

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CONTABILIDAD

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**“PLANEAMIENTO FINANCIERO Y LA RENTABILIDAD DE
LA EMPRESA REPRESENTACIONES SAN NICOLÁS SRL
DEL DISTRITO DE SAN MIGUEL, 2017 - 2018”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO**

**YISSELA YENY GÁMEZ SABRERA
CHRISTIAN IVÁN VARGAS CHUZÓN**

Callao, abril, 2019

Perú

**“PLANEAMIENTO FINANCIERO Y LA RENTABILIDAD DE
LA EMPRESA REPRESENTACIONES SAN NICOLÁS SRL
DEL DISTRITO DE SAN MIGUEL, 2017 - 2018”**

YISSELA YENY GÁMEZ SABRERA
CHRISTIÁN IVÁN VARGAS CHUZÓN

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

MIEMBROS DEL JURADO:

- MG. ECON. FREDY VICENTE SALAZAR SANDOVAL PRESIDENTE
- CPC EMMA ROSARIO ALVAREZ GUADALUPE SECRETARIO
- CPC ROGELIO CESAR CACEDA AYLLON VOCAL
- CPC. WALTER VÍCTOR HUERTAS NIQUEN MIEMBRO SUPLENTE

ASESOR: **CPC Walter Caballero Montañez**

Nº de Libro:

Nº de Acta:

Fecha de Aprobación:

Resolución de Sustentación:

DEDICATORIA

A mis hermanos, por el apoyo incondicional que recibí durante mi formación profesional.

A mi madre por ser mi inspiración.

Yissela Yeny Gámez Sabrera.

Dedico la investigación a mi familia por permitirme ser un profesional y alentarme a cumplir mis metas.

Christian Iván Vargas Chuzón

AGRADECIMIENTOS

Gracias a mi madre, por apoyarme en cada decisión y proyecto, a la vida por permitirme ampliar mis conocimientos y arriesgar muchas cosas. Gracias a Dios por guiarme a construir mi futuro.

Finalmente, gracias a mí porque lo logré, porque creí en mí, porque no me deje vencer, estoy segura de que jamás voy a parar.

Yissela Yeny Gámez Sabrera.

Agradezco a mis padres por su apoyo incondicional, por comprenderme y motivarme cada día, y a los docentes que permitieron mi formación profesional.

Christian Iván Vargas Chuzón.

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS	3
ÍNDICE DE FIGURAS	4
RESUMEN	5
ABSTRACT	6
INTRODUCCIÓN	7
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	8
1.1. Descripción de la realidad problemática	8
1.2. Formulación del Problema	9
1.2.1. Problema principal	9
1.2.2. Problemas específicos.....	10
1.3. Objetivos de la Investigación	10
1.3.1. Objetivo General.....	10
1.3.2. Objetivos Específicos	10
1.4. Limitantes de la investigación	10
1.4.1. Teórica.....	10
1.4.2. Temporal	11
1.4.3. Espacial.....	11
II. MARCO TEÓRICO.....	12
2.1. Antecedentes del Estudio	12
2.1.1. Investigación en el ámbito nacional.....	12
2.1.2. Investigación en el ámbito internacional	14
2.2. Bases teóricas	16
2.2.1. Planeamiento financiero	16
2.2.2. Rentabilidad.....	29
2.3. El constructo cuenta con el siguiente marco legal:	34
Constructo Planeamiento Financiero y su efecto en la Rentabilidad	36
2.4. Definición de términos básicos	37
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	40
3.1. Hipótesis general e hipótesis específicas	40
3.1.1. Hipótesis general.....	40
3.1.2. Hipótesis específicas.....	40
3.2. Definición conceptual de variables.....	40
3.2.1. Variable independiente: Planeamiento Financiero.....	40
3.2.2. Variable dependiente: Rentabilidad	41

3.3. Operacionalización de variables	41
IV. METODOLOGÍA	42
4.1. Tipo y diseño de Investigación.....	42
4.2. Método de la investigación.....	42
4.3. Población y Muestra	42
4.4. Lugar de estudio y periodo desarrollado	43
4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	43
4.6. Procesamiento estadístico y análisis de datos.....	43
V. RESULTADOS.....	44
5.1. Resultados Descriptivos.....	44
5.1.1. Hipótesis específica 1	44
5.1.2. Hipótesis específica 2	48
5.1.3. Hipótesis general	54
5.2. Otro tipo de resultados estadísticos	55
VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	58
6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con resultados.....	58
6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares.....	62
6.3. Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes.....	64
CONCLUSIONES.....	65
RECOMENDACIONES	66
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	68
VII. ANEXOS	73

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Principios presupuestales.....	27
Tabla 2 Operacionalización variable independiente	41
Tabla 3 Operacionalización variable dependiente.....	41
Tabla 4 ROA.....	44
Tabla 5 ROE.....	45
Tabla 6 Índice de margen operacional	47
Tabla 7 Índice de capital de trabajo.....	48
Tabla 8 Índice de prueba ácida	49
Tabla 9 Índice de prueba defensiva	50
Tabla 10 Índice de endeudamiento	51
Tabla 11 Índice de endeudamiento del activo	52
Tabla 12 Índice de rotación de caja y bancos	53
Tabla 13 Comportamiento de la utilidad anual	55
Tabla 14 Ciclo de conversión del efectivo	56
Tabla 15 Balance general anual.....	74
Tabla 16 Estado de Resultados anual.....	75

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Esquema de planificación financiera a corto plazo	20
Figura 2 Modelo de planificación financiera y rentabilidad	36
Figura 3 Rentabilidad sobre el activo.	45
Figura 4 ROE	46
Figura 5 Índice de margen operacional	47
Figura 6 Capital de trabajo	48
Figura 7 Prueba Ácida.....	49
Figura 8 Prueba defensiva	50
Figura 9 Capital de trabajo	52
Figura 10 Deuda activo	53
Figura 11 Rotación de caja y bancos	54
Figura 12 Utilidad neta	55
Figura 13 Ciclo de conversión del efectivo	57

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo fue determinar de qué manera el planeamiento financiero tiene efecto en la rentabilidad de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 – 2018. El principal problema fue no llevar correctamente la planificación financiera lo cual ha influido en la rentabilidad de la empresa, debido a que sobresalen los costos operativos, los cuales traen consigo que disminuya la rentabilidad en la empresa, generando una utilidad que no fue proyectada correctamente. El trabajo de investigación contiene información de autores que han realizado trabajos de investigación similares tanto a nivel nacional e internacional, los cuales sirvieron como respaldo en el objetivo del estudio, así mismo se trabajó con la teoría científica de las variables de estudio. En la presente investigación se utilizó el método cuantitativo, el tipo de investigación fue aplicada diseño no experimental. Así mismo se realizó estadística descriptiva con la información financiera de la empresa en estudio. La técnica utilizada para recolectar datos fueron los estados financieros proporcionados por la empresa. Al culminar con el presente trabajo de investigación se llegó a la conclusión que el planeamiento financiero influye positivamente en la rentabilidad en la empresa distribuidora **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 -2018.

Palabras clave:

Planeamiento financiero, Rentabilidad, Finanzas.

ABSTRACT

The objective of the present work was to determine how financial planning has an effect on the profitability of the company Representaciones San Nicolás SRL of the district of San Miguel, 2017 - 2018. The main problem is not carrying out the financial planning correctly which has influenced in the profitability of the company, due to the fact that operational costs stand out, and which bring about a reduction in profitability in the company, generating a profit that was not projected correctly. The research work contains information from authors who have done similar research work both nationally and internationally, which served as support for the study objective, and worked with the scientific theory of study variables. In the present investigation, the quantitative, non-experimental - transversal design was used. Likewise, descriptive statistics were carried out with the financial information of the company under study. The technique used to collect data was the Financial Statements provided by the company as well as the interview with the partner of the company. At the end of the present research work, the Financial Planning has a positive impact on the profitability of the distribution company. Representations San Nicolás SRL of the district of San Miguel, 2017 -2018.

Keywords:

Financial planning, profitability, finance.

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de investigación con título “Planeamiento financiero y la Rentabilidad de la empresa Representaciones San Nicolás SRL en el distrito de San Miguel, 2017 - 2018”, se identificó que el principal problema fue, no llevar correctamente la planificación financiera lo cual ha influido en la rentabilidad de la empresa, debido a que sobresalen costos operativos, los cuales traen consigo que disminuya la rentabilidad en la empresa, generando una utilidad que no fue proyectada correctamente.

El trabajo se justifica porque se realizó la evaluación de los resultados obtenidos en la gestión desde que se consideró el planeamiento financiero, lo cual repercutió en los resultados de la organización.

La importancia de la investigación fue contribuir con el análisis del comportamiento de las variables de estudio en una organización dedicada a la distribución de artículos de consumo masivo en un distrito de Lima.

El aporte de la investigación es que permite a los estudiantes, profesionales y público en general contar con un material de apoyo para futuras investigaciones.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En nuestro tiempo, es de suma importancia para las empresas realizar un planeamiento financiero, porque permite establecer un esquema para el control de la incertidumbre, minimizar riesgos y poder generar confianza en los ejecutivos o personas de negocios. De acuerdo con Morales y Morales (2010) “la planeación financiera define el rumbo que debe seguir una empresa para alcanzar sus objetivos, con el propósito de mejorar la rentabilidad, establecer el efectivo necesario y la fuente de financiamiento que mejor se dé para la empresa” (p. 161). La economía peruana, se encuentra en constantes cambios que interfieren con las normas tributarias, contables, financieros, etc.; y estos cambios involucran a los empresarios de todos los sectores económicos, la importancia del planeamiento financiero reside en que se efectúe un plan de acción con la finalidad de cumplir con las metas financieras, permitiendo una administración financiera correcta; pero esto es posible en las medianas y grandes empresas de nuestro medio, en la empresa distribuidora **Representaciones San Nicolás SRL** no cuentan con los recursos necesarios para contratar un personal especializado, y es el mismo empresario que realiza un manejo empírico. Esta situación también es evidente en otras empresas; en efecto, nuestras pequeñas empresas nacionales no realizan una eficiente gestión del efectivo ni mucho menos utiliza las herramientas gerenciales, lo que permitiría un desarrollo sostenible de nuestro país.

De acuerdo con la problemática señalada, se realizó la investigación en la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** que se encuentra ubicada en el distrito de San Miguel y realiza actividades económicas sobre distribución de artículos de abarrotes y de consumo masivo; distribuyendo a 160 tiendas en Lima. El problema de la empresa en estudio es que, por el tipo de actividades, no se determina de forma fiable la rentabilidad de la empresa, esto debido a que

sobresalen costos operativos, los cuales traen consigo la disminución en la rentabilidad, debido a la falta de planificación financiera y el control de estos, lo que genera pérdidas o una utilidad que no fue proyectada correctamente.

En consecuencia, la empresa en estudio presenta los siguientes problemas:

- Costos operativos, con tendencia al alza año tras año, como los gastos administrativos en el rubro de personal porque, no existe evaluación al nuevo personal que ingresa a la empresa.
- Ventas al crédito de parte de la empresa en estudio, por lo que afecta en el cobro y el aspecto crediticio.
- Falta de manejo del flujo de caja, porque los proveedores exigen sus pagos de inmediato mientras las ventas son al crédito.
- Deficiencia en la situación financiera, porque activos como cuentas por cobrar a corto plazo o mediano plazo, no son transferidos al uso de instrumentos financieros como el factoring bancario; originando generar liquidez inmediata, así se tendría una administración del efectivo.

Estas repercusiones fueron estudiadas para ver los efectos del planeamiento financiero en la rentabilidad de la empresa distribuidora de productos **Representaciones San Nicolás SRL**; y poder establecer las medidas pertinentes para realizar un planeamiento financiero y que tenga resultados positivos en la rentabilidad de la empresa en estudio.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema principal

¿De qué manera el planeamiento financiero tiene efecto en la rentabilidad de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 - 2018?

1.2.2. Problemas específicos

- a) ¿De qué manera el planeamiento financiero tiene efecto en los resultados de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 - 2018?
- b) ¿De qué manera el planeamiento financiero tiene efecto en la situación financiera de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 - 2018?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Determinar de qué manera el planeamiento financiero tiene efecto en la rentabilidad de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 - 2018.

1.3.2. Objetivos Específicos

- a) Determinar la influencia del planeamiento financiero en los resultados de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 - 2018.
- b) Determinar la influencia del planeamiento financiero en la situación financiera de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 - 2018.

1.4. Limitantes de la investigación

1.4.1. Teórica

No tiene limitante teórica al existir marco teórico de las variables y subvariables en estudio.

1.4.2. Temporal

El período que se efectuó la investigación fue de enero de 2019 al mes de marzo de 2019, comprendiendo el estudio de la información los periodos del 2017 al 2018.

1.4.3. Espacial

El área geográfica que comprende la investigación es la empresa **Representaciones San Nicolás S.R.L.**, en el distrito de San Miguel.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del Estudio

2.1.1. Investigación en el ámbito nacional

Balsa (2013) presentó la tesis titulada: Efectos de la planificación financiera en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana – periodo 2012. Para este estudio utilizó la técnica de entrevista dirigida a profesionales con experiencia en el entorno empresarial abocado principalmente a las finanzas, ya que ellos son los encargados de realizar la planificación financiera cada año en sus respectivas empresas. Los resultados de la entrevista realizada fueron contrastados con el análisis financiero de cada una de las empresas en estudio. Para el análisis, llevó a cabo un comparativo entre el presupuesto inicial, donde se muestran las expectativas de quienes lo generaron, y el presupuesto ejecutado para encontrar las variaciones existentes por año, lo que permitió explicar y evaluar las razones por las que no se midieron los riesgos a fin de poder tomar las medidas necesarias frente a los problemas que se presentaron. Finalmente, se obtuvo como resultado que muchas veces al momento de realizar una planificación financiera, básicamente en la elaboración de presupuestos, únicamente se toma como criterio los datos mostrados en los estados financieros (hechos pasados) y algunas variables económicas, sin considerar los diferentes riesgos que se producen en el mercado tales como riesgo de tasa de interés, riesgo de tipo de cambio, riesgos políticos, entre otros.

La investigación de Balsa (2013) aporta como se deberían desarrollar las medidas y procedimientos para una planificación financiera correcta, lo cual permite sostener la hipótesis general planteada.

Maicelo Diaz & Rodríguez Romero (2013) los autores llegaron a las siguientes conclusiones:

- Si se realiza una adecuada gestión de cobranzas, entonces tendrán un mejor efecto en la rentabilidad de las empresas en la ciudad de Huacho.
- Si se determina adecuadamente los mecanismos de créditos otorgados en las cuentas por cobrar, se tendrá mejor efecto en la gestión de las empresas en la ciudad de Huacho.
- Si se efectúa de forma adecuada las políticas de crédito y cobranzas vinculadas a la administración de los cobros de las cuentas morosas, tendrán una mejor situación económica las compañías de la ciudad de Huacho.
- Si aplicamos procedimientos con eficiencia y eficacia en la administración de las cuentas por cobrar, la empresa tendrá mejor resultado en la ganancia y al igual las empresas de distribución en el distrito de Huacho.

El planteamiento de los investigadores ayuda en la investigación para corroborar la hipótesis específica, porque presenta los procedimientos de las cuentas por cobrar, otorgando especial énfasis a la rentabilidad de una organización.

Azañero (2016) llega a las siguientes conclusiones en su investigación:

- La Planificación Financiera si tiene un efecto positivo en la situación económica – financiera de la empresa de Servicios Generales Halcón Rojo E.I.R.L. ya que demostramos que sí contáramos con una Planificación Financiera la empresa mejoraría mucho obteniendo mayor aumento en su liquidez y utilidad haciendo que sus gastos disminuyan, ayudando a que sea más rentable.
- La ausencia de una Planificación Financiera en la empresa afecta mucho su liquidez de la empresa ya que en su capital de trabajo nos arroja negativamente con -65,132.50 para el año 2014 a diferencia del

2015 que tiene -44,156.00 lo que demuestra es que la empresa no labora muy bien en la empresa, porque, aunque haya disminuido su capital de trabajo sigue en negativo. (p.33)

La investigación de Azañero (2016) permite establecer la relación entre el plan financiero y la situación económico – financiera, llegando a la conclusión de que un correcto planeamiento financiero ayudaría a la mejora de la situación financiera de la empresa, estando está directamente relacionada a la rentabilidad.

2.1.2. Investigación en el ámbito internacional

Paiva (2013) realiza un estudio descriptivo y de corte transversal en el periodo 2011, el enfoque fue cualitativo con técnicas cuantitativas y cualitativas. Se aplicaron entrevistas y encuestas que fueron reforzadas con investigación documental para confirmar la veracidad de la información brindada. La investigación se elaboró en base a los componentes del modelo COSO I y la rentabilidad se basó en el análisis Costo-Beneficio. La conclusión en el análisis de rentabilidad no era el adecuado debido a que los ingresos no estaban contabilizados correctamente porque los tenían incluidos en centros de pago y no se sabía si los centros eran rentables o no.

En consecuencia, este planteamiento sirve de guía para efectuar medidas de control interno en base a un análisis de costo y rentabilidad, con estos criterios de procedimientos de control permite reforzar las recomendaciones con un alto grado de análisis.

Ortiz Torres, Felipe Valdez & Arias Castillo (2013), la investigación fue de tipo explicativa; y los investigadores concluyeron que:

Una gestión ineficiente en los inventarios constituye un freno para la conversión en dinero líquido del capital circulante y, por ende, interrumpe el

ciclo de dinero o de operaciones de la empresa, lo que afecta la reproducción de esta. Para ello se requiere mantener un nivel mínimo de capital circulante que no deteriore la rentabilidad de la organización y, a su vez, facilite la fluidez de las operaciones. Una adecuada gestión de los inventarios disminuye, por una parte, la cantidad de capital inmovilizado y, por tanto, la magnitud de capital circulante; y, por otra, en última instancia, incrementa el nivel de beneficio que obtiene la empresa al disminuir los costos asociados a los sistemas de inventario (p. 191 - 192).

Esta investigación expone una visión en materia económica que toma en cuenta las posibilidades de crecimiento de una organización, considerando como requisito importante para una buena constitución de los sistemas de controles internos con el fin de obtener la verificación de las mercaderías, y por ende, incrementar la rentabilidad de la organización.

Navas Andrade (2016), el objetivo principal de su trabajo fue proponer un plan estratégico para el incremento de la rentabilidad en una fábrica de chocolates, por el cual realizó un análisis de la comercialización; obteniendo la oportunidad de entrar a un segmento de mercado, el cual no había sido explotado. En el trabajo de investigación se halló un análisis de las distintas posiciones teóricas sobre planeamiento estratégico. La metodología aplicada fue descriptiva y explicativa, sustentada por entrevista a profundidad, también, aplicó un cuestionario a 13 directivos que conformaban la asociación, además se realizó encuestas a 96 habitantes de la ciudad de Vinces. A su vez, la autora aplicó el muestreo estratificado basado en una población de 246 establecimientos con predominio de la venta de alimentos, bebida o tabaco en la ciudad, y con un nivel de confianza del 95% la muestra fue de 70 establecimientos. Finalmente, concluyeron que, al ofrecer un producto de calidad para adultos mayores, ponderando la salud sobre el precio, motivan el consumo de chocolate.

Esta investigación desarrolla la relación entre la planificación y todas las áreas de una organización, que se logra a través de los lineamientos sobre cómo se debe de controlar aspectos relacionados con ingresos y gastos.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Planeamiento financiero

La planificación financiera es vista por varios autores:

Gitman & Zutter (2013) en su libro Principios de Administración Financiera sostiene que:

La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque brinda rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos. Dos aspectos clave del proceso de planeación financiera son la planeación de efectivo y la planeación de utilidades. La planeación de efectivo implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa. La planeación de utilidades implica la elaboración de estados pro forma. Tanto el presupuesto de caja como los estados pro forma son útiles para la planeación financiera interna; además, los prestamistas existentes y potenciales siempre los exigen. El proceso de planeación financiera inicia con los planes financieros a largo plazo o estratégicos. Estos, a la vez, dirigen la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Por lo general, los planes y presupuestos a corto plazo implementan los objetivos estratégicos a largo plazo de la compañía. Aunque el resto de este capítulo se ocupa fundamentalmente de los planes y presupuestos financieros a corto plazo, haremos algunos comentarios preliminares sobre los planes financieros a largo plazo (p.117).

Es pertinente formularnos la siguiente pregunta: ¿Qué es la planificación financiera?

Ross, Westerfield, & Jordan (1996) la define de la siguiente manera:

La planificación financiera como la declaración de lo que se pretende hacer en un futuro, y debe tener en cuenta el crecimiento esperado; las interacciones entre financiación e inversión; opciones sobre inversión y financiación y líneas de negocios; la prevención de sorpresas definiendo lo que puede suceder ante diferentes acontecimientos y la factibilidad ante objetivos y metas. (p. 15)

Luego, autores como Brealey & Myers (1994) definen la planificación financiera “como un proceso de análisis de las influencias mutuas entre las alternativas de inversión y de financiación; proyección de las consecuencias futuras de las decisiones presentes, decisión de las alternativas a adoptar y por último comparación del comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero”. (p. 162)

Mallo Rodriguez (2000), menciona que “la planificación empresarial consiste en la adecuación anticipada de los medios o recursos de la empresa a los objetivos o fines establecidos mediante un conjunto de acciones interdependientes” (p. 71).

Conforme con los objetivos de la empresa, pueden darse tres tipos de planificación financiera; la planificación satisfactoria, la óptima y la adaptativa.

- La planificación financiera satisfactoria; se refiere al nivel de objetivos que debe ser conseguido, es fijado consensualmente en un grado considerado como satisfactorio para la organización.
- La planificación financiera óptima; se pretende alcanzar los niveles óptimos de consecución de objetivos compatibles en cada caso, en que es utilizada la información generada por los modelos de optimización.
- La planificación financiera adaptativa; pone el énfasis en el propio proceso planificador, resaltando su valor formativo para los participantes e induciendo a introducir en él en forma continuada toda aquella información captada de la realidad que pueda tener influencia

en el futuro proceso planificado, el planteamiento estratégico debe estar coordinado con la programación a medio plazo o con el plan operativo, lo que debe llevar a una programación a corto plazo o planificación presupuestaria concreta que representa el efecto de las decisiones anticipadas en los planes y programas.

Mallo Rodriguez (2000) hace mención de un tipo de planificación financiera la cual es más dinámica pero al mismo tiempo más regulada, que nombra como planificación interactiva o normativa; este tipo de planificación considera a un sistema, como un conjunto de dos o más elementos que se rigen por lo siguiente: el comportamiento de cada elemento tiene efectos sobre el comportamiento del todo, la conducta de los elementos y sus efectos sobre el todo son interdependientes, si se forman subgrupos de elementos, cada uno tiene un efecto sobre el comportamiento del todo, y ninguno tiene un efecto independiente.

A decir de Mallo Rodriguez (2000), la planificación financiera:

“...se orienta hacia la obtención de un control sobre el futuro. Se basa en el punto de vista de que el futuro de la organización depende de lo que se haga entre el hoy y el mañana. Por tanto, este tipo de planificación consiste en diseñar un futuro deseable y seleccionar o crear formas de lograrlo hasta donde sea posible. Para lo cual existen cinco fases los cuales son; formulación de la problemática, planificación de fines, planificación de medios, planificación de recursos, y puesta en práctica y control.” (p. 48)

Gamboa Poveda (2017) sostiene que:

La planeación financiera permite a la empresa la obtención de esquemas que sirven de guía, para coordinar y controlar sus actividades con el propósito de lograr sus objetivos, la importancia de la correcta elaboración de los planes a corto plazo, deriva del hecho de que en su mayoría dichos planes son concebidos con la idea de obtener resultados que permitan la obtención de

los planes a largo plazo; estos forman parte de un plan de carácter estratégico integrado, el cual considera dentro de sí las disposiciones de fondos para la adquisición del activo fijo propuesto y también las actividades de investigación y desarrollo, las acciones de promoción y mercadotecnia, así como la estructura del capital y las fuentes importantes de financiamiento. Dentro de la información a considerar en un plan a corto plazo es el pronóstico o presupuesto de ventas, el cual deberá culminar con la elaboración del presupuesto de efectivo, de donde se obtendrá el estado de resultados pro forma y el balance de situación financiera, este presupuesto es de suma importancia ya que de él se derivan el presupuesto de producción, el cual toma en cuenta los plazos de entrega e incluye los cálculos de consumos de insumos, en empresas de servicios, los presupuestos de ventas generarían los pronósticos de servicios que se prestarían en un periodo de tiempo, estos a su vez considerarían los costos o gastos que conllevan su prestación, así como el personal que deberá estar a cargo de la prestación del mismo y su costo; al momento de recopilar dicha información la empresa, está en la capacidad de elaborar los estados financieros pro forma, y prever el comportamiento financiero de la empresa. El presupuesto de efectivo se elabora comúnmente para periodos de un año dividido en meses, el mismo incluye los ingresos, así como los desembolsos de efectivo de cada periodo y calcula el flujo de efectivo neto, el efectivo final será determinado mediante la suma del efectivo inicial y el flujo de efectivo neto. Al ser restado el saldo de efectivo mínimo deseado del efectivo final, será al mismo tiempo determinado el financiamiento total requerido o el saldo de efectivo excedente. (p. 9 -10)

ESQUEMA DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA A CORTO PLAZO

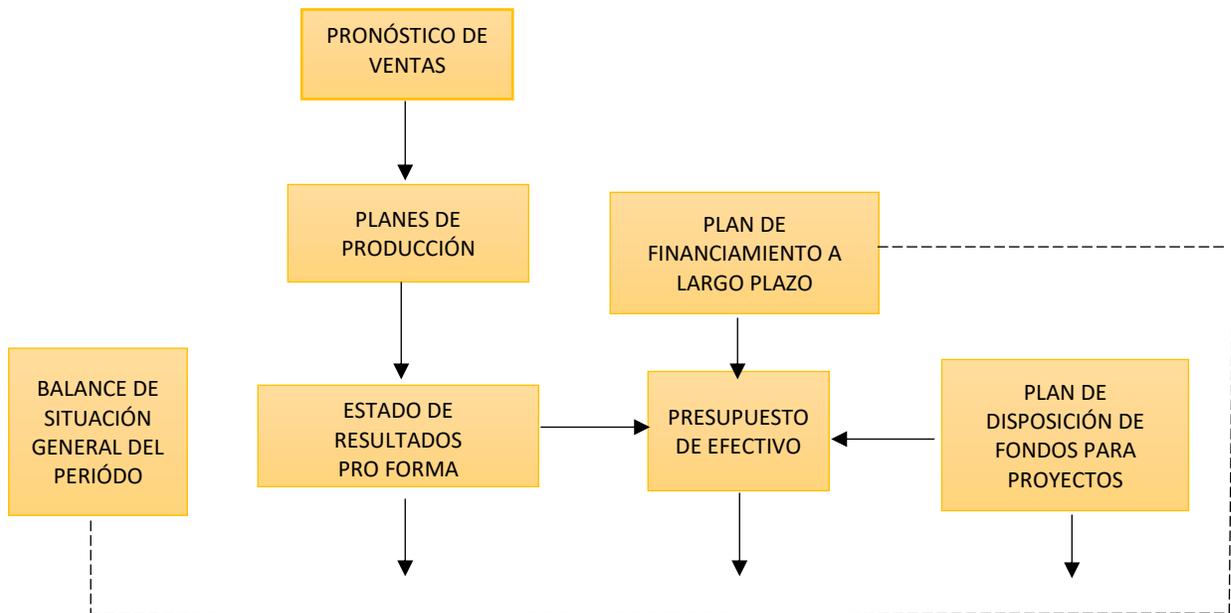


Figura 1 Esquema de planificación financiera a corto plazo
Fuente: Gamboa (2017)

Elementos de la planificación financiera:

De acuerdo con Gamboa Poveda (2017) define sobre los elementos de la planificación financiera:

Los elementos de la planificación financiera son: la planificación, la programación y el presupuesto; la etapa de planificación está determinada por la asignación Planes de producción Pronóstico de ventas Estado de Resultados Pro Forma Balance de Situación General Pro Forma Balance de situación general del periodo Plan de Financiamiento a Largo Plazo Presupuesto de Efectivo Plan de disposición de fondos para proyectos de objetivos y sub-objetivos coordinados dentro de un sistema integrado que pretende realizar su actividad de la forma más económica posible.

Una vez identificados los objetivos a alcanzar, se inicia la segunda etapa la cual es: la etapa de programación, esta se identifica como la actuación operativa y a corto plazo que consiste en adecuar los medios y los

dispositivos técnicos a los fines y objetivos planificados, intentando optimizar los procesos y las actividades y elegir las mejores líneas de acción para el logro de los objetivos. La tercera etapa del proceso de planificación financiera consiste en la presupuestación, que hace referencia al marco temporal periódico en que se deben ejecutar los programas aceptados, en definitiva los presupuestos son la expresión cuantitativa y cualitativa de la planeación; es decir, el presupuesto, es el plan de acción temporal a que debe sujetarse la actividad económica financiera, y que se conoce como la etapa de ejecución presupuestaría, dentro de esta misma se encuentra implícito el control, ya que precisamente la característica principal de toda actividad planificada consiste en que es una actividad controlada. (p.11)

Puente Riofrío, Viñan Villagrán & Aguilar Poaquiza (2017) definen sobre la planificación financiera de la siguiente manera:

La planeación financiera es una herramienta muy importante para las empresas, porque es la base para que éstas surjan. En muchas empresas este tema se deja a un lado y se enfoca en diferentes aspectos del día a día. Algo relevante en las empresas es la fijación de objetivos primordiales en el incremento de sus utilidades y la subsistencia en el sector económico en el que se desarrolla cada entidad. La planeación financiera constituye un proceso de análisis de inversiones, financiamiento, ingresos, gastos, utilidades y flujos de efectivo futuros de una empresa. Crea un croquis para el futuro de la empresa. La planeación financiera es la parte de la administración financiera que tiene como objeto el estudio, evaluación y proyección del futuro de un organismo social, o bien, es la técnica que aplica el profesional para la evaluación de una empresa y así tomar decisiones acertadas, o también es la herramienta que aplica el administrador financiero para la evaluación proyectada, estimada o futura de una compañía pública, privada, social o mixta y que sirve de base para la toma de decisiones acertadas. (Román, 2012)

La planeación financiera es un planteamiento de lo que se hará en el futuro, es un medio de visualizar sistemáticamente el futuro y anticipar los posibles problemas que se pueden presentar, además establece objetivos financieros, establece la manera como se lograrán los objetivos y proporciona estándares para medir resultados. (Villarroel, 2013)

En conclusión, se puede decir que la planeación financiera es una forma de verificar que metas y planes son factibles. Una planeación financiera adecuada considera todas las partes de una compañía, sus políticas y decisiones sobre aspectos como: liquidez, capital de trabajo, inventarios, presupuestos de capital, estructura de capital y dividendos. Por lo cual la planeación financiera es el pilar fundamental de la administración financiera empresarial. (p.1)

Puente et al., (2017) comentan sobre la utilidad de la planificación financiera:

La planeación financiera es útil para:

- Analizar la influencia mutua entre opciones de inversión y financiamiento de la empresa.
- Proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes.
- Permite decidir cuál es la mejor opción.
- Comparar el comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

Uno de los principales propósitos de la planeación financiera es evitar sorpresas y desarrollar planes sujetos a contingencias, donde se evalúa que sucederá a la empresa. La planeación financiera busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, está presente tanto en el área operativa como en la estratégica. La estructura operativa se desarrolla en función de su implicación con la estrategia. También se puede mencionar que la planeación financiera es necesaria para establecer las estrategias empresariales, escoger estrategias operativas y financieras, pronosticar resultados usándolos para monitorear y

evaluar el desempeño y crear planes de contingencia para enfrentar circunstancias no previstas.” (p.2)

Clases de Planeación Financiera

Puente et al., (2017), sostienen que existen dos tipos de planeación financiera a corto plazo y a largo plazo.

Planeación Financiera a corto plazo

La planeación financiera de corto plazo rara vez va más allá de un año. La empresa busca asegurarse de que tendrá el dinero suficiente para pagar sus facturas y que sus condiciones de endeudamiento y préstamos a corto plazo le favorezcan. El proceso de planeación a largo plazo sólo considera las inversiones de capital globales de los negocios. Se agregan un gran número de pequeños proyectos de inversión y de hecho se le integra como proyecto único.

La planeación financiera a corto plazo se encarga directamente de los activos y pasivos menores a un año. Tanto activos como pasivos a corto plazo representan el fondo de maniobra (CNT). El presupuesto anual es la herramienta más importante para la planeación a corto plazo, en la cual se debe considerar:

- Presupuesto de Ingresos.
- Presupuesto de Egresos.
- Presupuesto de Ventas.
- Presupuestos de Otros Ingresos.
- Presupuesto de Efectivo
- Presupuesto Financiero

Planeación Financiera a largo plazo

La planificación financiera a largo plazo define el marco de desarrollo de la empresa en función del ritmo de crecimiento del activo, de las modalidades de financiamiento (interno y externo), y condiciones de equilibrio financiero. Este tipo de planeación involucra dos partes. La primera el análisis de la situación mundial y la segunda basada en la elaboración de un programa detallado que facilite la obtención de información y resultados a largo plazo. La ejecución de este proceso necesita la práctica de las políticas, así como controlar su ejecución, las mismas que serán las tareas de la planeación financiera a corto plazo. Los objetivos de la empresa mediante la planeación financiera a largo plazo son:

- Proporcionar una imagen de lo que será la empresa.
- Mantener un curso sostenido de acción.
- Tomar de decisiones.
- Evaluar el factor humano clave.
- Facilitar el financiamiento futuro.
- Evaluar el futuro de la empresa. (p.3)

Flujos de efectivo.

Gitman & Zutter (2012) en su libro Principios de Administración Financiera sostiene que:

El presupuesto de flujo de efectivo es una herramienta fundamental en la planificación financiera a corto plazo, ya que este permite registrar las proyecciones de entradas y salidas de efectivo y el resultado estimado de superávit o déficit en los flujos. La mayor parte de las entradas de efectivo provienen de las ventas, mientras que las salidas pueden agruparse en cuatro categorías: pago de cuentas por pagar; gasto de personal, administrativo y otros; inversiones de capital y por último impuestos, intereses y pago de dividendos. El flujo de efectivo nos indica cuanto financiamiento se necesita obtener para hacerle frente a las operaciones

planificadas. La administración de cuentas por cobrar es otra variable por considerar en la planificación financiera a corto plazo. Esta dada por la política de otorgamiento de crédito a los clientes y el seguimiento al vencimiento de las facturas. También se debe tener en cuenta los descuentos por pronto pago que se pueden conceder, así como las ventas al contado y el interés cargado por el crédito.

El uso de instrumentos de crédito comercial como el pagaré y la letra de cambio son muy útiles en las operaciones de compra y venta, ya que crean una obligación de pago más formal, al tener los mismos fuerza legal ante un tribunal para reclamar un pago o hacerlo efectivo a través de un banco. (p. 465).

Control de inventarios

Zapata Cortes (2014) define:

El control de inventarios busca mantener disponible los productos que se requieren para la empresa y para los clientes, por lo que implica la coordinación de las áreas de compras, manufactura y distribución. De acuerdo con Ballou (2005) “Los inventarios son acumulaciones de materias primas, provisiones, componentes, trabajo en proceso y productos terminados que aparecen en numerosos puntos a lo largo del canal de producción y de logística de una empresa.” (pp.11-12)

Financiamiento a corto plazo

Para Weston (2006) define lo siguiente:

La deuda a corto plazo es generalmente más riesgosa que la deuda a largo plazo también es menos costosa y es más susceptible de obtenerse más rápido y bajo términos más flexibles. Estas afirmaciones dependen en gran parte del tipo de crédito a corto plazo que realmente se use. (p. 137)

Préstamos bancarios a corto plazo.

Weston (2006), afirma que los préstamos bancarios ocupan el segundo lugar en importancia como fuente de financiamiento a corto plazo.

Martinez Lobato (1999) en el artículo “Un modelo de simulación para la planificación financiera”, comenta que, ante diversos modelos propuestos para la planificación financiera, propone un modelo aplicado a una empresa. Para ello considera las siguientes variables que están involucradas con los estados financieros, las cuales están interrelacionadas de acuerdo con las características de sus operaciones.

Presupuesto M.Ñ

Díaz Cruz, Parra, & López (2016) en su libro Presupuesto. Enfoque para la planeación financiera sostiene que:

Existen diversas definiciones de presupuesto que coinciden en afirmar que se trata de un proceso de anticipación a la ocurrencia de los hechos, y que además requiere un proceso de planeación y de utilización de técnicas, métodos y procedimientos que permitan la proyección de cifras de manera confiable y procurando acercarse a la realidad. (pp.33-34).

Los autores también definieron de la siguiente manera los objetivos:

1. Planear las actividades de la empresa según los objetivos propuestos.
2. Recolectar información financiera y operativa que permita consolidar una base de datos, que posteriormente al organizarse y sistematizarse, proporcionen los elementos necesarios para diseñar el presupuesto.
3. Obtener resultados con base en la coordinación de las actividades de la empresa, mediante la asignación de responsabilidades, funciones y tareas a los diferentes departamentos o secciones, en cuanto al proceso presupuestal.
4. Evaluar los resultados obtenidos mediante un proceso de control que permita verificar y comparar los datos presupuestados con los datos

reales de la ejecución, detectando errores y aciertos, con los cuales se implementarán medidas de control correctivas. (p.34)

Principios presupuestales

Sobre los principios presupuestales Díaz Cruz, Parra, & López (2016) nos indican que: “Son premisas que se recomienda seguir, pero no son de obligatorio cumplimiento” (p 40).

Tabla 1 Principios presupuestales

Principio	Significado	Comprende
Previsión	Estudio anticipado y logro de metas	Predictibilidad. Determinación y objetivo.
Planeación	Proceso necesario para el logro de objetivos propuestos.	Precisión, participación, unidad, costeabilidad, flexibilidad, y contabilidad por áreas de responsabilidad
Organización	Destaca la importancia de las actividades humanas para conseguir metas.	Orden y comunicación
Dirección	Muestra como conducir al individuo para lograr objetivos propuestos	Autoridad y coordinación
Control	Detecta variaciones entre los datos reales y las metas propuestas	Reconocimiento, excepción, normas y conciencia de costos.

Fuente: adaptado de Burbano (2015, pp.25-28)

Presupuesto de ventas

Díaz Cruz, Parra, & López (2016) consideran los siguientes aspectos del presupuesto de ventas:

1. Permite realizar una revisión permanente de plan estratégico de la organización, ya que las ventas son la principal fuente de ingresos.
2. Con la determinación de las cantidades a vender, se puede definir los costos de producción o los costos de servicio, para el caso de empresas de este sector.

3. Se puede determinar la inversión en activos fijos, puesto que un mayor nivel de ventas se pueden exigir procesos de producción más ágiles, que impliquen la renovación de la maquinaria y los equipos utilizados en el proceso de producción, así como el mejoramiento, ampliación o remodelación de las instalaciones, bien sea de la fábrica, salas de ventas o área administrativa.
4. Permite planear los gastos operacionales de administración y de ventas, que guarden una adecuada coherencia con las mismas. La administración de la empresa debe priorizar la racionalización de los gastos, es decir, que sean necesarios para desarrollar el objeto social, y que, además, al cubrirlos, quede un excedente operacional.
5. Una vez presupuestados los ingresos por las ventas, se elaboran los flujos de efectivo que indican las necesidades de inversión, de presentarse excedentes, o de financiación en el caso de que sean suficientes para atender las aplicaciones del efectivo. (p.66)

Punto de equilibrio

Estrada Vargas (2017):

Permite realizar cálculos de la cantidad de ventas a realizar para cubrir los costos de los productos o servicios, a la vez permite analizar los sucesos cuando las ventas disminuyen y aumentan, información importante a considerar en el plan financiero. Se debe de tomar las decisiones correctas para que las ventas cubran el costo y gasto de los productos o servicios a vender. Entendiéndose que el punto de equilibrio es la cantidad mínima de ventas a realizar para cubrir los costos y gastos incurridos en los productos a ser vendidos. (Morales y Morales, 2014)

El punto de equilibrio es cuando el total de ventas es igual al total de gastos, no habiendo utilidad ni pérdida. El punto de equilibrio es también conocido como: punto neutro, punto de empate, punto cero, punto crítico, punto muerto, umbral de rentabilidad, relación costo-volumen-utilidad. (Flores,

2011).

2.2.2. Rentabilidad

Parada Daza (1988) menciona que la rentabilidad es la capacidad monetaria de eficiencia que es capaz de medir la satisfacción de los individuos, pero no en su totalidad. El beneficio empresarial permite que el concepto de rentabilidad adquiera importancia, que, para obtener utilidades de una inversión, los recursos se deben distribuir de la mejor manera; estos reciben el nombre de inversión. La rentabilidad está definida por el ratio utilidad: inversión y sirve para evaluar el grado de eficiencia de los recursos invertidos en cuanto a la generación de utilidades. La rentabilidad además de ser considerado un objetivo, también es un medio para materializar otros objetivos empresariales.

La variable rentabilidad se suele interpretar bajo dos conceptos los cuales son definidos por los siguientes autores:

a) Rentabilidad Económica

Al respecto, Sanchez Segura (1994) indica sobre la rentabilidad económica que:

[...] tiene por objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerador del ratio) que el activo neto total, como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa pro conseguir aquellos (denominador del ratio). Llamando RN al resultado neto contable, AT al activo neto total y RE a la rentabilidad económica, por lo tanto, se obtiene;

$$RE = \frac{RN}{AT}$$

Este ratio puede desagregarse en dos componentes básicos, margen (m) y rotación (r), por lo que se multiplica y divide la cifra del negocio (CN)” (p. 165)

$$RE = \frac{RN}{AT} = \left[\frac{RN}{CN} \right] \cdot \left[\frac{CN}{AT} \right]$$

Siendo el margen (m):

$$m = \left[\frac{RN}{CN} \right]$$

Y la rotación (r):

$$r = \left[\frac{CN}{AT} \right]$$

Luego, Sánchez Segura (1994) indica que:

El ratio de rentabilidad económica, es una de las variantes del ROI (return on investments); este ratio es concebido como una medida de eficacia en un sentido económico puro, es decir, con independencia de como estén financiados los activo. (p.162)

Incluso, hace un análisis sobre los riesgos que corren las empresas cuando no la toman en cuenta:

[...] excluir del cálculo de la rentabilidad económica el impacto de los costes financieros significa, a nuestro juicio, ignorar en que medida la capacidad de obtención de recursos financieros por parte de la empresa, ya sean propios o ajenos, caros o baratos, incide en los aspectos económicos de las compañías, en el segmento de las grandes empresas en muchas ocasiones los costes y los ingresos financieros, sobre todos estos últimos, son consecuencia de

operaciones y relaciones con compañías participadas, consolidables o no, con lo que los resultados de la explotación y los resultados financieros pueden confundirse con suma facilidad". [...] las firmas que operan en mercados de alta intensidad y competencia tienen márgenes inferiores, circunstancia que hace que la obtención de la rentabilidad pase inevitablemente por acelerar las rotaciones, esto es, emplear el mayor número de veces posibles sus inversiones. Este tipo de estrategias son despelagadas en sectores orientados hacia la distribución de productos de consumo masivo. (p.163)

b) Rentabilidad Financiera

Concerniente a rentabilidad financiera, Sánchez Segura (1994) precisa como se determina:

[...] Se determina en función de la estructura financiera de la empresa. Por este motivo el resultado utilizado en el numerador incluye también los gastos financieros, y el denominador no considera el total de inversiones de la empresa sino exclusivamente los recursos propios de esta. El indicador se formula tomando en cuenta en el numerador la riqueza generada en un período, a esto se le conoce como RN (resultado neto); respecto al aporte realizado por los accionistas denominados los recursos propios (RP). (p 162)

$$RF = \frac{BN}{RP}$$

La rentabilidad en el análisis contable

Sánchez Ballesta (2002) sostiene:

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso

en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo y Rivero: la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable (pp.2-3).

Arguelles, Quijano, Fajardo y Magaña (2013), en el artículo “La supervisión, su impacto en la rentabilidad financiera de las pymes: sector manufacturero”, plantean los siguientes índices:

Indicadores de rentabilidad

a. Índice de ventas respecto del activo

Este indicador mide el grado de eficiencia de una empresa en el uso de sus activos para generar ventas.

$$\text{ROTACIÓN DE ACTIVOS} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO TOTAL NETO MEDIO}}$$

Activo total neto medio, es el promedio del valor de los activos totales del balance de la empresa entre comienzo y el final del período fiscal.

b. Índice de utilidad antes de intereses e impuestos respecto a las ventas

El Margen de beneficio neto o rentabilidad de los ingresos indica cuanto beneficio se obtiene por cada unidad monetaria de venta, en otras palabras, cuánto gana la empresa por cada unidad monetaria que se vende.

$$\text{MARGEN NETO} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Ventas}}$$

c. Índice de activo respecto al patrimonio

Este indicador muestra que porcentaje del activo representa del patrimonio, como una medida para conocer la solvencia de la empresa.

$$\text{FINANCIAMIENTO PROPIO} = \frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Total activo}} \times 100$$

d. Índice de utilidad neta respecto a la participación de los trabajadores

Es el rendimiento obtenido por la empresa en cada ejercicio de operación (un año), que corresponde a los trabajadores por su intervención en el proceso productivo. La participación siempre es proporcional al resultado económico de la empresa.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Monto de participación de los trabajadores}}$$

Estado de situación financiera

Flores Soria (2012) define:

Es un estado consico o sintético, formulado con datos de los libros de contabilidad, llevados por partida doble, en el cual se consignan de un lado todos los recursos y del otro todas las obligaciones de la empresa en una fecha dada. Es un estado estático.

El estado de situación financiera comprende las cuentas del activo, pasivo y patrimonio, las cuentas del activo serán presentadas en orden decreciente de liquidez y las del pasivo según la exigibilidad de pago decreciente, reconocidas en forma tal que presentar razonablemente la situación financiera de la empresa a una fecha dada. (p.22)

2.3. El constructo cuenta con el siguiente marco legal:

a) Ley General de Sociedades N°26887

La sección sexta de la norma que comprende los artículos del 221 al 233; refiere a los estados financieros y la aplicación de las utilidades, estableciéndose el derecho de los accionistas al acceso de la información financiera y su posterior toma de decisiones mediante conductos regulares como la Junta General de Accionistas; así como las decisiones comprendidas en las reuniones de los directorios, que causan impacto en los recursos financieros y económicos de la organización; y por ende en la repercusión de los resultados (rentabilidad).

b) NIC 1: Presentación de estados financieros

Como nos indica el objetivo de la norma: “Esta Norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos

generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido.”

Revisado en la página web del Ministerio de Economía y Finanzas:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/normativa/anexo/anexo3_CNC001_2019EF30.pdf

Esta norma es de fundamental uso para nuestra investigación, ya que establece los requisitos para la presentación de los estados financieros y cuáles son las directivas para su estructura, a su vez asegura la comparación de estos.

c) NIIF 9 Instrumentos financieros

Siendo el objetivo de la norma: “...establecer los principios para la información financiera sobre activos financieros y pasivos financieros, de forma que se presente información útil y relevante para los usuarios de los estados financieros para la evaluación de los importes, calendario e incertidumbre de los flujos de efectivo futuros de la entidad.”

Revisado en la página web del Ministerio de Economía y Finanzas:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/RedBV2018_IFRS9_GVT.pdf

Esta norma comprende las características de los flujos de efectivo, dividiendo en tres categorías de valoración a) costo armonizado; b) valor razonable con cambios en el resultado integral; y c) valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias. La norma permite contar con una guía para la gestión de los instrumentos financieros por parte de una organización.

Constructo Planeamiento Financiero y su efecto en la Rentabilidad.

La propuesta del constructo de la presente investigación consta de acuerdo con las bases teóricas de las variables en estudio, teniendo en cuenta los siguientes lineamientos:

- Capacitación del personal en planeamiento financiero.
- Implementar un software para la planificación financiera y su correspondiente control.

MODELO DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y RENTABILIDAD

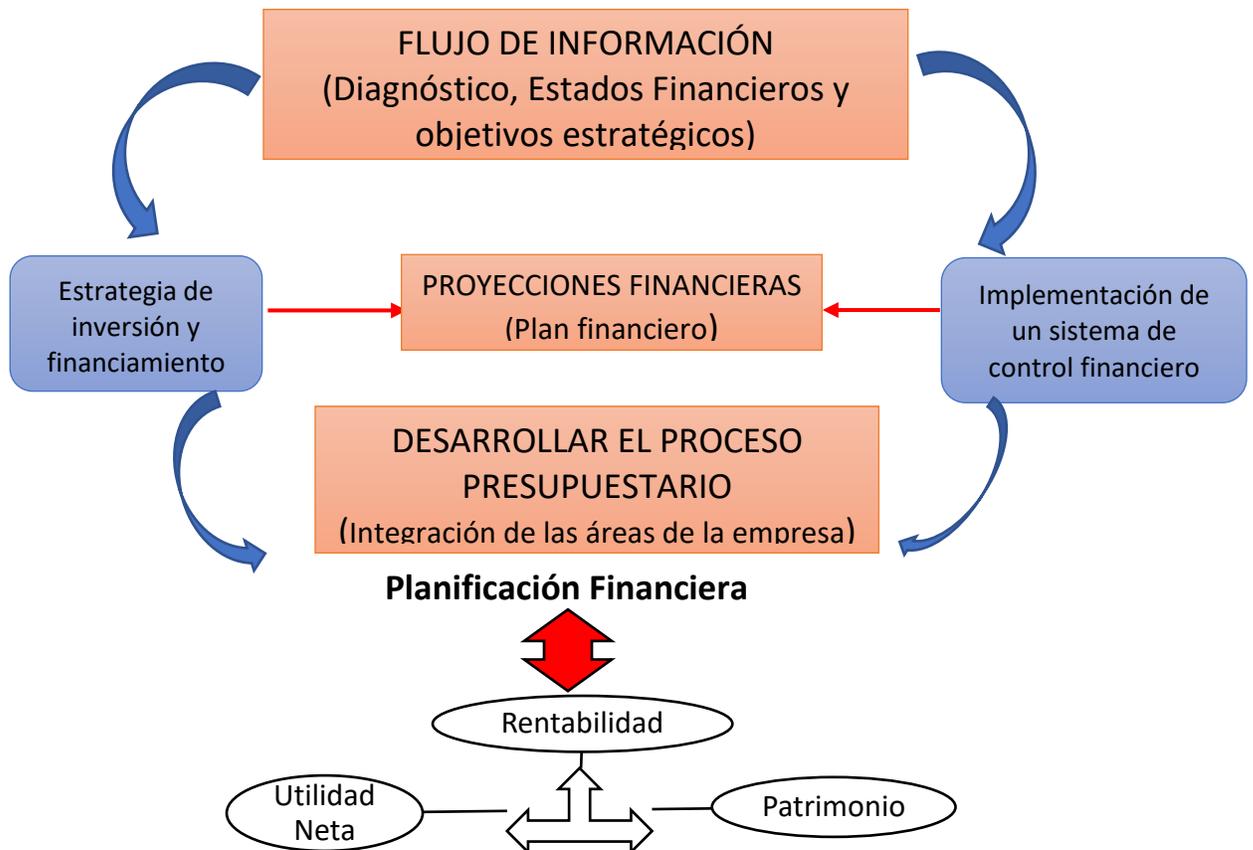


Figura 2 Modelo de planificación financiera y rentabilidad

Fuente: Elaboración propia

La elaboración del constructo consta del efecto de la Planificación Financiera y la Rentabilidad, lo cual comprende a toda la organización. La aplicación de sistemas

informáticos como el sistema SAP (sistema de aplicaciones y procesos) o un sistema en ERP permitirá efectuar las proyecciones y poder efectuar los controles respectivos en la empresa Representaciones San Nicolás SRL del distrito de San Miguel.

2.4. Definición de términos básicos

a) Rentabilidad

Tong Chang (2016) sostiene: “Capacidad de ventas o calidad de rentable de un capital o de estructura productiva y comercial” (p. 88).

b) Rentabilidad económica

Tong Chang (2016) dice que el “Objetivo es medir eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerador del ratio) que el activo neto total” (p. 141).

c) Rentabilidad financiera

Brigham & Houston (2005) puntualiza: “Generalmente aceptada como un indicador de la capacidad de la empresa para crear riqueza a favor de sus accionistas” (p. 204)

d) Costo de operación

Tong Chang (2016) sostiene que es el “gasto incurrido en la conducción de las actividades principales ordinarias de una empresa, de los cuales usualmente se excluyen los gastos “ajenos a las operaciones”, o deducciones de los ingresos” (p.64)

e) Ratio

Brigham & Houston (2005):

Relación, razón, en la literatura contable es de amplio uso, y significa razón, índice coeficiente de relación entre dos magnitudes distintas referidas al

mismo período y pertenecientes a la misma empresa. Es un cociente entre dos datos característicos de la situación potencial, actividad o rendimiento de la empresa. (p.174)

f) Planificación financiera

Brigham & Houston (2005) define:

La planificación financiera es la parte de la planificación general de la empresa que se ocupa de los aspectos financieros, relegando los no financieros, aunque sin olvidarlos. A su vez, el plan financiero general integra los diferentes planes financieros parciales referidos a los diferentes aspectos de la actividad empresarial, o al mismo plan, pero con un horizonte temporal diferente. (p. 228)

g) Activos

Brigham & Houston (2005) define:

Recursos económicos del ente conjunto de bienes y derechos de una persona o empresa. Representa los bienes y derechos de propiedad del ente y las partidas imputables contra ingresos atribuibles a períodos futuros. Es uno de los grandes grupos de cuentas de balance o del estado patrimonial. (p. 125)

h) Rendimiento

Tong Chang (2016) sostiene que el “beneficio que genera una inversión, su medición se efectúa de modo porcentual mediante la razón entre el primero y el segundo. Renta que surge de un activo expuesta como un porcentaje de un precio de mercado”. (p.135)

i) Utilidad Bruta

Flores Soria (2013) manifestó que: “La utilidad bruta es igual a las ventas menos el costo de ventas de los bienes vendidos.” (p. 17)

j) Utilidad Neta

Blank & Tarquin (2012) mencionan: “La utilidad neta es el monto remanente anual después de restar los impuestos del ingreso gravable.” (p.446)

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis general e hipótesis específicas

3.1.1. Hipótesis general

El planeamiento financiero influye positivamente en la rentabilidad de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017- 2018.

3.1.2. Hipótesis específicas

- a) El planeamiento financiero influye positivamente en los resultados de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 - 2018.

- b) El planeamiento financiero influye positivamente en la situación financiera de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017- 2018.

3.2. Definición conceptual de variables

3.2.1. Variable independiente: Planeamiento Financiero

Ross et al. (1996) definen lo siguiente:

La planificación financiera como la declaración de lo que se pretende hacer en un futuro, y debe tener en cuenta el crecimiento esperado; las interacciones entre financiación e inversión; opciones sobre inversión y financiación y líneas de negocios; la prevención de sorpresas definiendo lo que puede suceder ante diferentes acontecimientos y la factibilidad ante objetivos y metas. (p.15)

3.2.2. Variable dependiente: Rentabilidad

Tong Chang (2016) sostiene que es la “capacidad de ventas o calidad de rentable de un capital o de estructura productiva y comercial” (p. 88).

3.3. Operacionalización de variables

a) Operacionalización de la variable independiente:

Tabla 2 Operacionalización variable independiente

Fuente: Elaboración propia

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
Planeamiento financiero	Planeamiento financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Presupuesto de venta • Presupuesto de compras • Presupuesto de gastos • Estado de flujo de efectivo proyectado • Flujo de caja económico – financiero proyectado

b) Operacionalización de la variable dependiente:

Tabla 3 Operacionalización variable dependiente

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
Rentabilidad	Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Índice de Utilidad neta respecto al activo (ROA) • Índice de Utilidad neta respecto al patrimonio (ROE) • Índice de Margen Operacional
	Situación financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Ratios de liquidez general • Ratios de gestión • Ratios de solvencia

Fuente: Elaboración propia

IV. METODOLOGÍA

4.1. Tipo y diseño de Investigación

La investigación fue de tipo aplicada ya que se utiliza los conocimientos en la práctica, en provecho de la empresa.

El enfoque fue explicativa, descriptiva y correlacional; explicativa porque intentará encontrar las causas del problema; descriptiva porque específica en forma exacta respecto a los activos fijos y los estados financieros en la empresa Representaciones San Nicolás SRL, distrito de San Miguel, 2017 – 2018.

El diseño es correlacional, porque su propósito es evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto particular. El diseño de la investigación es no experimental, porque no se manipulará deliberadamente las variables de estudio. Es longitudinal porque se estudia en una línea del tiempo, en este estudio será lo comprendido entre el 2017 al 2018.

4.2. Método de la investigación

El método que se aplicó en la investigación fue el método cuantitativo basado en el análisis de la realidad mediante procesos de medición y la meta de este método es encontrar un conocimiento más amplio usando datos basado en estadística y mediciones, tomando en cuenta el análisis documental, puesto que se hizo el estudio de los estados financieros de la empresa.

4.3. Población y Muestra

a) Población

Hernández Sampieri, Fernández Collado & Del Pilar Bapista Lúcio (2014), nos indica que la población es un grupo, acumulado que tiene un común o coinciden sus preferencias, las cuales tiene unas características similares. (p. 174). Se utilizó como población los estados financieros de la empresa Representaciones San Nicolás SRL.

b) Muestra

Hernández Sampieri et al. (2010) definen la muestra como un subgrupo que cuenta con características similares, preferencias en común la cual es extraída de la población (p 80). Para la investigación se tomó como muestra los estados financieros de los años 2017 y 2018; de la empresa Representaciones San Nicolás SRL.

4.4. Lugar de estudio y periodo desarrollado

El lugar de estudio fue la empresa Representaciones San Nicolás SRL ubicada en el distrito de San Miguel; y el período desarrollado fue del mes de enero 2019 a marzo 2019.

4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

a) Técnicas

- Se empleó la técnica de observación, que consiste en observar el fenómeno, tomar información y registrarla para un análisis.

b) Instrumentos

- Guía de análisis documental, que se utilizó para llevar un orden correlativo de los temas a estudiar; consistió en examinar documentos para encontrar sus elementos esenciales y las relaciones entre ellos.

4.6. Procesamiento estadístico y análisis de datos

Se utilizó el programa de Excel, que permite acceder a insertar tablas y gráficos para evaluar la relación entre las variables en estudio, lo que permitió en base al diseño correlacional, la validación de las variables de estudio.

V. RESULTADOS

Para la obtención de los datos se aplicó en los estados financieros para evaluar las dimensiones de las variables independiente y dependiente, y el cálculo de ratios.

5.1. Resultados Descriptivos

5.1.1. Hipótesis específica 1

El planeamiento financiero influye positivamente en la rentabilidad de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 - 2018.

El planeamiento financiero, se encuentra basado en la evaluación del desempeño de los presupuestos; en cambio para la dimensión relacionada con la rentabilidad financiera se aplicaron los siguientes indicadores financieros:

a) ROA (rendimiento sobre activos)

$$\text{ROA} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{TOTAL ACTIVO}}$$

Tabla 4 **ROA**

ROA	2017	2018
UTILIDAD NETA	81,108	166,600
TOTAL ACTIVO	1,542,269	1,854,337
ROA %	5%	9%

Fuente: Estados financieros 2017 – 2018
Elaboración propia

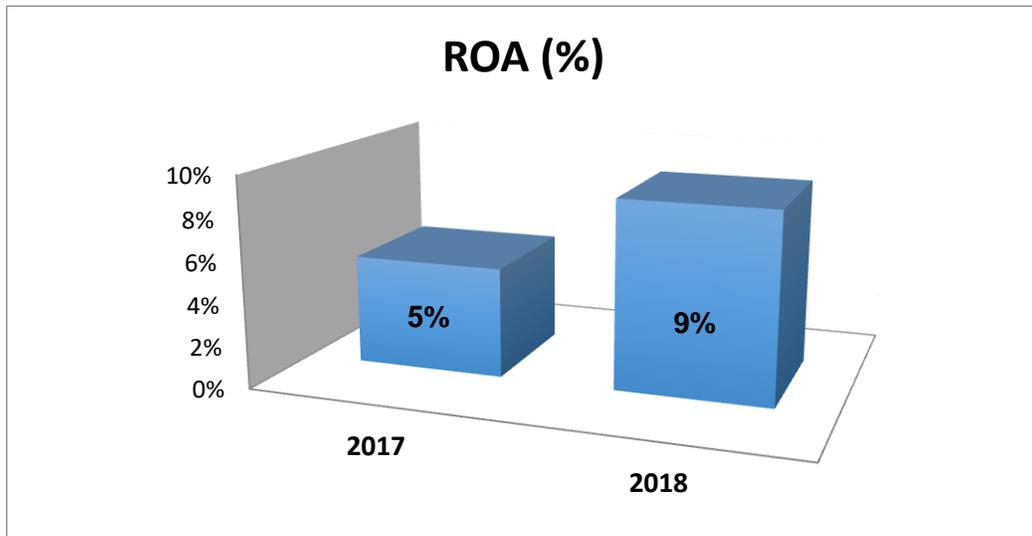


Figura 3 Rentabilidad sobre el activo.

Fuente: Tabla 4
Elaboración propia

Interpretación:

En la evaluación del ROA (rendimiento sobre los activos) en el 2018 se incrementó del 5% al 9% al con respecto al 2017, esto revela que por cada sol invertido en activos se genera un retorno mayor por cada unidad de activos que posee la empresa por lo que se concluye que el planeamiento financiero influyó positivamente en la rentabilidad de la empresa.

b) ROE (rendimiento sobre el patrimonio)

$$\text{ROE} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}}$$

Tabla 5 ROE

ROE	2017	2018
UTILIDAD NETA	81,108	166,600
PATRIMONIO	543,005	662,738
ROE %	15%	25%

Fuente: Estados financieros 2017 – 2018
Elaboración propia

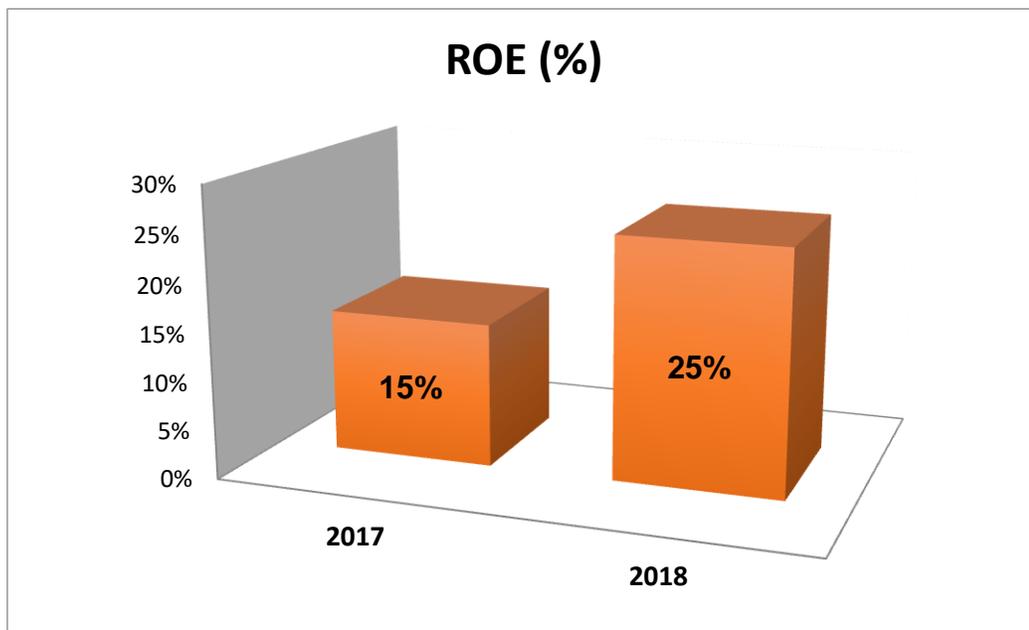


Figura 4 ROE

*Fuente: Tabla 5
Elaboración propia*

Interpretación:

En la evaluación anual de los estados financieros de la empresa **REPRESENTACIONES SAN NICOLÁS SRL**, en el 2018 presenta el ROE (rendimiento sobre el patrimonio) un incremento del 67% con respecto al período 2017; por lo que se concluye que el planeamiento financiero ha influido positivamente en la rentabilidad de la empresa.

c) Margen Operacional

$$\text{MARGEN OPERACIONAL} = \frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

Tabla 6 **Índice de margen operacional**

MARGEN OPERACIONAL	2017	2018
UTILIDAD OPERACIONAL	119,319	242,968
VENTAS NETAS	1,391,401	1,647,365
MARGEN OPERACIONAL %	9%	15%

Fuente: Estados financieros 2017 – 2018
Elaboración propia



Figura 5 Índice de margen operacional

Fuente: Tabla 6
Elaboración propia

Interpretación:

En la evaluación de las dos dimensiones comprendidas en la hipótesis planteada, el índice de margen operacional, que permite medir la capacidad de la empresa para producir ganancias antes de impuestos, intereses y gastos extraordinarios, presenta un incremento hasta alcanzar un 15%, lo que refleja la rentabilidad para

el accionista, el cual ha evolucionado favorablemente durante los dos últimos años, considerándose validada la hipótesis.

5.1.2. Hipótesis específica 2

El planeamiento financiero influye positivamente en la situación financiera de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017-2018.

Se determinó los siguientes índices:

a) Ratios de Liquidez:

- **Capital de trabajo**

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$$

Tabla 7 **Índice de capital de trabajo**

CAPITAL DE TRABAJO	2017	2018
ACTIVO CORRIENTE	1,167,607	1,574,572
PASIVO CORRIENTE	946,242	1,127,964
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	221,365	446,608

Fuente: Estados financieros 2017 – 2018
Elaboración propia

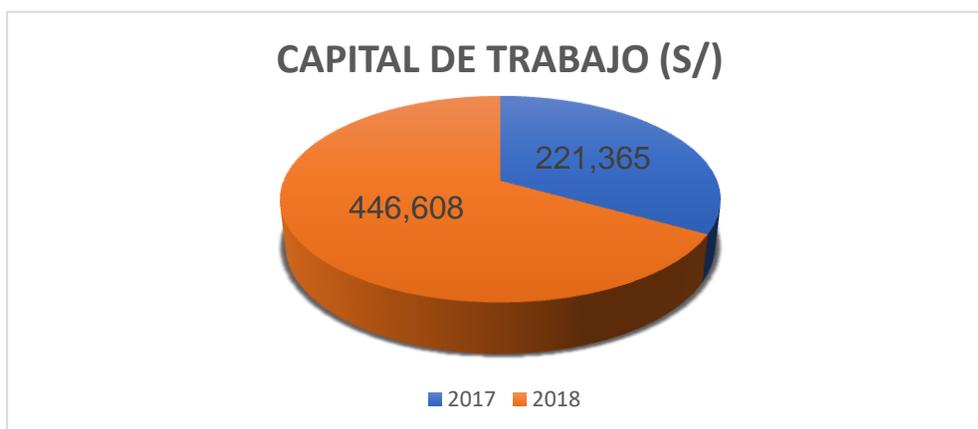


Figura 6 **Capital de trabajo**

Fuente: Tabla 7
Elaboración propia

Interpretación:

En el 2018 el capital de trabajo disponible aumentó de S/ 221,356 a S/ 446,608, lo que puede ser destinado para poder efectuar proyectos de inversión debido a que se presenta un exceso de liquidez.

- **Prueba Ácida**

$$\text{PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

Tabla 8 *Índice de prueba ácida*

PRUEBA ÁCIDA	2017	2018
ACTIVO CORRIENTE	1,167,607	1,574,572
INVENTARIO	619,201	927,124
PASIVO CORRIENTE	946,242	1,127,964
PRUEBA ÁCIDA %	0.58	0.57

Fuente: Estados financieros 2017 – 2018
Elaboración propia

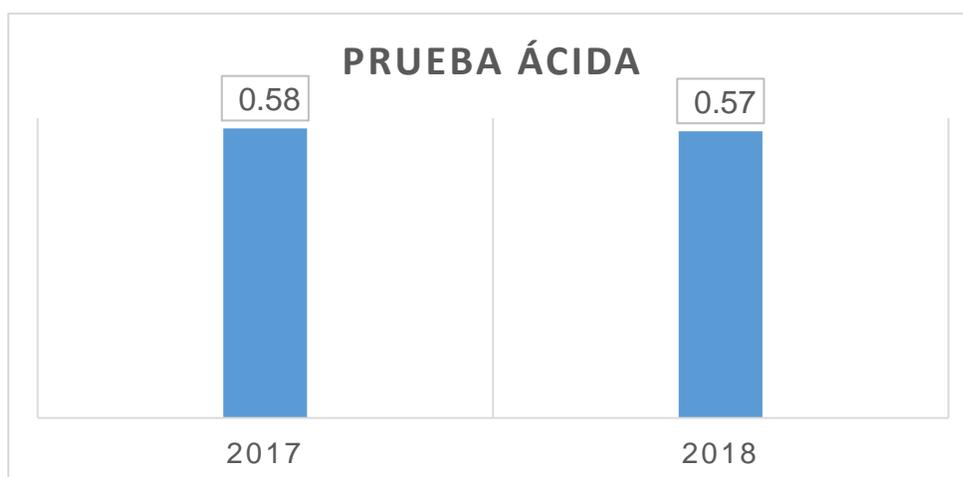


Figura 7 *Prueba Ácida*

Fuente: Tabla 8

Elaboración propia

Interpretación:

En el 2018 el ratio disminuyó a 0.57, lo que significa que la empresa solo dispone de S/0.57 por cada sol para afrontar sus deudas a corto plazo sin contar con los inventarios, mientras el saldo tendría que ser cubierto con financiamiento.

- **Prueba defensiva**

$$\text{PRUEBA DEFENSIVA} = \frac{\text{CAJA Y BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

Tabla 9 Índice de prueba defensiva

PRUEBA DEFENSIVA	2017	2018
CAJA Y BANCOS	250,287	454,255
PASIVO CORRIENTE	946,242	1,127,964
PRUEBA DEFENSIVA %	0.26	0.40

*Fuente: Estados financieros 2017 – 2018
Elaboración propia*



Figura 8 Prueba defensiva

*Fuente: Tabla 9
Elaboración propia*

Interpretación:

El indicador asciende a 0.40 en el 2018, presentando una mejora con respecto al 2017, lo que significa que, de cada sol de deuda a corto plazo, la empresa solo dispone de S/0.40 para afrontarlo con el efectivo y equivalente de efectivo, por lo que se debe buscar un financiamiento a corto plazo.

b) Ratios de Solvencia

- Ratio de endeudamiento

$$\text{RATIO DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$$

Tabla 10 Índice de endeudamiento

RATIO DE ENDEUDAMIENTO	2017	2018
PASIVO TOTAL	999,264	1,191,599
PATRIMONIO NETO	543,005	662,738
RATIO ENDEUDAMIENTO	1.84	1.80

Fuente: Estados financieros 2017 – 2018
Elaboración propia

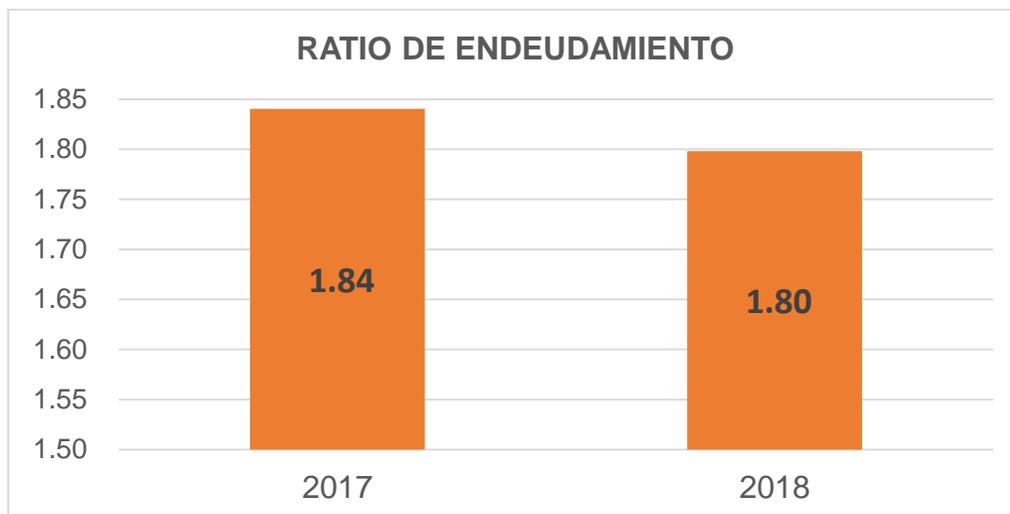


Figura 9 Ratio de endeudamiento

Fuente: Tabla 10
Elaboración propia

Interpretación:

A diciembre del 2018 el índice deuda patrimonio registró 1.80, lo que significa que las deudas tanto a corto y largo plazo superan al patrimonio, por lo que podemos afirmar que la empresa se encuentra en sobreendeudamiento, siendo gran parte del compromiso a corto plazo.

- **Ratio de endeudamiento del activo**

$$\text{RATIO DE ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

Tabla 11 Índice de endeudamiento del activo

RATIO DE ENDEUDAM. ACTIVO	2017	2018
PASIVO TOTAL	999,264	1,191,599
ACTIVO TOTAL	1,542,269	1,854,337
RATIO ENDEUDAM. ACTIVO	0.65	0.64

Fuente: Estados financieros 2017 – 2018
Elaboración propia

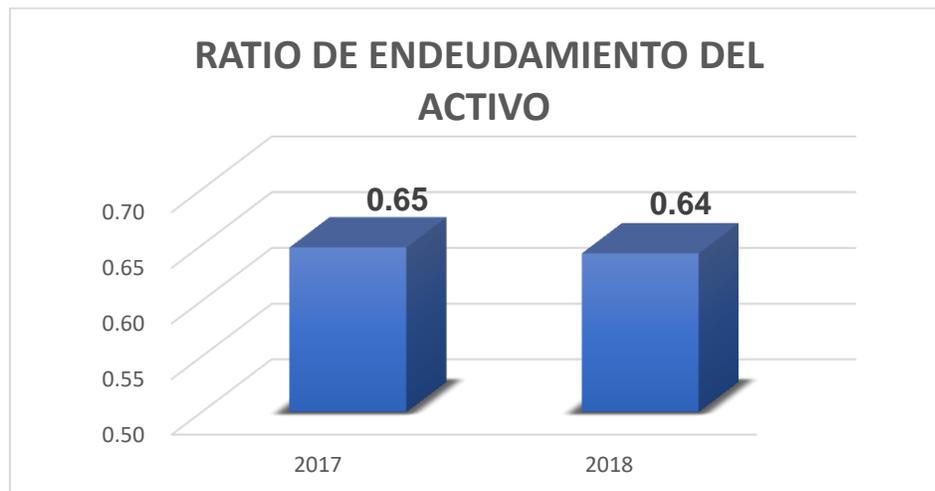


Figura 10 Deuda activo

Fuente: Tabla 11
Elaboración propia

Interpretación:

Al término del 2018 el índice deuda activo registró un 0.64, lo que significa que el total de deudas representa el 64% de la inversión de la empresa. En tal sentido podemos interpretar que por cada S/ 0.64 de pasivos se dispone con S/ 1.00 de activos para avalar cualquier eventualidad que se podría presentar con los agentes de financiación.

c) Ratios de Gestión

- **Rotación de Caja y Bancos**

$$\text{ROTACION DE CAJA Y BANCOS} = \frac{\text{CAJA Y BANCOS} \times 360}{\text{VENTAS}}$$

Tabla 12 Índice de rotación de caja y bancos

ROTACION CAJA Y BANCOS	2017	2018
CAJA Y BANCOS	250,287	454,255
VENTAS	1,391,401	1,647,365
ROTACION CAJA Y BANCOS (días)	65	99

Fuente: Estados financieros 2017 – 2018
Elaboración propia



Figura 11 Rotación de caja y bancos

Fuente: Tabla 12
Elaboración propia

Interpretación:

Al 2018 el índice de rotación de caja y bancos evidenció una liquidez de poder soportar 99 días siendo superior con respecto al periodo anterior, significando que ante cualquier eventualidad puede dejar de operar y dispondría con el saldo suficiente en caja.

5.1.3. Hipótesis general

El planeamiento financiero influye positivamente en la rentabilidad de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017- 2018.

Conforme a los indicadores desarrollados en las dos dimensiones de la rentabilidad, y teniendo en consecuencia que el planeamiento financiero desarrollado por la empresa en los años 2017 – 2018 permite aseverar que el planeamiento financiero influye positivamente en la rentabilidad de la empresa en estudio. Además, se evidenció que como base para la planificación financiera los

presupuestos nos permiten efectuar mejores estrategias en el manejo de los recursos económicos y financieros.

Por lo tanto, en la empresa se debe evaluar el desempeño de cada componente con la finalidad que, en una toma de decisiones con los socios y directores, permita su repercusión favorable.

5.2. Otro tipo de resultados estadísticos

El análisis documental aplicado a los Estados Financieros de la Representaciones San Nicolás SRL se procedió a realizar el siguiente análisis:

Tabla 13 Comportamiento de la utilidad anual

UTILIDAD	2017	2018
UTILIDAD NETA	81,108	166,600

*Fuente: Estados financieros 2017 – 2018
Elaboración propia.*

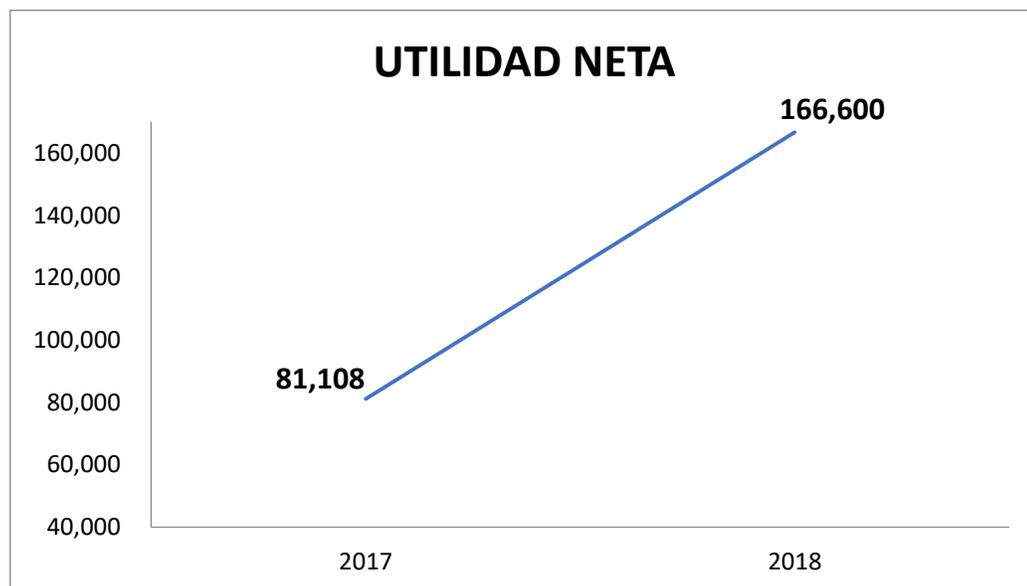


Figura 12 Utilidad neta

*Fuente: Tabla 13
Elaboración propia*

Interpretación:

La utilidad anual en los dos últimos años de estudio refleja un incremento del 105% producto de aplicar el planeamiento financiero.

Tabla 14 **Ciclo de conversión del efectivo**

Administración del efectivo

Conceptos	2017	2018
Rotación de inventario	1.79	1.36
Plazo promedio de inventario (PPI)	40	53
Rotación de cuentas por cobrar	5.48	10.65
Plazo promedio de cuentas por cobrar (PPC)	66	34
Compras	1,322,820	1,606,992
Rotación de cuentas por pagar	2.95	2.19
Plazo promedio de cuentas por pagar (PPP)	122	165
Ciclo de Conversión del efectivo (PPI+PPC-PPP)	- 16	- 78

*Fuente: Estados financieros 2017 – 2018
Elaboración propia.*

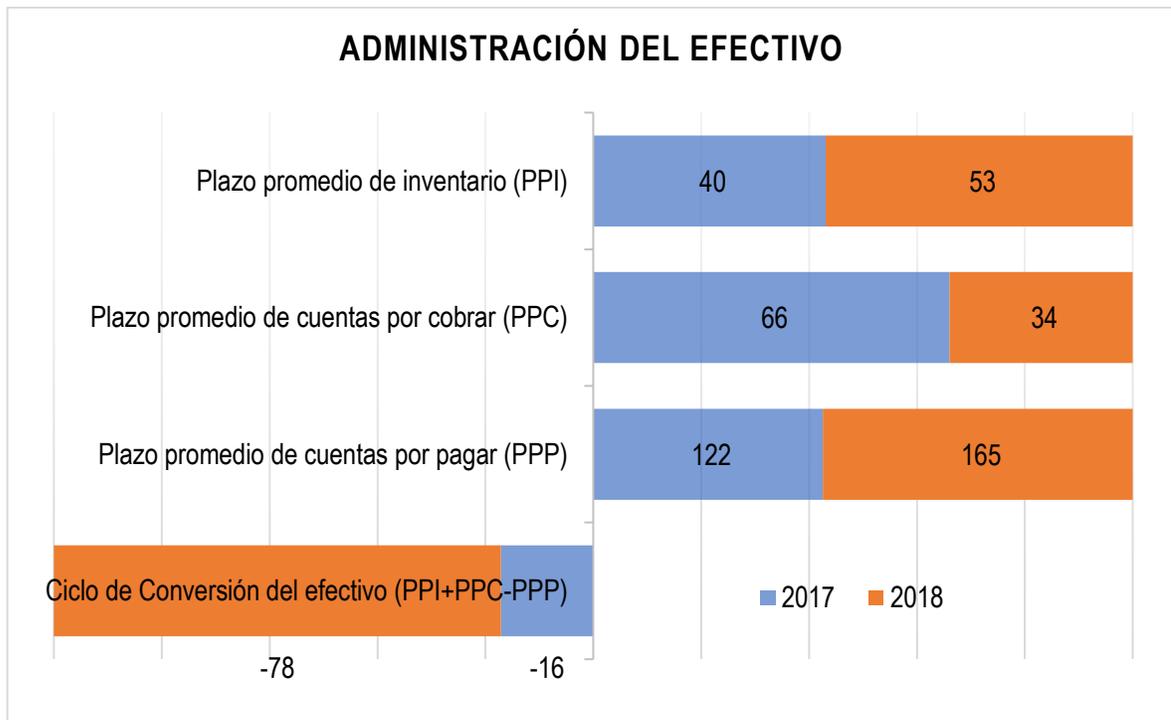


Figura 13 Ciclo de conversión del efectivo

Fuente: Tabla 14
Elaboración propia

Interpretación:

En la evaluación anual de los periodos 2017 y 2018 la empresa respecto al planeamiento financiero y su efecto en la rentabilidad se puede controlar con la administración del efectivo mediante el ciclo de conversión del efectivo, el cual es un indicador del planeamiento financiero dando como resultados montos positivos en cada año, así, en el 2018 las cuentas por pagar representaron 165 días (financiamiento con terceros) y las cuentas por cobrar en ese mismo año se cobran en 34 días y los 53 días que permanece un producto en el almacén (rotación de inventario) es decir, hay mayor rotación; por lo tanto, la rentabilidad de la empresa ha mejorado en el tiempo debido a que el ciclo de conversión del efectivo es negativo lo que refleja que existe una óptima gestión financiera (demora en pagar, cobro rápido y alta rotación del producto).

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con resultados

a) Hipótesis Específica 1.

El planeamiento financiero influye positivamente en la rentabilidad financiera de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 – 2018, esto fue respaldado mediante la aplicación del índice ROA (**rendimiento sobre la inversión**); por el cual el índice aplicado reflejaba el cumplimiento de la hipótesis planteada realizado en el punto 5.1 de la tesis.

Según la tabla N°4 y la figura 3; en la evaluación del indicador ROA (rendimiento sobre los activos) en el 2018 se obtuvo un 9% por lo que el planeamiento financiero contribuyó en mejorar positivamente la rentabilidad de la empresa.

b) Hipótesis Específica 2.

El planeamiento financiero influye positivamente en la situación financiera de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017-2018, esto fue respaldado mediante la aplicación de los índices de liquidez, solvencia y gestión; por el cual el índice aplicado reflejaba el cumplimiento de la hipótesis planteada realizado en el punto 5.1 de la tesis.

Según la tabla N°7 y la figura 6, al evaluar la dimensión de la variable dependiente; para la dimensión situación financiera comprendió el análisis del indicador como el capital de trabajo que para el 2018 alcanzó la cifra de S/ 446,608 con lo cual con dicho importe permite efectuar inversiones en proyectos, habiendo evolucionado favorablemente respecto del periodo anterior.

c) Hipótesis general.

El planeamiento financiero influye positivamente la rentabilidad de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 – 2018, esto fue respaldado mediante la revisión de los documentos como los presupuestos de ventas, presupuesto de compras, presupuesto de gastos de personal, presupuesto de liquidación de impuestos mensuales, y presupuestos de gastos; por el cual la verificación respecto del planeamiento financiero reflejaba el cumplimiento de la hipótesis específicas planteadas y calculadas con sus respectivos indicadores en el punto 5.1 de la tesis.

En la evaluación anual de los estados financieros de la empresa **REPRESENTACIONES SAN NICOLÁS SRL**, según la tabla N°5 y la figura 4 en el 2018 presenta el ROE (rendimiento sobre el patrimonio) con un 25%, habiéndose incrementado respecto del año anterior en un 66%; por lo que el planeamiento financiero ha tenido efecto en la rentabilidad.

Por lo tanto, el planeamiento financiero influye positivamente a la rentabilidad de la empresa porque el indicador ROE aumenta, es decir refleja un buen desempeño debido a la aplicación de la planificación financiera que ha influido positivamente en la rentabilidad de la empresa.

COMPARACION DE ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS (2017-2018) VS ESTADO DE RESULTADOS FINALES (2017-2018)

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES				
(Expresado en soles)				
PROYECTADO VS RESULTADO FINAL	PROYECTADO	FINAL	PROYECTADO	FINAL
Periodos	2017	2017	2018	2018
Moneda	S/	S/	S/	S/
INGRESO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1,400,000.00	1,391,401.00	1,652,000.00	1,647,365.00
Costo de Ventas	1,110,000.00	1,110,069.00	1,243,200.00	1,258,619.00
GANANCIA (PERDIDA) BRUTA	290,000.00	281,332.00	408,800.00	388,746.00
Gastos de Ventas y distribución	125,000.00	125,968.00	126,250.00	103,458.00
Gastos de Administración	35,000.00	36,045.00	42,000.00	42,320.00
Ganancia (Perdida) de la baja de A.F medidos al costo amortizado				
Otros Ingresos operativos				
Otros gastos operativos				
Otras ganancias/pérdidas				
GANANCIA (PERDIDA) POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	130,000.00	119,319.00	240,550.00	242,968.00
Ingresos Financieros				
Gastos financieros	4,200.00	4,272.00	6,510.00	6,656.00
Diferencia de cambio neto				
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS	125,800.00	115,047.00	234,040.00	236,312.00
Gasto por impuesto a las ganancias	-37,111.00	-33,938.87	-69,041.80	-69,712.04
Ganancia (perdida) neta de operaciones continuadas				
Ganancia (perdida) neta de operaciones discontinuadas				
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	88,689.00	81,108.14	164,998.20	166,599.96

Interpretación:

En la comparación realizada entre los estados de resultados proyectados 2017-2018 versus los estados de resultados obtenidos por la empresa 2017-2018 podemos señalar lo siguiente:

- Se logra observar una disminución en los costos operativos, más específicamente en los gastos de ventas y administración con respecto a los montos proyectados por la empresa, esto debido a las mejoras en cuanto a la capacitación de la fuerza de ventas, la implementación de políticas claras en cuanto a los roles del área de ventas, así como la aplicación del plan de promociones y la planificación de ventas; todos estos puntos sostenidos en el plan financiero.
- Se mejora la utilidad neta del ejercicio con respecto al monto proyectado por la empresa, esto producido por la disminución de costos operativos y la disciplina de la empresa por no alejarse en demasía de los presupuestos proyectados en el plan financiero.
- Se nota que al periodo 2017 no se obtienen los resultados esperados, esto se debe al ser este el periodo de la implementación del plan financiero, en tanto en el periodo siguiente se observa que el plan financiero ya consolidado en la empresa influye positivamente tanto en la mejora de la utilidad como en la reducción de costos operativos.

6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo principal determinar de qué manera el planeamiento financiero tiene efecto en la rentabilidad de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 - 2018. Por lo tanto, de los resultados que se han obtenido se deduce lo siguiente:

Conforme con los resultados obtenidos en la hipótesis general planteada: El planeamiento financiero afecta positivamente en la rentabilidad de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017- 2018, los resultados confirman según Paiva (2013) en su investigación “Control interno y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Cobros del Norte S. A 2011” para optar el grado de maestro en Contabilidad de la Universidad de Managuas, el tipo de estudio fue descriptivo y de corte transversal porque se evaluó un periodo siendo este el 2011. La investigación en el aspecto de rentabilidad se basó en el análisis Costo-Beneficio. La propuesta concluye en el análisis de rentabilidad no era el adecuado debido a que los ingresos no estaban contabilizados correctamente porque los tenían incluidos en centros de pago y no se sabía si los centros eran rentables o no; por lo que se puede afirmar que el planeamiento financiero tiene efectos positivos en la rentabilidad de la empresa.

“El planeamiento financiero tiene efecto positivo en la rentabilidad financiera de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 – 2018”, por lo cual el resultado se encuentra basado según Navas (2016) en su tesis “Plan estratégico para generar rentabilidad en la fábrica de chocolate La Pepa de Oro”, desarrollado en la Universidad Regional Autónoma Los Andes - Ecuador; en el cual se realizó un análisis de la comercialización; obteniendo una oportunidad de entrar a un segmento de mercado el cual no había sido explotado, en el trabajo de investigación se encuentra un análisis de las distintas posiciones teóricas sobre planeamiento estratégico. La metodología aplicada fue descriptiva y explicativa, sustentada por entrevista a profundidad, y aplicación de un

cuestionario a 13 directivos de asociaciones que conformaban la asociación y además encuestó a 96 habitantes de la ciudad de Vinces. A su vez, la autora aplicó el muestreo estratificado basado en una población de 246 establecimientos con predominio de la venta de alimentos, bebida o tabaco en la ciudad, y con un nivel de confianza del 95% la muestra fue de 70 establecimientos. La propuesta concluye que al ofrecer un producto de calidad para adultos mayores, ponderando la salud sobre el precio, motivan el consumo de chocolate. Por lo tanto, de acuerdo con el análisis descriptivo el planeamiento financiero tiene efecto positivo en la rentabilidad financiera de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL**.

“El planeamiento financiero influye positivamente en la situación financiera de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017-2018”.

Según Balsa (2013) en su tesis titulada “Efectos de la planificación financiera en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana - Período 2012” en la Universidad San Martín de Porres. La autora manifiesta que determinó el efecto que genera la planificación financiera en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana - período 2012. Donde los resultados de la entrevista fueron contrastados con el análisis financiero de cada una de las empresas en estudio, analizando y comparando entre el presupuesto inicial, donde se muestra las expectativas de quienes lo generaron y el presupuesto ejecutado para encontrar las variaciones existentes por año, lo que permitió explicar y evaluar las razones por las que no se midieron los riesgos a fin de poder tomar las medidas necesarias frente a los problemas que se presentaron. La propuesta concluye que muchas veces al momento de realizar una planificación financiera, básicamente en la elaboración de presupuestos, únicamente se toma como criterio los datos mostrados en los estados financieros (hechos pasados) y algunas variables económicas, sin considerar los diferentes riesgos que se producen en el mercado tales como riesgo de tasa de interés, riesgo de tipo de cambio, riesgos políticos, entre otros. Por lo tanto, proponemos

que el planeamiento financiero influye en la situación financiera de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL**.

6.3. Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes

Los reglamentos que se tuvieron en cuenta son:

- Directiva N.º 013-2018-R que norma los protocolos de proyecto e informe final de investigación de pregrado, postgrado de la Universidad Nacional del Callao
- Reglamento General de investigación (Res. 280 – 2017-R)
- Reglamento de propiedad intelectual (Res. 276-2017-CU)
- Código de ética del investigador (Res. 210-2017-CU); que es la responsabilidad por la información emitida en el informe de tesis.
- Anexo 4, consentimiento de parte de la empresa para el uso de la información.

CONCLUSIONES

- A. El planeamiento financiero influye positivamente la rentabilidad de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017- 2018, esta afirmación fue sostenida por los resultados obtenidos mediante el índice indicador ROE (rendimiento sobre el patrimonio) que alcanzo un 25%, habiéndose incrementado respecto del año anterior en un 66%; es decir los accionistas obtuvieron una rentabilidad del 25% en el 2018, por lo que el planeamiento financiero ha tenido efecto en la rentabilidad.
- B. El planeamiento financiero influye positivamente en la rentabilidad financiera de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 - 2018, esta afirmación fue sostenida por los resultados obtenidos en la figura 3 siendo según la tabla 4; en la evaluación del indicador ROA (rendimiento sobre los activos) en el 2018 se incrementó del 5% al 9%; por lo que el planeamiento financiero tuvo efecto en la rentabilidad financiera de la empresa en estudio.
- C. El planeamiento financiero influye positivamente en la situación financiera de la empresa **Representaciones San Nicolás SRL** del distrito de San Miguel, 2017 - 2018, esto respalda los resultados obtenidos en la tabla 6 mediante capital de trabajo que para el 2018 alcanzó la cifra de S/ 446,608, dicho importe permite efectuar inversiones en proyectos, habiendo evolucionado favorablemente respecto del periodo anterior, por lo que el planeamiento financiero influyó en la situación económica de la empresa.

RECOMENDACIONES

- A. Para mejorar el planeamiento y la rentabilidad controlado mediante el índice ROE (rendimiento sobre el patrimonio), el cual tendría que ser monitoreado y contrastado con lo planteado en cifras que debería alcanzar para cierto periodo; y que a su vez conllevaría el realizar un planeamiento de la estructura del capital social, en que los excedentes de utilidad para una correcta planificación financiera pueda dar el paso a una restructuración empresarial mediante una escisión; es decir la partición patrimonial para crear empresas afines y así poder sostener el crecimiento del indicador. Esta escisión conllevaría a que la empresa o empresas del grupo cuenten con un límite de personal, el cual se recomienda sea menor a 20 trabajadores para no efectuar la repartición de utilidades a los trabajadores, lo que conllevaría a mejorar y sostener el ROE en el tiempo.
- B. Para mejorar la rentabilidad debe medirse el desempeño con indicadores de rentabilidad como ROA, índice de margen operacional, lo cual se debe controlar mediante un monitoreo y contrastarlo con lo planteado en cifras que debería alcanzar para cierto periodo, lo que nos indicaría una correcta administración de los recursos obtenidos por el financiamiento, siendo estos canalizados en realizar inversiones en corto y largo plazo como inversiones mobiliarias (títulos valores a más de un año) o adquirir empresas del mismo rubro para dar sostenimiento a la distribución de productos sea en el distrito de San Miguel u otros distritos.
- C. Para mejorar la situación financiera mediante la aplicación de indicadores de liquidez, gestión y solvencia, se debe efectuar un monitoreo constante y contrastarlo con lo planteado en cifras que debería alcanzar para cierto periodo, lo que a su vez conllevaría el realizar un planeamiento del activo tanto en el control del activo corriente y no corriente para así poder contar con un

correcto uso de los mismos en concordancia a las políticas de la empresa (políticas de crédito, política de inventario, etc.).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Azañero Merlo, G. M. (2016). *La planificación financiera y su efecto en la situación económica - financiera de la empresa de servicios generales halcón rojo E.I.R.L. de la ciudad de Trujillo año 2015*. Trujillo: Repositorio Universidad César Vallejo.
- Balsa Matos, M. S. (2013). *Efectos de la planificación financiera en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana - periodo 2012*. Lima: Repositorio Academico USMP.
- Blank, L., & Tarquin, A. (2012). *Ingeniería Económica (7° edición ed.)*. Madrid: McGraw - Hill Interamericana de España S.L.
- Brealey, R. A., & Myers, S. C. (1994). *Fundamentos de Financiacion Empresarial (4ª edición ed.)*. Ciudad de México: Editorial Mc Graw - Hill / Interamericana.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2005). *Fundamentos de la administración financiera (10ª edición ed.)*. Ciudad de México: Cengage Learning.
- Díaz Cruz, M. C., Parra, R., & López, L. M. (2016). *Presupuestos. Enfoque para la planeación financiera (Segunda ed.)*. Quindío, Colombia: PEARSON.
- Estrada Vargas, D. (2017). *Planeamiento financiero para mejorar la situación financiera de la empresa Kimberly Motors E.I.R.L en Ica, 2017*. Lima: Repositorio Universidad Norbert Wiener.
- Flores Soria, J. (2012). *Análisis e interpretación de estados financieros (Tercera ed.)*. Lima: Centro de especialización en contabilidad y finanzas EIRL.
- Flores Soria, J. (2012). *Análisis e interpretación de estados financieros Teoría y práctica (tercera ed.)*. Lima: Centro de especialización en contabilidad y finanzas EIRL.

Flores Soria, J. (2013). *Flujo de caja. Estados financieros proyectado, estado de flujo de efectivo concordado con las NIIF*. Lima: Instituto Pacífico.

Gamboa Poveda, J. E. (19 de Febrero de 2017). *La planificación financiera en la mejora de la gestión administrativa de las universidades públicas del Ecuador: Caso Universidad Estatal de Milagro - 2013 - 2016*. Obtenido de Repositorio UNMSM: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/6613/Gamboa_pj.pdf?sequence=1

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración financiera* (12ª edición ed.). Madrid: Pearson Educación.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & del Pilar Baptista Lucio, M. (2010). *Metodología de la investigación* (2010 ed.). Ciudad de México: McGraw - Hill interamericana editores S.A.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & del Pilar Bapista Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª Edición ed.). Ciudad de México: McGraw - Hill Interamericana Editores S.A.

Junta de Normas Internacionales de Contabilidad. (23 de Agosto de 2018). *Norma Internacional de Contabilidad 1: Presentación de Estados Financieros*. Recuperado el 22 de Febrero de 2019, de sitio web del Ministerio de Economía y Finanzas: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf

Junta de Normas Internacionales de Contabilidad. (23 de Agosto de 2018). *Norma Internacional de Contabilidad 36: Deterioro del Valor de los Activos*. Recuperado el 22 de Febrero de 2019, de sitio web del Misnisterio de Economía y finanzas:

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/Re dBV2018_IAS36_GVT.pdf

Junta de Normas Internacionales de Contabilidad. (23 de Agosto de 2018). *Norma Internacional de Información Financiera 9: Instrumentos Financieros*. Recuperado el 22 de Febrero de 2019, de sitio web del Ministerio de Economía y finanzas: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/Re dBV2018_IFRS9_GVT.pdf

Maicelo Diaz, D. A., & Rodríguez Romero, G. J. (2013). *Gestión de la cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho*. Huacho: Repositorio Digital Universidad Nacional José Faustino Sanchez Carrión.

Mallo Rodriguez, C. (2000). *Contabilidad de costos y estratégica de gestión*. Madrid: Pearson Educación.

Martinez Lobato, M. F. (1999). Un modelo de simulación para la planificación financiera. *Revista española de financiación y contabilidad*, 443-495.

Morales Castro, A., & Morales Castro, J. F. (2010). *Planeacion financiera*. Ciudad de México: Grupo editorial Patria.

Navas Andrade, L. J. (2016). *Plan estratégico para generar rentabilidad en la fabrica de chocolate "La pepa de oro"*. Ámbato: Repositorio de la Universidad Regional Autónoma de los andes.

Ortiz Torres, M., Felipe Valdez, P., & Arias Castillo, F. (2013). *Desempeño Logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos. Economía y desarrollo*. La Habana: Repositorio Institucional de Tesis de la Universidad de La Habana.

- Paiva Acuña, F. J. (2013). Control interno y su incidencia en la rentabilidad de empresa cobros del norte S.A. *Revista Científica De FAREM-Estelí*, 34-42.
- Parada Daza, J. R. (1988). *Rentabilidad empresarial. Un enfoque de gestion*. Concepción: Universidad de Concepción.
- Puente Riofrío, M., Viñan Villagrán, J., & Aguilar Poaquiza, J. (2017). *Planeación financiera y presupuestaria*. Riobamba: Editorial Politécnica ESPOCH.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (1996). *Fundamentos de finanzas corporativas*. Madrid: Mosby-Doyma Libros S.A.
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>. Recuperado el 10 de marzo de 2019, de <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>.: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>.
- Sánchez Ballesta, J. P. (2012). <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>.
- Sanchez Segura, A. (1994). La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes. *Revista española de financiación y contabilidad* , 159-179.
- Superintendencia del Mercados de Valores. (19 de 11 de 1999). *Ley general de sociedades N°26887*. Recuperado el 22 de Febrero de 2019, de sitio web de la Superintendencia del Mercados de Valores: <http://www.smv.gob.pe/sil/LEY0000199726887001.pdf>
- Tong Chang, J. (2016). *Finanzas empresariales: La decisión de inversión* . Lima: Universidad del Pacífico.
- Weston, T. (2006). *Fundamentos de la administración financiera*. La Habana: Editorial Félix varela.

Zapata Cortes, J. A. (2014). *Fundamentos de la gestión de inventarios* . Medellín:
Institución Universitaria Esumer.

VII. ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de consistencia

TÍTULO: “PLANEAMIENTO FINANCIERO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SAN NICOLÁS SRL DEL DISTRITO DE SAN MIGUEL, 2017 - 2018”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	HERRAMIENTAS Y METODOLOGÍA
<p>Problema general: ¿De qué manera el planeamiento financiero tiene efecto en la rentabilidad de la empresa Representaciones San Nicolás SRL del distrito de San Miguel, 2017 - 2018?</p> <p>Problemas específicos: a) ¿De qué manera el planeamiento financiero tiene efecto en los resultados de la empresa Representaciones San Nicolás SRL del distrito de San Miguel, 2017 - 2018? b) ¿De qué manera el planeamiento financiero tiene efecto en la situación financiera de la empresa Representaciones San Nicolás SRL del distrito de San Miguel, 2017 - 2018?</p>	<p>Objetivo general: Determinar de qué manera el planeamiento financiero tiene efecto en la rentabilidad de la empresa Representaciones San Nicolás SRL del distrito de San Miguel, 2017 - 2018</p> <p>Objetivos específicos: a) Determinar la influencia del planeamiento financiero en los resultados de la empresa Representaciones San Nicolás SRL del distrito de San Miguel, 2017 - 2018. b) Determinar la influencia del planeamiento financiero en la situación financiera de la empresa Representaciones San Nicolás SRL del distrito de San Miguel, 2017- 2018.</p>	<p>Hipótesis general: El planeamiento financiero influye positivamente en la rentabilidad de la empresa Representaciones San Nicolás SRL del distrito de San Miguel, 2017-2018.</p> <p>Hipótesis específicas: a) El planeamiento financiero influye positivamente en los resultados de la empresa Representaciones San Nicolás SRL del distrito de San Miguel, 2017 - 2018. b) El planeamiento financiero influye positivamente en la situación financiera de la empresa Representaciones San Nicolás SRL del distrito de San Miguel, 2017- 2018.</p>	<p>Variable independiente: Planeamiento financiero</p> <p>Variable dependiente: Rentabilidad</p>	<p>Planeamiento financiero</p> <p>rentabilidad</p> <p>Situación financiera</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Presupuesto de venta •Presupuesto de compras •Presupuesto de gastos •Estado de flujo de efectivo proyectado •Flujo de caja económico-financiero proyectado •Índice de Utilidad neta respecto al activo (ROA) •Índice de Utilidad neta respecto al patrimonio (ROE) •Índice de Margen Operacional •Ratio de liquidez general •Ratio de gestión •Ratios de solvencia 	<p>Método y diseño: -Método de investigación Tipo: aplicada no experimental -Nivel de investigación Descriptiva, explicativa y correlacional</p> <p>Población y muestra: -Población Los Estados Financieros de la empresa. Muestra Los Estados Financieros de la empresa</p> <p>Técnicas e instrumentos: -Técnica Observación -Instrumento Análisis documental, revisión de libros y revistas especializadas -Tratamiento estadístico Se realizó utilizando el programa Microsoft Excel</p>

**ANEXO 2: Estados financieros de la empresa Representaciones San Nicolás
períodos 2017-2018.**

Tabla 15 Balance general anual

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
REPRESENTACIONES SAN NICOLÁS SRL**

PERÍODOS	2017	2018
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Efectivo y equivalentes de efectivo	250,287.00	454,255.00
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	253,945.00	154,629.00
Otras cuentas por cobrar (neto)	44,174.00	38,564.00
Inventarios	619,201.00	927,124.00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	1,167,607.00	1,574,572.00
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	125,787.00	6,160.00
Propiedades, planta y equipo	248,875.00	273,605.00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	374,662.00	279,765.00
TOTAL DE ACTIVOS	1,542,269.00	1,854,337.00
PASIVOS Y PATRIMONIO		
PASIVOS CORRIENTES		
Otros pasivos financieros	82,785.00	139,865.00
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	448,071.00	735,165.00
Cuentas por pagar comerciales	401,961.00	224,119.00
Otras cuentas por pagar	13,425.00	28,815.00
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	946,242.00	1,127,964.00
PASIVOS NO CORRIENTES		
Otros pasivos financieros	25,969.00	15,705.00
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	27,053.00	47,930.00
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	53,022.00	63,635.00
TOTAL PASIVOS	999,264.00	1,191,599.00
PATRIMONIO		
Capital emitido	405,382.00	405,382.00
Resultados acumulados	137,623.00	257,356.00
TOTAL PATRIMONIO	543,005.00	662,738.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,542,269.00	1,854,337.00

*Fuente: Estados financieros 2017 – 2018
Elaboración propia*

Tabla 16 Estado de Resultados anual.

**ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
REPRESENTACIONES SAN NICOLÁS SRL**

PERÍODOS	2017	2018
Ingresos de actividades ordinarias	1,391,401.00	1,647,365.00
Costo de ventas	1,110,069.00	1,258,619.00
GANANCIA (PERDIDA) BRUTA	281,332.00	388,746.00
Gastos de ventas y distribución	-125,968.00	-103,458.00
Gastos de administración	-36,045.00	-42,320.00
otros ingresos operativos		
Otros gastos operativos		
Otras ganancias (perdidas)		
GANANCIA (PERDIDA) POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	119,319.00	242,968.00
Ingresos financieros		
Gastos financieros	-4,272.00	-6,656.00
Diferencias de cambio neto		
Otros ingresos (gastos) de las sub...		
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	115,047.00	236,312.00
Impuesto a la renta	33,938.9	69,712.0
GANANCIA (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	81,108.1	166,600.0

*Fuente: Estados financieros 2017 – 2018
Elaboración propia*

Plan Financiero Representaciones San Nicolás SRL

(Anexo 3)

HISTORIA

El 31 de agosto de 2000 se constituye la empresa Representaciones San Nicolás SRL con el nombre comercial de REPSAN SRL, ubicado en el distrito de san Miguel.

Está conformado por los siguientes socios.

- | | |
|------------------------------------|-----------------|
| ✓ Richter Valdivia Edgard Rhonal | Gerente general |
| ✓ Richter Valdivia Ghela del Pilar | Gerente |

MISIÓN:

Brindar al cliente el mejor servicio, con productos de calidad y precio justo.

VISIÓN:

Seguir creciendo, para liderar nuestro rubro, logrando así expandirnos en el mercado local y/o nacional.

PRINCIPIOS Y VALORES

- Responsabilidad.
- Trabajo en equipo.
- Eficiencia
- Eficacia
- Respeto
- Actitud
- Empatía
- Honestidad
- Respeto
- Comunicación

MANUAL DE ORGANIZACIÓN DEL ÁREA DE VENTAS

Jefe de ventas

Funciones:

- Motivar a los vendedores para superar las metas de las ventas diarias.
- Realizar un seguimiento a los vendedores, tanto en las ventas como en el cobro de estas.
- Revisar el reporte de las ventas diarias de cada vendedor.
- Reunirse con la gerencia para verificar el logro de los objetivos trazados.
- Realizar charlas motivacionales junto al personal de marketing, para que las estrategias de ventas sean más efectivas.
- Capacitar de forma constante de los nuevos productos, promociones y descuentos.

Vendedor

Funciones:

- Mantener una comunicación constante con los clientes.
- Informar e impulsar los nuevos productos.
- Incrementar la cartera de clientes.
- Persuadir si hubiese productos de la competencia y dar aviso al jefe de ventas.
- Cobrar al cliente de la forma más cordial, cuando la venta sea al crédito.

Políticas del área de ventas

- El vendedor comunica la venta al facturador mediante el aplicativo que se maneja en la empresa, para así poder simplificar el proceso, comunicando de inmediato al personal del almacén para verificar la existencia del producto, para lograr concretar la venta de manera eficiente.

- El gerente general, el contador y el jefe de ventas proyectan el presupuesto de ventas, el primer día de cada mes, con la finalidad de llegar a las metas establecidas, de no darse el caso, se opta por regularizar dichas metas en el mes siguiente.

Proyección de Ventas Representaciones San Nicolás SRL
Período de enero a diciembre 2018
(Expresado en soles)

	Ene-18	Feb-18	Mar-18	Abr-18	May-18	Jun-18	Jul-18	Ago-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	TOTAL
VALOR DE VENTA	145,140	145,140	147,500	151,040	153,400	153,400	159,300	162,840	165,200	169,920	169,920	165,200	1,888,000
IGV	22,140	22,140	22,500	23,040	23,400	23,400	24,300	24,840	25,200	25,920	25,920	25,200	288,000
PRECIO DE VENTA	123,000	123,000	125,000	128,000	130,000	130,000	135,000	138,000	140,000	144,000	144,000	140,000	1,600,000
IR (1.5%)	1,845	1,845	1,875	1,920	1,950	1,950	2,025	2,070	2,100	2,160	2,160	2,100	24,000

Presupuesto de Ventas Proyectado Anual
Período enero 2017 a diciembre 2021
(Expresado en soles)

PROYECCIÓN DE VENTAS					
Años	2017	2018	2019	2020	2021
Moneda	S/	S/	S/	S/	S/
Ingreso por ventas	1,400,000.00	1,652,000.00	1,916,320.00	2,222,931.20	2,578,600.19

Años	2017	2018	2019	2020	2021
Moneda	S/	S/	S/	S/	S/
Ventas al contado	1,190,000.00	1,486,800.00	1,724,688.00	2,000,638.08	2,320,740.17
ventas al crédito	210,000.00	165,200.00	191,632.00	222,293.12	257,860.02
Flujo de Ingreso por ventas	1,190,000.00	1,696,800.00	1,889,888.00	2,192,270.08	2,543,033.29

Proyección de Compras Representaciones San Nicolás SRL
PERÍODO DE ENERO A DICIEMBRE 2018
(EXPRESADO EN SOLES)

	Ene-18	Feb-18	Mar-18	Abr-18	May-18	Jun-18	Jul-18	Ago-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	TOTAL
COMPRAS	113,000	113,000	115,000	118,000	120,000	120,000	125,000	128,000	130,000	134,000	134,000	130,000	1,480,000
IGV	20,340	20,340	20,700	21,240	21,600	21,600	22,500	23,040	23,400	24,120	24,120	23,400	266,400
PRECIO TOTAL	133,340	133,340	135,700	139,240	141,600	141,600	147,500	151,040	153,400	158,120	158,120	153,400	1,746,400

Proyección de gastos
Período enero 2017 a diciembre 2021
(Expresado en soles)

Gastos administrativos

Año base 2017	2018	2019	2020	2021	2022
35,000	42,000	50,400	60,480	72,576	87,091

Gastos de Ventas

Año base 2017	2018	2019	2020	2021	2022
125,000	126,250	127,513	128,788	130,076	131,376

Gastos Financieros

Año base 2017	2018	2019	2020	2021	2022
4,200	6,510	10,091	15,640	24,242	37,576

costo de ventas

Año base 2017	2018	2019	2020	2021	2022
1,110,000	1,243,200	1,392,384	1,559,470	1,746,606	1,956,199

Plan de Promoción Representaciones San Nicolás SRL
PERIODO DE ENERO A DICIEMBRE 2018
(EXPRESADO EN SOLES)

Promociones	Ene-18	Feb-18	Mar-18	Abr-18	May-18	Jun-18	Jul-18	Ago-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	TOTAL
Afiches y volantes	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00	S/.360.00
Obsequios	S/.200.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.200.00	S/.200.00	S/.200.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.200.00	S/.1,000.00
Facebook	S/.400.00	S/.400.00	S/.0.00	S/.100.00	S/.900.00								
Letrero	S/.1,000.00	S/.0.00	S/.200.00	S/.1,200.00									
Merchandising	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00	S/.3,600.00
Total	S/.1,930.00	S/.730.00	S/.330.00	S/.330.00	S/.530.00	S/.530.00	S/.530.00	S/.330.00	S/.330.00	S/.330.00	S/.330.00	S/.830.00	S/.7,060.00

total compra	S/.1,930.00	S/.730.00	S/.330.00	S/.330.00	S/.530.00	S/.530.00	S/.530.00	S/.330.00	S/.330.00	S/.330.00	S/.330.00	S/.830.00	S/.7,060.00
IGV	S/.294.41	S/.111.36	S/.50.34	S/.50.34	S/.80.85	S/.80.85	S/.80.85	S/.50.34	S/.50.34	S/.50.34	S/.50.34	S/.126.61	S/.1,076.95
subtotal	S/.1,635.59	S/.618.64	S/.279.66	S/.279.66	S/.449.15	S/.449.15	S/.449.15	S/.279.66	S/.279.66	S/.279.66	S/.279.66	S/.703.39	S/.5,983.05

Estado de Flujo de Efectivo (expresado en soles)					
	2017	2018	2019	2020	2021
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN					
Cobranza (entradas) por:					
Venta de bienes	1,190,000	1,696,800	1,889,888	2,192,270	2,543,033
Otros					
Menos pagos (salidas) por:					
Proveedores de bienes y servicios	1,110,000	1,243,200	1,392,384	1,559,470	1,746,606
gastos de ventas	125,000	126,250	127,513	128,788	130,076
Remuneraciones y beneficios sociales	35,000	42,000	50,400	60,480	72,576
Tributos		37,111	69,042	99,100	135,273
Aumento (disminución) del efectivo por actividades de operación	45,000	374,489	378,062	473,220	588,578
ACTIVIDADES DE INVERSION					
Cobranza (entradas) por:					
Venta de inmueble, maquinaria y equipo					
Menos pagos (salidas) por:					
Compra de inmueble, maquinaria y equipo					
Aumento (disminución) del efectivo por actividades de inversión	0	0	0	0	0
ACTIVIDADES DE FINANCIACION					
Cobranza (entradas) por:					
Emisión y aceptación de obligaciones financieras					
Menos pagos (salidas) por:					
Amortización o pagos de obligaciones financieras	18,000	18,000	0	0	0
Interés y rendimientos	4,200	6,510	10,091	15,640	24,242
Aumento (disminución) del efectivo por actividades de financiamiento	-22,200	-24,510	-10,091	-15,640	-24,242
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente de Efectivo	22,800	349,979	367,972	457,579	564,335
Saldo Efectivo y Equivalente de Efectivo al Inicio del Ejercicio	240,000	262,800	612,779	980,751	1,438,330
Efecto de las Diferencias de Cambio del Efectivo y Equivalente de Efectivo inicial					
Saldo Efectivo y Equivalente de Efectivo al Finalizar el Ejercicio	262,800	612,779	980,751	1,438,330	2,002,665

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO FINANCIERO						
	2017	2017	2018	2019	2020	2021
Moneda	S/	S/	S/	S/	S/	S/
INGRESOS						
Ventas		1,190,000.00	1,696,800.00	1,889,888.00	2,192,270.08	2,543,033.29
EGRESOS						
Costos de producción		1,110,000.00	1,243,200.00	1,392,384.00	1,559,470.08	1,746,606.49
Gastos administrativos		42,000.00	50,400.00	60,480.00	72,576.00	87,091.20
Gastos de ventas		126,250.00	127,512.50	128,787.63	130,075.50	131,376.26
IGV. Sunat						
Inversión fija intangible	5,440.00					
Inversión fija tangible	86,765.00					
Capital de trabajo	45,870.00					
Impuesto a la renta		-37,111.00	-69,041.80	-99,100.23	-135,273.20	-178,504.43
Flujo de Caja Económico	-138,075.00	-125,361.00	206,645.70	209,136.14	294,875.30	399,454.91
Crédito	190,000.00					
Amortización principal		18,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pago de intereses		6,510.00	10,090.50	15,640.28	24,242.43	37,575.76
Flujo de Caja Financiero	-328,075.00	-149,871.00	196,555.20	193,495.87	270,632.87	361,879.15

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

(Expresado en soles)

Años	2017	2018	2019	2020	2021
Moneda	S/	S/	S/	S/	S/
INGRESO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1,400,000.00	1,652,000.00	1,916,320.00	2,222,931.20	2,578,600.19
Costo de Ventas	1,110,000.00	1,243,200.00	1,392,384.00	1,559,470.08	1,956,199.27
GANANCIA (PERDIDA) BRUTA	290,000.00	408,800.00	523,936.00	663,461.12	622,400.92
Gastos de Ventas y distribución	125,000.00	126,250.00	127,512.50	128,787.63	131,376.26
Gastos de Administración	35,000.00	42,000.00	50,400.00	60,480.00	87,091.20
Ganancia (Pérdida) de la baja de A.F medidos al costo amortizado					
Otros Ingresos operativos					
Otros gastos operativos					
Otras ganancias/pérdidas					
GANANCIA (PERDIDA) POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	130,000.00	240,550.00	346,023.50	474,193.49	403,933.47
Ingresos Financieros					
Gastos financieros	4,200.00	6,510.00	10,090.50	15,640.28	37,575.76
Diferencia de cambio neto					
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS	125,800.00	234,040.00	335,933.00	458,553.22	366,357.71
Gasto por impuesto a las ganancias	-37,111.00	-69,041.80	-99,100.23	-135,273.20	-108,075.52
Ganancia (pérdida) neta de operaciones continuadas					
Ganancia (pérdida) neta de operaciones discontinuadas					
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	88,689.00	164,998.20	236,832.77	323,280.02	258,282.18