejor gestión para poder reducir el stock elevado en almacén.

Cuarta: Se aplicará una guía de procedimientos y funciones para cada personal encargado de su trabajo el cual permitirá reducir el tiempo de mejora tanto en la parte financiera como en la de inventarios para llegar a obtener los resultados requeridos por la empresa ya que al estar las funciones establecidas cada uno sabrá que es lo que deben realizar específicamente dentro de la empresa y los procedimientos como deben realizarlos ya que cada función se debe realizar de una manera tal cual sea el mejor y favorable para la empresa con el fin de minimizar riesgos y generando mayores beneficios con el tiempo y generando mayores ganancias a través de la realización de un buen trabajo de parte de todo el personal capacitado.

Quinta: Se sugiere tener diálogo con los trabajadores para poder tener en cuenta sus opiniones, ayudas para tener un diálogo correcto de mutua ayuda el cual ayudara

a cumplir los objetivos propuestos. Ya que en la mayoría de cosas una comunicación vertical es lo más preferible para la empresa ya que el subordinado se puede dirigir a la gerencia, hasta los mismos dueños con el respeto correspondiente, con el fin de hacer llegar saber su molestia, o así mismo alguna idea u opinión de mejora que traiga beneficio a futuro para poder estudiarlo y ser aplicado y ser beneficiados no solo los dueños y la gerencia si no los proveedores, clientes y los trabajadores

CAPITULO VIII
REFERENCIAS

- Achelis, S. (2004). *El análisis de la A a la Z*. Barcelona: Netdiblo.
- Aguirre, A. (1992). *Fundamentos de economía y Administración de empresas*. Madrid: Pirámide.
- Aguirre, J. Prieto, M. y Escamilla, J. (1997). *Contabilidad de costos, gestión y control presupuestario, control de gestión, la función del controller*. Valencia: Cultura de ediciones.
- Alvares, A. Gonzales, S. Shapiani, K. (2016). *El presupuesto maestro y su incidencia en la planeación financiera en la empresa "COMERCIAL SKP S.A.C" en el distrito de San Isidro durante el año 2013*. (Título profesional de contador público). Universidad de Ciencias y Humanidades, Los Olivos, Perú.
- Apaza, M. *Diagnostico Empresarial*. Lima: Entrelineas.
- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación*. Caracas: Episteme.
- Armas, D. (2016). *Evaluación de la planeación financiera de la empresa de factoraje, S.A., para el periodo 2013-2014*. (Título de master en finanzas). Universidad nacional autónoma de Nicaragua, Managua, Managua, Nicaragua.
- Balsa, M. (2013). *Efectos de la planificación financiera en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de lima metropolitana - período 2012* (tesis para obtener el título profesional de contador público). Universidad San Martin de Porres, Lima, Perú.
- Burbano, J. (2014). *Enfoque de gestión, planeación y control de recursos*. Bogotá. Mg GRAW.
- Chacaguasay, M. (2015). *Diseño de una planificación estratégica financiera para la unidad educativa verbo de la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo, período 2014-2019*. (Título de: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría). Escuela superior

politécnica de Chimborazo, Riobamba, Ecuador.

Chalupowicz, D. (2007). *de crédito en las organizaciones un instrumento para mejorar.*

Revista N°20.

Chávez, J. (2003). *Finanzas teoría aplicada para empresas.* Quito: Abya-Yala

Chiavenato, I. (2014). *Teoría Del Desarrollo Organizacional.* México DF: Delgado Ana.

Chiavenato, I. (2014). *Teoría General de la Administración.* México DF: Delgado Ana.

Chiriboga R. (2008): *Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano,* (Sexta Edición), Ecuador edición Universitaria.

Concha, Pedro. (2004). *Evaluación de estados financieros.* Lima. Universidad Pacifico

Cook, J. (1987). *Auditoria.* D.F. México. Editorial Mc Graw Hill.

Emery, D, Finnerty, J.D. y Stowe, J. D. (2000). *Fundamentos de Administración financieros.* Consultado en octubre de 2017.

Escobar, R. y Solís, E. (2008). *Manual de capacitación en administración.* Lima.

Figuroa, A. (1996). *Teorías Económicas del capitalismo.* Lima. Fondo editorial

Girón, A. Ortiz, E. Correa, E. (1995). *Integración financiera y TLC: retos y perspectivas.* Madrid, siglo xxi.

Gitman, L. (2003). *Principios de administración financiera.* México. Pearson Educación.

Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera.* México. Pearson Educación

Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera.* México.

Greenbaum, T. (1991). *Manual del constructor.* México: Díaz de Santos.

Guajardo, G. (2002). *Contabilidad financiera.* México: Mc Graw Hill.

Hernández, R. (2000). *Metodología de la investigación Holística.* Caracas: Fundación Sypal.

- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. México D.F.: Mc Graw-Hill.
- Hughes, J. (2003). *El control de Gestión Clásico*. Madrid: Mc Graw Hill
- Hurtado, J. (2001). *El proyecto de investigación*. Bogotá: Fundación Sypal-Magisterio.
- Hurtado, J. (2000). *Investigación holística*. Bogotá: Fundación Sypal-Magisterio.
- Hurtado, J. (2010). *Guía para la Comprensión Holística de la Ciencia*. Caracas: Sypal.
- Hyme, P. (2003). *La teoría de los mercados de capitales eficientes*. Bogotá: ECOE.
- Jiambalvo, J. (2009). *Managerial Accounting*. México. D.F. Limusa.
- John, J. (2007). *Análisis de los estados financieros*. Monterrey. México, D.F.
- Kurt, L. (1973). *Dinámica de la personalidad*. Madrid. Ediciones Morata S.A.
- Lazo, C. Moreno, S. (2013). *Propuesta de un Plan Financiero y su influencia en el crecimiento sostenible en la Empresa Glamour Salón y Spa de la ciudad de Trujillo*. (Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Mantilla, S. (2013). *Estándares/Normas internacionales de información financiera*. Bogotá. ECOE.
- Marcareñas, J. (2004). *Transparencia de las cotizaciones, creación de valor y ética de mercado*. Madrid. ISBN.
- Marcial, F. (2011). *La planificación financiera y su incidencia en la toma de decisiones de Specialsseg seguridad privada cia. Ltda. En el año 2010*. (Título de contabilidad). Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.
- Marcial, F. (2011). *La planificación financiera y su incidencia en la toma de decisiones de Specialsseg seguridad privada CIA. LTDA. En el año 2010*. (Título de ingeniera en

contabilidad y auditoría). Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.

Marín, J. y Téllez, C. (2014). Finanzas Internacionales. Madrid: Ediciones Paraninfo.

Menguzzato, M. (1986). *Dirección Estratégica de la empresa*. Barcelona: Euroed.

Meza Vargas, C. (1996). *Contabilidad. Análisis de cuentas*. San José, Costa Rica: EUNED.

Morales, A y Morales, José. (2010). *Planeación Financiera*. México: Patria S.A.

Munch, G. y Martínez, G. (2010). *Fundamentos de la administración*. México. Trillas

Puente, A. (2005). *Finanzas corporativas*. Lima. Pacifico editores.

Quevedo, José. (2003). *Estudios Prácticos de los principios de contabilidad básicos*.

México. ISEF

Ramírez, R. Coreas, T. Gonzales, J. (2014). *Planeación financiera como herramienta para la toma de decisiones en las empresas dedicadas a la fabricación de muebles y exhibidores en acrílicos del municipio de san salvador*. (Licenciado en Contaduría pública). Universidad de el Salvador, San salvador, El Salvador.

Revelo, S. (2013). *Sistema de cobro y recuperación de cartera de crédito para la empresa “Profemac” de la ciudad de Tulcán*, Universidad Regional Autónoma de los Andes. Ecuador.

Ribeiro, L. (2001). *Generar Beneficios*. Madrid, Empresa Activa.

Rodríguez, D. y Valldeoriola, J. (2009). *Metodología de la investigación*: Barcelona: UOC.

Rodríguez, G. (2007). *Influencia del control Interno en los procesos logísticos en las empresas pesqueras de Puerto Malabrigo para una adecuada gestión administrativa*. (Tesis inédita de pre grado). Universidad Privada del Norte, Perú.

Ros, J. (2012). La Teoría General de Keynes y la macroeconomía moderna. *Investigación Económica*, vol. LXXI, núm. 279, enero-marzo, 2012, pp. 19-37 Facultad de

Economía Distrito Federal, México

- Tamayo, M. (2007). *El proceso de Investigación Científica*. México D.F: Limusa.
- Timothy, J. Gallagher, J. Andrew, Jr. (2001). *Administración financiera*. Colombia. Pearson educación.
- Tovar, J. (2012). *Finanzas y Presupuestos*. Lima. Centro de estudios peruano.
- Vallado, R. (2010). *Administración financiera de las cuentas por cobrar*. Recuperado de: <http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/cuentas-por-cobrar-presentation>. Visitado el 21 -10-2017.
- Vallejo, J. (2012). *Elaboración de un plan financiero para la empresa comercializadora de vehículos marca Toyota CASABACA S.A. ubicada en la ciudad de quito, periodo 2006-2009*. (Tesis Título de ingeniero de finanzas). Universidad central del ecuador, Quito, Ecuador.
- Van Horne, J. Wachowicks, J. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. México. Pearson Educación.
- Vargas, J. (2005). *Análisis, planeación y control financiero para la toma de decisiones en empresas constructoras*. (Título de maestro en Administración). Instituto tecnológico de la construcción, México.
- Weston F. *Finanzas en Administración*. México:McGraw Hill.
- Willingham, John. (2004). *Manual de auditoria*. Texas. Universidad de Houston.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de la investigación

Título de la Investigación:		
Planteamiento de la Investigación	Objetivos	Justificación
Formulación del problema.	Objetivo general	La importancia que tiene el
En la empresa Comercial relojera, se viene realizando gastos, que no tienen un fin de mejorar ventas o generar alguna utilidad, sin tener conocimientos que pueden afectar a otras áreas de la empresa, actualmente no cuentan con alguna herramienta que pueda evaluar en qué porcentaje se están logrando los objetivos a corto o largo plazo, ya que no existe una proyección de ingresos que permita estimar las ganancias a fin de año y optar por acciones preventivas como, reducción de personal,	Proponer la planificación financiera para la incrementación de rentabilidad de una empresa comercial relojera. 2017	sector relojero, de acuerdo a las ventas de las marcas más reconocida a nivel mundial como: breitleing, tissot, jaeger, Gucci, etc. Entre otros productos importantes y de alto valor en el mercado, con un aproximado de ventas diarias años anteriores en S/ 150,000.00 soles a comparación con la actualidad un estimado de S/35,000.00 A 60,000.00 soles, tratando de buscar la manera más adecuada de obtener mayores resultados, ya que gracias a la implementación de distintos módulos o boutiques, impulsa el trabajo directo e indirecto siendo el soporte de decenas
	Objetivos específicos	
	Diagnosticar la aplicación para incrementar la rentabilidad de una empresa comercial relojera, 2017	
	Conceptualizar el planeamiento financiero, la rentabilidad y demás categorías emergentes y apriorísticas de una empresa comercial relojera 2017.	
	Diseñar una propuesta de planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de una empresa comercial relojera 2017.	
	Validar los instrumentos de investigación, como la aplicación de una encuesta y entrevista para	

ahorro de gastos incrementar la rentabilidad, de familias; además de innecesarios, otras a través de los juicios de retribuir al Estado con el pago alternativas que permita el expertos de una empresa de los tributos por la venta de ahorro económico, para así comercial relojera, 2017. relojes, joyas y demás permitir cumplir los productos respectivos. objetivos concretando la visión de la empresa.

Metodología

Sintagma y enfoque	Diseño	Método e instrumentos
Holística y Mixta	No Experimental	Encuesta y cuestionario

Anexo 2: Matriz metodológica de categorización

Objetivo general	Objetivos específicos	Categorías	Sub Categorías	Unidad de análisis	Técnicas	Instrumentos
Proponer la planificación financiera para la incrementación de rentabilidad de una empresa comercial relojera. 2017	Diagnosticar la aplicación para incrementar la rentabilidad de una empresa comercial relojera, 2017	Planeamiento o Financiero	Estrategia financiera Presupuesto financiero Actividad económica Equilibrio económico		Entrevista	Estados Financieros
	Conceptualizar el planeamiento financiero, la rentabilidad y demás categorías emergentes y apriorísticas de una empresa comercial relojera 2017.	Rentabilidad				
	Diseñar una propuesta de planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de una					

	empresa comercial relojera 2017.					
	Validar los instrumentos de investigación, como la aplicación de una encuesta y entrevista para incrementar la rentabilidad, a través de los juicios de expertos de una empresa comercial relojera, 2017.					

Anexo 3: Instrumento cuantitativo

Nro.	DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS DUCUMENTAL	FÓRMULA	%	Interpretación
1	Estado de situación financiera	Balance general o estado de situación o posición financiera, el cual permite conocer los recursos económicos que utilizó la entidad para alcanzar sus objetivos, clasificados en orden de su disponibilidad, y las fuentes de donde provienen, ya sean externas, que son las obligaciones para con los acreedores y proveedores de bienes y servicios clasificadas por su exigibilidad; o internas, que son la aportación de socios, dueños o propietarios de la empresa, todos ellos a una fecha. (Romero, 2014)	Análisis Horizontal 2014-2015	$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efect. 2015}}{\text{Efectivo y Equivalente de Efect. 2014}} \times 100 = \frac{374,761.98}{3,586,049.48} = -89.55\%$	-89.55%	Las partidas que contribuyen en mayor parte a cada sección del Estado de Situación Financiera son las siguientes: en la sección de las cuentas del activo las partidas que representan mayor relevancia cada año han sido Efectivo y equivalente de efectivo, ya que en el año 2013 esta partida representa el 25.73% del Activo total, mientras que en el año 2013 es el 27.51% del mismo rubro. También se observa que Inmueble, Maquinaria y Equipo es la partida que representa el porcentaje mayor del Activo total ya que en el 2014 constituye un 38.51% y en el año 2013 expresa un 33.66%.
				$\frac{\text{Total Pasivo Corriente 2015}}{\text{Total Pasivo Corriente 2014}} \times 100 = \frac{31,984,573.55}{30,492,913.05} = 4.89\%$	4.89%	
				$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efect. 2016}}{\text{Efectivo y Equivalente de Efect. 2015}} \times 100 = \frac{307,094.59}{374,761.98} = -18.06\%$	-18.06%	
			Análisis Horizontal 2015-2016	$\frac{\text{Total Pasivo Corriente 2016}}{\text{Total Pasivo Corriente 2015}} \times 100 = \frac{31,100,537.91}{31,984,573.55} = -2.76\%$	-2.76%	
Análisis Vertical 2014	$\frac{\text{Total Activo Corriente}}{\text{Total Activo}} = \frac{36,009,625.95}{45,890,048.79} = 78.47\%$	78.47%				
	$\frac{\text{Total Patrimonio Neto}}{\text{Total Pasivo y Patrimonio Neto}} = \frac{9,641,546.83}{45,890,048.79} = 21.01\%$	21.01%				

Análisis Vertical 2015	<u>Total Activo Corriente</u>	-	=	<u>36,336,295.37</u>	=	75.38%	la mayor parte de la empresa cuenta en el activo corriente que es el de corto plazo lo que vendría ser en mercaderías caja bancos, así mismo el total del patrimonio de cada año pertenece un 20.80% aproximadamente en los años
	Total Activo			48,205,896.79			
Análisis Vertical 2016	<u>Total Patrimonio Neto</u>	-	=	<u>10,777,073.67</u>	=	22.76%	
	Total Pasivo y Patrimonio Neto			47,353,992.36			
Análisis Vertical 2016	<u>Total Activo Corriente</u>	-	=	<u>38,261,955.56</u>	=	80.80%	
	Total Activo			47,353,992.36			
Análisis Vertical 2016	<u>Total Patrimonio Neto</u>	-	=	<u>10,054,594.31</u>	=	21.23%	
	Total Pasivo y Patrimonio Neto			47,353,992.36			
Ratios de liquidez	<u>Liquidez General 2014</u>						observamos que la empresa cuenta con activos corrientes elevados los cual si cubre las obligaciones a corto plazo, a diferencia si se quita la parte de las existencias que es la menos liquida no cuenta con lo necesario para poder cubrir las obligaciones
	<u>Activo Corriente</u>			36,009,625.95			
	Pasivo Corriente		=	<u>30,492,913.05</u>	=	1.18	
	<u>Liquidez General 2015</u>						
	<u>Activo Corriente</u>			36,336,295.37			
	Pasivo Corriente		=	<u>31,984,573.55</u>	=	1.14	
	<u>Liquidez General 2016</u>						
	<u>Activo Corriente</u>			38,261,955.56			
	Pasivo Corriente		=	<u>31,100,537.91</u>	=	1.23	
	<u>Prueba Acida 2014</u>						
	<u>Activo Corriente-Existencias</u>			15,806,158.97			
	Pasivo Corriente		=	<u>30,492,913.05</u>	=	0.52	
<u>Prueba Acida 2015</u>							
<u>Activo Corriente-Existencias</u>			16,214,059.00				
Pasivo Corriente		=	<u>31,984,573.55</u>	=	0.51		

				<p><u>Solvencia Patrimonial ó End. Total 2014</u></p> <p style="text-align: right;"><u>Total Pasivo</u> 36,248,501.96</p> <p style="text-align: right;">Total Patrimonio = 9,641,546.83 =</p> <p><u>Solvencia Patrimonial ó End. Total 2015</u></p> <p style="text-align: right;"><u>Total Pasivo</u> 37,428,823.12</p> <p style="text-align: right;">Total Patrimonio = 10,777,073.67 =</p> <p><u>Solvencia Patrimonial ó End. Total 2016</u></p> <p style="text-align: right;"><u>Total Pasivo</u> 37,299,398.05</p> <p style="text-align: right;">Total Patrimonio = 10,054,594.31 =</p>	<p>3.76</p> <p>3.47</p> <p>3.71</p>	<p>Los endeudamientos de terceros constituidos en el pasivo representan mas del 300% del total del patrimonio neto lo cual no otorga nada de solvencia y representa un total riesgo para los accionistas ya que ellos porque ellos financian en mayor parte a la empresa</p>
				<p><u>Rotación de Cobros 2014</u></p> <p style="text-align: right;"><u>Ventas Netas</u> 87,935,522.13</p> <p style="text-align: right;">Ctas por Cob Comerciales = 2,210,623.81 =</p> <p><u>Rotación de Cobros 2015</u></p> <p style="text-align: right;"><u>Ventas Netas</u> 126,285,043.12</p> <p style="text-align: right;">Ctas por Cob Comerciales = 5,184,091.63 =</p> <p><u>Rotación de Cobros 2016</u></p> <p style="text-align: right;"><u>Ventas Netas</u> 132,606,565.70</p> <p style="text-align: right;">Ctas por Cob Comerciales = 4,093,552.30 =</p>	<p>39.78</p> <p>24.36</p> <p>32.39</p>	<p>la empresa tiene una rotación de cobranza en el 2014. en 40 veces al año, así como en el 2015 cobra 24 veces y en el 2016 una cobranza de 32 veces</p>
			Ratios de gestión	<p><u>Rotación de Inventarios 2014</u></p> <p style="text-align: right;"><u>Existencias * 360</u> 7,273,248,112.80</p> <p style="text-align: right;">Costo de Ventas = 74,227,021.50 =</p> <p><u>Rotación de Inventarios 2015</u></p> <p style="text-align: right;"><u>Existencias * 360</u> 7,244,005,093.2</p> <p style="text-align: right;">Costo de Ventas = 109,864,710.81 =</p>	<p>97.99</p> <p>65.94</p>	<p>La empresa en el 2013 cambio de inventario al año un aproximado de 4 veces en el 2015 un aproximado de 6 veces y en el 2016 un aproximado de 6 veces lo cual es muy bajo quiere decir que compra bástate y no hay mucha rotación</p>
	Estado de Resultados Integral	La información relativa al resultado de las operaciones de una entidad se refiere en especial a la obtención de ingresos y su enfrentamiento con sus costos y gastos, para obtener la utilidad o pérdida neta, lo que permitirá evaluar los logros alcanzados con los esfuerzos desarrollados durante el periodo. (Romero, 2014.				

			<p>Rotación de Inventarios 2016</p> <p><u>Existencias * 360</u> = $\frac{7,669,595,437.2}{116,901,830.30}$ = 65.61</p> <p>Costo de Ventas</p>			
		Análisis Horizontal 2014-2015	<p><u>Gatos Financieros 2015</u> - $\frac{19,285,183.67}{3,001,330.00}$ = 542.55%</p> <p>Gatos Financieros 2014 1*100 =</p>		<p>podemos observar que los gastos financieros se estan elevando cada año debido a los préstamos bancarios que se realizan para poder mantener la fuente generadora de renta</p>	
		Análisis Horizontal 2015-2016	<p><u>Gatos Financieros 2016</u> $\frac{17,910,750.95}{19,285,183.67}$</p> <p>Gatos Financieros 2015 - 1*100 = -7.13%</p>			
2		Análisis Vertical 2014	<p><u>Costo de Ventas</u> - $\frac{74,227,021.50}{87,935,522.13}$ = 84.41%</p> <p>Ventas =</p>		<p>analizamos que existe un margen de ganancia de las ventas sobre el costo de ventas pero noes muy favorable de acuerdo a los resultados obtenidos</p>	
		Análisis Vertical 2015	<p><u>Costo de Ventas</u> - $\frac{109,864,710.81}{126,285,043.12}$ = 87.00%</p> <p>Ventas =</p>			
		Análisis Vertical 2016	<p><u>Costo de Ventas</u> = $\frac{116,901,830.30}{132,606,565.70}$ = 88.16%</p> <p>Ventas =</p>			
		RATIOS DE RENTABILIDAD	<p><u>Rentabilidad del Activo - ROA 2014</u></p> <p>Utilidad Neta x 100 = $\frac{600,000.00}{45,890,048.79}$ = 1.31%</p> <p>Activo Total =</p>		<p>observamos que la utilidad sobre los activos de la empresa son minimas ya que en 2014 obtubo 1.31% un pequeño incremento en el 2015 con 1.57% asi mismo en el 2016 con 1.65% de utilidad</p>	
			<p><u>Rentabilidad del Activo - ROA 2015</u></p> <p>Utilidad Neta x 100 = $\frac{755,500.00}{48,205,896.79}$ = 1.57%</p> <p>Activo Total =</p>			


Anexo 4. Certificado de validez por Juicio de Expertos

(si el puntaje obtenido esta entre 1 y 2 el experto debe de sugerir los cambios).

Y después de la revisión opino que el instrumento Sí No debe de ser aplicado:

1. Debe de añadir Dimensión/sub categoría.....
2. Debe añadir ítems en la dimensión/sub categoría.....
3.

Es todo cuanto informo;


Julia González
Firma

(si el puntaje obtenido esta entre 1 y 2 el experto debe de sugerir los cambios).

Y despues de la revision opino que el instrumento Si No debe de ser aplicado:

1. Debe de añadir Dimension/sub categoria.....

2. Debe añadir items en la dimension/sub categoria.....

3.

Es todo cuanto informo:

Mg Fernando A. Nolasco J.L.
Centro de Pw y PwD
Especialista en Investigacion Cientifica

Firma

Mg Fernando A. Nolasco J.L.
Centro de Pw y PwD
Especialista en Investigacion Cientifica

Anexo 1. Certificado de validez por Juicio de Expertos



CERTIFICADO DE VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS

Yo, Fernando López Pérez, Magister, Pedagogo identificado con DNI Nro. 4026172 Especialista en Psicología Av. Es. Actualmente laboro en UPEL Ubicado en Arequipa Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Coherencia: El ítem tiene relación lógica con el indicador y la dimensión/sub categoría.

Relevancia: El ítem es parte importante para medir el indicador y la dimensión/sub categoría.

Claridad: La redacción del ítem permitirá comprender a la unidad de análisis.

Suficiencia: La cantidad de ítems es suficiente para responder al indicador y la dimensión/sub categoría.

Nro	Registro de documentos	Descripción del documento				Coherencia				Relevancia				Claridad				Suficiencia	Puntaje	Sugerencias
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4			
1	Estado de situación financiera	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	16		
2	Análisis Horizontal	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	16		
3	Análisis Vertical	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	16		
4	Estado de resultados integrales	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	16		
5	Ratios de liquidez	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	16		
6	Ratios de solvencia	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	16		
7	Ratios de gestión	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	16		
8	Ratios de rentabilidad	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	16		

Mo. Fernando López Pérez
 Psicólogo
 UPEL
 Arequipa

(si el puntaje obtenido esta entre 1 y 2 el experto debe de sugerir los cambios).

Y despues de la revision opino que el instrumento SI NO debe de ser aplicado:

1. Debe de añadir Dimension/sub categoria.....
2. Debe añadir Items en la dimension/sub categoria.....
3.

Es todo cuanto informo:

DE EDWIN VASQUEZ
CPC

Anexo 1. Certificado de validez por Juicio de Expertos



CERTIFICADO DE VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS

Yo, FRANZ VAZQUEZ MORA Identificado con DNI No. 43343660 Especialista en ESTADÍSTICA Actualmente laboro en UNIVERSIDAD NORBERT WIENER Ubicado en LA JINCA Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

- Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con el indicador y la dimensión/sub categoría.
- Relevancia:** El ítem es parte importante para medir el indicador y la dimensión/sub categoría.
- Claridad:** La redacción del ítem permitirá comprender a la unidad de análisis.
- Suficiencia:** La cantidad de ítems es suficiente para responder al indicador y la dimensión/sub categoría.

Nro	Descripción del documento	Coherencia				Relevancia				Claridad				Suficiencia				Puntaje	Sugerencias
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
-	Registro de documentos																		
1	Estado de situación financiera																	16	
2	Análisis Horizontal																	16	
3	Análisis Vertical																	16	
4	Estado de resultados integrales																	16	
5	Ratios de liquidez																	16	
6	Ratios de solvencia																	16	
7	Ratios de gestión																	16	
8	Ratios de rentabilidad																	16	

Anexo 5: Fichas de validación de la propuesta

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: *Planificación y organización de la atención de los pacientes con diagnóstico de cáncer en la Unidad de Oncología de la Clínica de Diagnóstico y Referencia Epidemiológica*

Nombre de la propuesta: *Planificación y organización de la atención de los pacientes con diagnóstico de cáncer en la Unidad de Oncología de la Clínica de Diagnóstico y Referencia Epidemiológica*

Ya *Carolina Maza Jairo Ricardo* identificado con DNI Nro. *06663187* Especialista en *Física de SAC*
 Actualmente laboro en *U. de la UPEL* Ubicado en *Lima* Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.
Relevancia: La propuesta aporta a los objetivos.
Construcción gramatical: se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias contables	✓		✓		✓			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	✓		✓		✓			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	✓		✓		✓			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación aplicada proyectiva	✓		✓		✓			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	✓		✓		✓			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	✓		✓		✓			
7	La propuesta tiene un plan de acción e intervención bien detallado	✓		✓		✓			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	✓		✓		✓			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	✓		✓		✓			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	✓		✓		✓			

Julia Rojas

Y después de la revisión apino que:

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____

En todo cuando infirmos:



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: *Propuesta de Fomento para el desarrollo de la habilidad de la lectura comprensiva en la Escuela Primaria "Agua Viva" Año 2017*
 Nombre de la propuesta: *Propuesta de Fomento para el desarrollo de la habilidad de la lectura comprensiva en la Escuela Primaria "Agua Viva" Año 2017*

Yo, *Alfredo Salinas Cruz*, identificado con DNI No. *19223412*, inscrito en *Escuela Primaria "Agua Viva"*

Ubicado en *Huancayo*, procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.
Relevancia: Lo planteado en la propuesta apunta a los objetivos.
Construcción gramatical: se emite de sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias exactas	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	X		X		X			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación aplicada proyectiva	X		X		X			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	X		X		X			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	X		X		X			
7	La propuesta tiene un plan de acción e intervención bien detallado	X		X		X			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsabilidades de las diversas actividades	X		X		X			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	X		X		X			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	X		X		X			

Alfredo Salinas Cruz

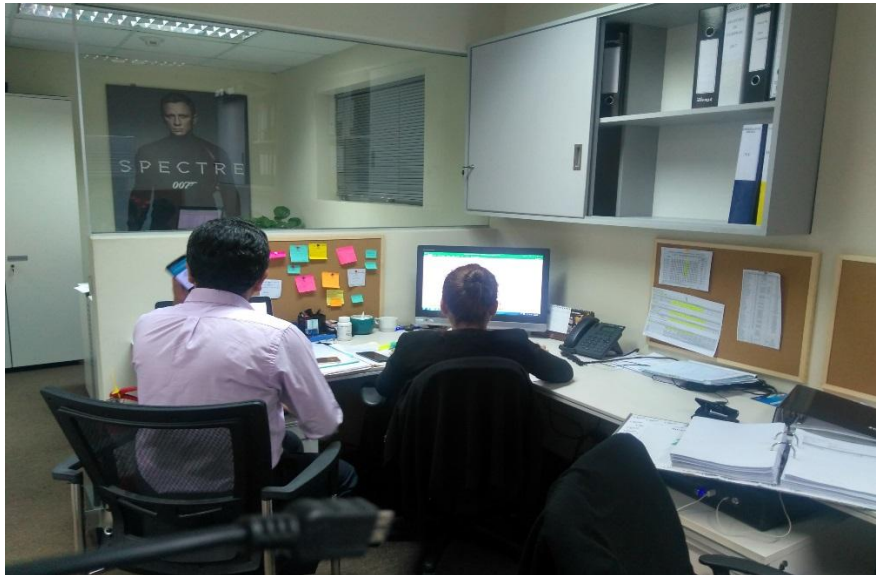
Y después de la revisión opino que:

- 1.
- 2.
- 3.

En todo cuanto informo:



Anexo 6: Evidencia de la visita a la empresa



Anexo 7: Evidencia de la propuesta

GUIA DE PROCEDIMIENTOS DE PLANIFICACION FINANCIERA



INTRODUCCION

Para toda organización es muy importante tener conocimiento amplio y buen manejo financiero, así mismo un buen control de sus inventarios por lo tanto la implementación de procedimientos es un instrumento muy importante que ayudara a tener una buena gestión de estas y obtener mayor rentabilidad y una mejor rotación de inventarios, ya que se dará a conocer cuáles son las funciones de cada colaborador responsable y a su vez los procedimientos establecidos para que se cumplan y poder lograr los objetivos propuestos y aumentar los ingresos.

OBJETIVO

Servir como material de ayuda para mejorar los procesos y tener una buena ejecución en la optimización de los pasivos financieros y gestión de los inventarios de la empresa.

TERMINOLOGIA

Optimización del pasivo financiero:

La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa.

Gestión de Inventarios:

Una gestión del inventario eficiente es esencial para asegurar que el negocio tenga suficientes productos almacenados para cubrir la demanda del consumidor. Si no se maneja correctamente puede resultar en que el negocio pierda dinero en ventas potenciales que no pueden satisfacerse o que malgaste dinero teniendo demasiado inventario. Un sistema de gestión de inventario puede prevenir que ocurran este tipo de errores

Guía de Remisión:

Es el documento que emite el remitente para sustentar el traslado de bienes con motivo de su compra o venta y la prestación de servicio que involucran o no la transformación de bienes cesión en uso, consignaciones y remisiones entre establecimientos de una misma empresa u otros.

Kardex:

Es un documento o registro que se utiliza para mantener el control de las mercaderías cuando se utilizan, con este registro podemos controlar las entradas y salidas de mercaderías y conocer las existencias de todos los artículos que posee la empresa para su venta

Conciliación de existencias:

Es la revisión física y confirmación del inventario físico de toda la mercadería con los registros contables para verificar su conformidad.

DESCRIPCION Y FUNCIONES DEL PUESTO**1. Gerente Financiero****Objetivo del puesto.**

Maximizar el valor de la empresa para poder garantizar la permanecía en el mercado a largo plazo.

Funciones:

- ✓ Administrar eficientemente el capital de trabajo
- ✓ Realizar diagnósticos financieros
- ✓ Elaborar un planeamiento financiero adecuado
- ✓ Tener un plan estratégico para un control financiero

- ✓ Presentar informes financieros según los solicitado
- ✓ Planear y proyectar el presupuesto de gasto de la compañía
- ✓ Establecer las medidas requeridas para garantizar la protección de los recursos y activos de la empresa, evitando su uso inadecuado.
- ✓ Detectar situaciones, problemas causados o previsibles en el área a cargo y solucionarlas, previa sustentación ante la Gerencia.

2. Asistente del Gerente Financiero

Objetivo del puesto.

Recopilando, registrando y llevando el control de la información financiero; a fin de apoyar la correcta elaboración de informes financieros de la institución.

Funciones:

- ✓ Lleva el registro y control de la disponibilidad presupuestaria.
- ✓ Elabora comprobantes de pago por diversos conceptos.
- ✓ Apoya en el análisis de ejecución o modificación presupuestaria.
- ✓ Hace seguimiento a los compromisos financieros de la Institución.
- ✓ Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- ✓ Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.
- ✓ Elaborar informes periódicos de cuentas por pagar – pagos realizados
- ✓ Trabajar mancomunadamente con el área de contabilidad para mantener los documentos de egreso al día y con sus respectivos soportes

3. Jefe de almacén

Objetivo del puesto.

Tener el control del almacén de manera eficiente, velando por el cuidado de todas las mercaderías con el fin de evitar algún caso que pueda perjudicar económicamente a la empresa ya sea por pérdida o robo.

Funciones:

- ✓ Gestionar el almacén en su sentido más amplio, eligiendo las políticas más rentables y de acuerdo con la estrategia de la empresa.
- ✓ Recepción de la mercadería
- ✓ Revisar y control de calidad de la mercadería recibida
- ✓ Reacondicionamiento de la mercadería para el almacenaje
- ✓ Almacenar la mercadería recibida de manera ordenada
- ✓ Realizar inventarios físicos de acuerdo al tiempo que se establezca
- ✓ Realizar los registros diarios de existencia en un kardex
- ✓ Supervisar, motivar al personal a su cargo
- ✓ Presentar Informes Según lo requerido por la gerencia

4. Auxiliar de almacén

Objetivo del puesto

Realizar labores de apoyo al jefe y mantener el orden dentro del almacén toda la mercadería utilizando la herramienta que se ha proporcionado.

Funciones:

- ✓ Recibe, revisa y organiza los materiales y equipos adquiridos por la Institución
- ✓ Registra y lleva el control de materiales y equipos que ingresan y egresan del almacén.
- ✓ Colabora en la realización de inventarios periódicos.
- ✓ Elabora guías de despacho y órdenes de compras.
- ✓ Custodia la mercancía existente en el almacén.
- ✓ Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- ✓ Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- ✓ Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada
- ✓ Recibe, verifica y despacha las requisiciones de materiales y equipos de las unidades de la Institución

Kardex Valorizado



Control Interno en la entrada de Inventarios

Código	Nombre	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Fecha entrada	Firma Recibido	Observaciones
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
				0			
Totales		0	0	0			

PROCEDIMIENTOS

Parte Financiera

- 1.** Recibe del Departamento de Contabilidad reporte de movimientos contables de las diferentes cuentas de los estados financieros.
- 2.** Analiza y aplica las herramientas para la interpretación de los estados financieros.
- 3.** Describe situación financiera y propone medidas, opciones y alternativas para contar con liquidez, solvencia y capacidad para cumplir obligaciones financieras.
- 4.** Envía estados financieros y planteamiento de opciones y medidas financieras a la Secretaría de Administración y Finanzas.
- 5.** Recibe estados financieros y planteamiento de alternativas financieras para la toma de decisiones.

PROCEDIMIENTOS

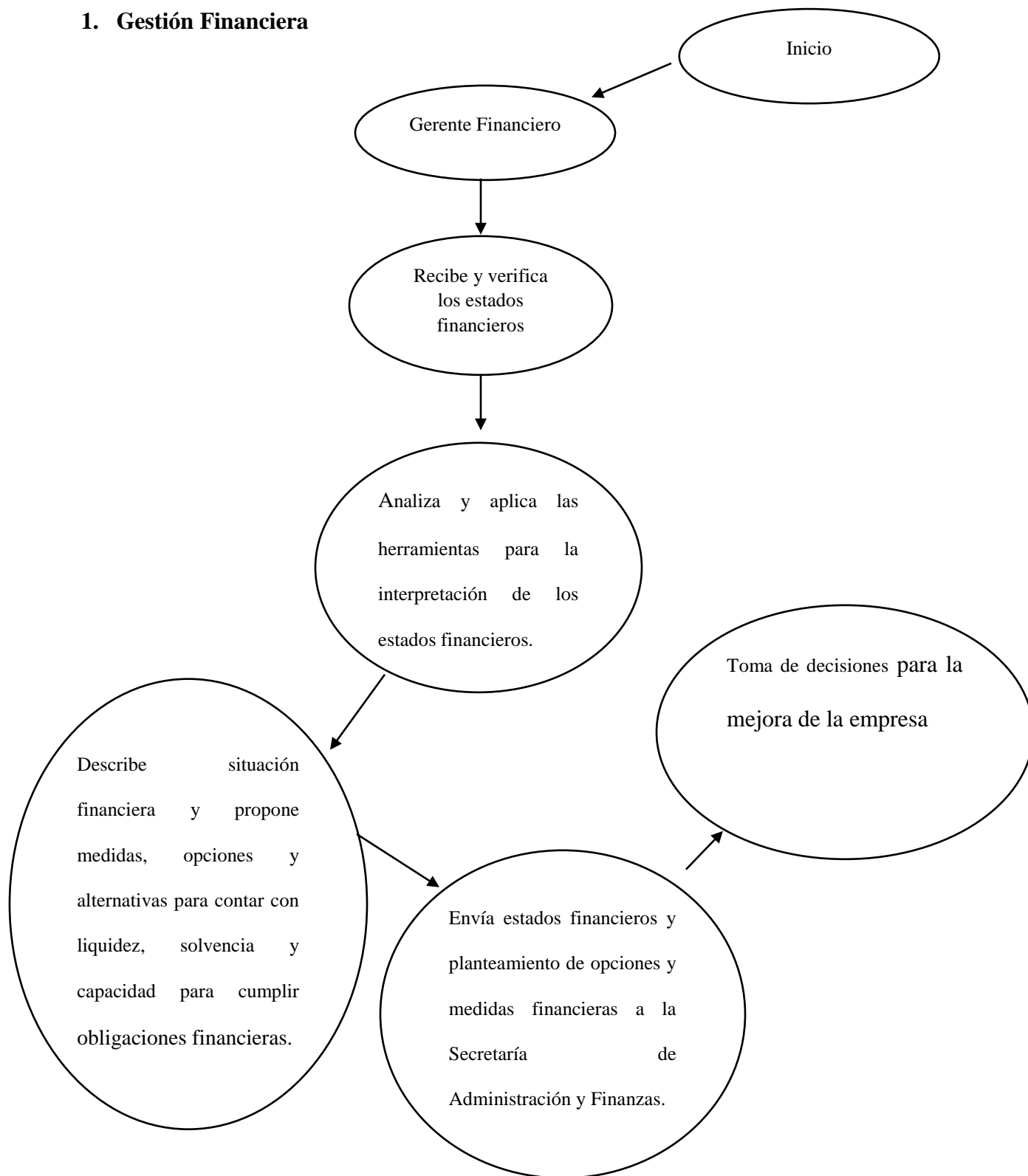
Parte Inventarios

- 1.** Verificar los productos que se tiene en stock
- 2.** Verificar si existen los suficientes productos para poder abastecer y los modelos y marcar que se requiere de acuerdo a la demanda del mercado
- 3.** Las recepciones de los productos deben ser minuciosos y verificados de acuerdo al orden de compra emitido, si en caso presentara alguna irregularidad no se debe recepcionar sino informar a gerencia y al proveedor.

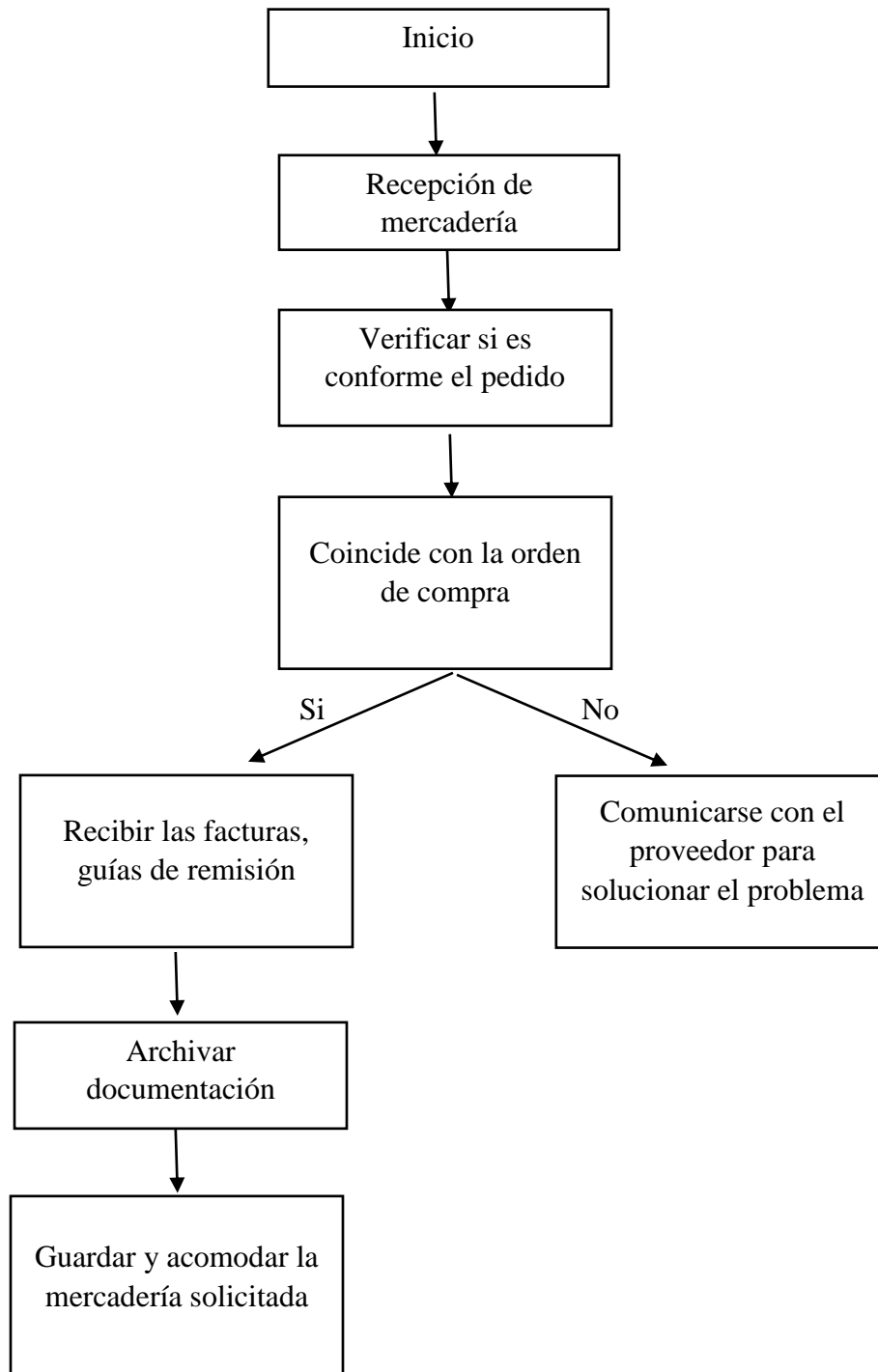
4. Revisar que la documentación este de acuerdo a los productos que se están recibiendo
5. La revisión de la documentación se debe realizar al momento de la recepción de la mercadería
6. Realizar el almacenamiento de manera ordenada, en el lugar que le corresponda
7. Realizar supervisiones diarias y emitir un informe al finalizar el día
8. La realización del inventario se debe realizar con presencia de uno de los encargados o personal de confianza de la empresa
9. Todo movimiento entrada o salida de mercadería se debe registrar en el documento del kardex
10. La salida de la mercadería debe ser autorizada por el jefe con su respectiva documentación
11. El ingreso al almacén solo debe ser para personal autorizado.

FLUJOGRAMA DE ACTIVIDADES

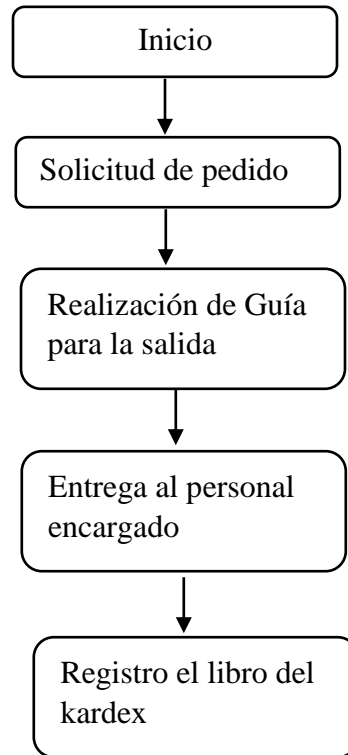
1. Gestión Financiera



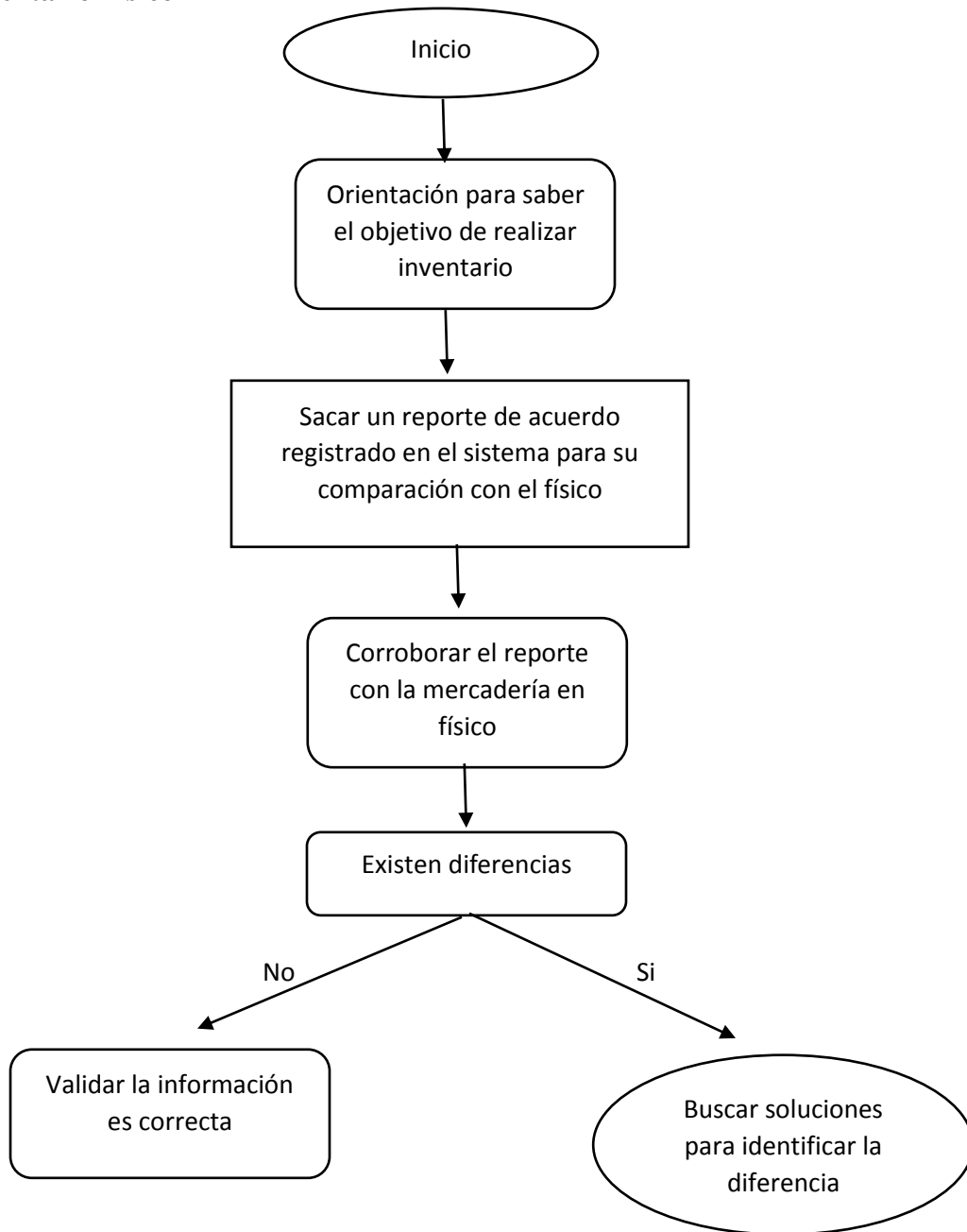
2. Recepción de Mercadería



3. Salida de Mercadería



4. Inventario Físico



Ahorro Proyectado

tasa reducción P.C	5%
tasa reducción P.N.C	15%
incremento del patrimonio	10%
tasa de reducción de inventarios	20%

	actual	proyectado
tea lp =	15%	9%
tea cp =	9%	5%

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Pasivos corriente	31,100,537.91	6,508,803.15	6,118,274.96	5,751,178.46	5,406,107.75	5,081,741.29
Pasivo no corriente	6,198,860.14	31,722,548.67	26,964,166.37	22,919,541.41	19,481,610.20	16,559,368.67
Pasivo Total	37,299,398.05	38,231,351.82	33,082,441.33	28,670,719.87	24,887,717.95	21,641,109.96
Patrimonio	10,054,594.31	12,065,513.17	13,272,064.49	14,599,270.94	16,059,198.03	17,665,117.84
Pasivo + Patrimonio	47,353,992.36	50,296,864.99	46,354,505.82	43,269,990.81	40,946,915.99	39,306,227.79
Gasto Financiero LP	929,829.02	2,855,029.38	2,426,774.97	2,062,758.73	1,753,344.92	1,490,343.18
Gasto financiero CP	2,799,048.41	325,440.16	305,913.75	287,558.92	270,305.39	254,087.06
Gasto Financiero Total	3,728,877.43	3,180,469.54	2,732,688.72	2,350,317.65	2,023,650.31	1,744,430.24
Inventarios	21,304,431.77	17,043,545.42	13,634,836.33	10,907,869.07	8,726,295.25	6,981,036.20
Ahorro x interés		548,407.90	447,780.82	382,371.07	326,667.34	279,220.06
Ahorro x inventarios		4,260,886.35	7,669,595.44	10,396,562.70	12,578,136.52	14,323,395.57
Ahorro total	-22400	4,809,294.25	8,117,376.25	10,778,933.77	12,904,803.86	14,602,615.63

APLICACIÓN DE LAS NIC

NIC 2: EXISTENCIAS

Objetivo

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de las existencias. Un tema fundamental en la contabilidad de las existencias es la cantidad de coste que debe reconocerse como un activo, y ser diferido hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese coste, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas de coste que se utilizan para atribuir costes a las existencias.

No Aplica para:

- Obras en curso referido a contratos de construcción.
- Instrumentos financieros
- Activos biológicos y productos agrícolas en punto de cosecha

Costos de compra:

Valor de compra + derechos de importación + otros impuestos no recuperables + costos de transporte - descuentos y bonificaciones.

Costos de Transformación:

Costos directos + Costos indirectas variables + Costos indirectos fijos.

Coste de Inventarios

- Costos de venta
- Los costos de almacenamiento
- Las cantidades anormales de desperdicios de materiales , mano de obra u otros costos de producción

Métodos de Valuación Aceptados Tributariamente.

- El método de promedio ponderado
- El método de primeras entradas, primeras salidas (PEPS)
- El método de existencia básica

NIC 39: INSTRUMENTOS FINANCIEROS**Objetivo**

El objetivo de esta Norma consiste en establecer los principios para el reconocimiento y valoración de los activos financieros, los pasivos financieros y de algunos contratos de compra o venta de elementos no financieros.

NIFF RELACIONADOS Y SUS OBJETIVOS**NIC 32**

Principios de presentación como pasivos o capital (instrumentos de patrimonio) y para compensar activos y pasivos financieros.

NIC 39 (será reemplazada por la NIIF 9 a partir del 01 de enero de 2018)

Principios de reconocimiento y valuación de activos y pasivos financieros y algunos contratos para comprar y vender partidas no financieras.

NIIF 7

Principios de revelación que permitan a los usuarios evaluar:

- La importancia de los instrumentos financieros para la situación financiera y el desempeño de la entidad; y
- La naturaleza y grado de riesgos que se deriven de los instrumentos financieros a los que esté expuesta la entidad y cómo administra esos riesgos

NIIF 13

Lineamientos para poder determinar el valor razonable para activos y pasivos (financieros y no financieros) que se midan como tal.

TIPOS DE INSTRUMENTO FINANCIERO

Primarios:

- Depósitos en efectivo
- Bonos, préstamos.
- Cuentas por pagar y cobrar

Derivados

- Forwards

- Swaps
- Opciones financieras
- Garantías financieras

Combinaciones

- Deuda convertible
- Bonos en dos divisas

¿Cuándo aplicar cada NIIF relacionada?

NIC 39 (a partir del 2018 NIIF 9)

Medición inicial y Posterior de Activos y Pasivos Financieros

Inversor / Comprador

Activos

Inversión en acciones xxx

Inversión en bonos xxx

NIC 32

Identificación de Pasivos Financieros e Instrumentos de Patrimonio

Emisor / Vendedor

Pasivos

Emisión de bonos xxx

Patrimonio

Emisión de acciones xxx

NIIF 13

Valor razonable

Instrumento Financiero

Es un "contrato" que da lugar a reconocer un Activo Financiero (Activo) en una compañía, y simultáneamente un Pasivo Financiero (Pasivo) o un Instrumento de Patrimonio (Patrimonio) en otra.

NIIF 7

Revelación y presentación en los Estados Financieros

Activar Windows

Ve a Configuración para