



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## **FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

### **ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

La planificación financiera y la rentabilidad en las empresas Ferreteras  
del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
CONTADOR PÚBLICO

#### **AUTORAS:**

Ávila García, Joselin Kriztel (ORCID: 0000-0002-6131-958X)

Meneses Gamboa, Cristel Dayanme (ORCID: 0000-0003-0585-5289)

#### **ASESOR:**

Mg. C.P.C Álvarez López, Alberto (ORCID: 0000-0003-0806-0123)

#### **LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LIMA - PERÚ**

**2022**

### **Dedicatoria**

A Dios por guiar mi camino, a mi madre por todo el esfuerzo impuesto en mi educación y su apoyo en construir la persona que ahora soy.

Joselin KrizteL Ávila García

A nuestro divino creador por iluminar mi camino y darme unos maravillosos padres que me brindan el apoyo incondicional.

Cristel Dayanme Meneses Gamboa

### **Agradecimiento**

A Dios, por permitirnos seguir con vida ante todo lo ocurrido en esta pandemia y llegar a concluir nuestras metas propuestas, tanto personales y ahora profesionales.

Joselin KrizteL Ávila García

A nuestro asesor Mg. C.P.C Álvarez Lopez, Alberto, por el tiempo y dedicación en la elaboración de esta investigación.

Cristel Dayanme Meneses Gamboa

## Índice de contenidos

Caratula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras	viii
Abstract	xii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	9
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	9
3.2. Variables y operacionalización.....	10
3.3. Población, muestra y muestreo.....	17
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	17
3.5. Procedimientos .....	18
3.6. Método de análisis de datos .....	19
3.7. Aspectos éticos.....	19
IV. RESULTADOS	20
V. DISCUSIÓN	26
VI. CONCLUSIONES	30
VII. RECOMENDACIONES	31
REFERENCIAS	32
ANEXOS	36

## Índice de tablas

<b>Tabla 1.</b> Prueba de Normalidad	20
<b>Tabla 2.</b> Valores para interpretar la Correlación	21
<b>Tabla 3.</b> Correlación para la Hipótesis General	22
<b>Tabla 4.</b> Correlación para la Hipótesis Especifica 1	23
<b>Tabla 5.</b> Correlación para la Hipótesis Especifica 2	24
<b>Tabla 6.</b> Correlación para la Hipótesis Especifica 3	25
<b>Tabla 7.</b> Resumen de Procesamiento de Casos para Planificación Financiera	48
<b>Tabla 8.</b> Alfa de Cronbach para la Variable Planificación Financiera	48
<b>Tabla 9.</b> Estadística del Total de Elementos de la Variable Planificación Financiera	49
<b>Tabla 10.</b> Resumen de Procesamiento de Casos para Rentabilidad	50
<b>Tabla 11.</b> Alfa de Cronbach para la Variable Rentabilidad	50
<b>Tabla 12.</b> Estadística del Total de Elementos de la Variable Rentabilidad	51
<b>Tabla 13.</b> Los gastos muestran todos los desembolsos necesarios que la empresa cumple fuera del proceso de fabricación y poder realizar sus actividades proyectadas, las cuales son reflejas en el diagnostico situacional.	52
<b>Tabla 14.</b> La capacidad de endeudamiento determina el máximo capital que una empresa se puede endeudar sin poner en riesgo su integridad financiera que debe considerarse para el diagnóstico situacional.	53
<b>Tabla 15.</b> Las herramientas de evaluación permiten identificar la situación actual de la empresa y sustentan la realidad presentada en el diagnostico situacional.	54
<b>Tabla 16.</b> El pronóstico de ventas permite calcular el aproximado de las ventas e ingresos que tiene que genera la empresa para una mejorar planificación financiera.	55
<b>Tabla 17.</b> La programación de compras determina las acciones a realizar a fin de controlar los inventarios, optimizar costos y controlar la calidad para una mejor planificación financiera.	56

- Tabla 18.** El compromiso financiero permite asumir la responsabilidad de cubrir ciertos gastos de la empresa para ello es importante establecer políticas financieras orientas a garantizar el equilibrio de la liquidez. 57
- Tabla 19.** El presupuesto de operación permite considerar las actividades de producción, ventas y administración de la empresa encargándose del análisis de datos para una mejor planificación financiera. 58
- Tabla 20.** El presupuesto de ventas determina lo que la empresa espera vender en un periodo establecido para una mejor planificación financiera. 59
- Tabla 21.** El presupuesto de compras permite limitar la cantidad de materia prima que adquiera la empresa para una mejor planificación financiera. 60
- Tabla 22.** El presupuesto de flujo de efectivo permite realizar previsiones de entradas y salidas de efectivo, una previsión estimada del dinero que va a disponer una empresa durante un tiempo determinado y forma parte de la planificación financiera. 61
- Tabla 23.** El presupuesto de producción determina el nivel de producción que la empresa espera realizar, consiste en calcular cuánto costará fabricar la cantidad de productos que se espera vender que debe estar respaldado por la planificación financiera. 62
- Tabla 24.** El presupuesto maestro es aquel documento que aúna los presupuestos operativo y financiero, muestra la planificación global de proyectos y actividades que la empresa espera realizar, debe estar sustentada con la planificación financiera. 63
- Tabla 25.** Los ingresos por ventas determinan los ingresos originados en las inversiones financiera o ganancias procedentes de su venta que contribuye en la rentabilidad de la empresa. 64
- Tabla 26.** Las inversiones permiten utilizar recursos productivos o de capital a fin de obtener beneficios que contribuyan a la rentabilidad de la empresa. 65
- Tabla 27.** Las inversiones permiten obtener libertad financiera que contribuye a la rentabilidad de la empresa. 66

- Tabla 28.** La situación financiera muestra el estado de la empresa, lo cual se analiza de manera interna y externa para una mejor toma de decisiones que contribuya a la rentabilidad. 67
- Tabla 29.** El ratio de utilidad neta permite medir el grado de solvencia, tienen que verificar si tendrá la capacidad de cancelar sus deudas en la fecha de vencimiento y por ende determina el grado de rentabilidad. 68
- Tabla 30.** El ratio de utilidad bruta permite medir el porcentaje de ingresos obtenidos en relación a los costos necesarios para generarla a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa. 69
- Tabla 31.** La calidad de inversión permite satisfacer los intereses de la empresa empleando de manera eficiente los recursos y de esta forma se contribuye a una mejor rentabilidad. 70
- Tabla 32.** La eficacia de inversión permite proyectar las inversiones considerando las oportunidades del mercado a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa. 71
- Tabla 33.** La utilidad por acción permite evaluar el desempeño y la rentabilidad en un plazo determinado. 72
- Tabla 34.** El patrimonio es determinado por el conjunto de bienes, derechos y obligaciones con los que cuenta una empresa, los que utiliza a fin lograr mejorar la rentabilidad. 73
- Tabla 35.** La reinversión permite utilizar las ganancias o los beneficios en la empresa mediante la compra de bienes o servicios para beneficio de la empresa y por ende de mejorar la rentabilidad. 74
- Tabla 36.** La reinversión permite ahorrar tiempo y es una opción simple que podrán hacerse mediante aumentos efectivos de capital y lograr mejorar las condiciones de la empresa a fin de mejorar la rentabilidad. 75

## Índice de gráficos y figuras

<b>Gráfico 1.</b> Los gastos muestran todos los desembolsos necesarios que la empresa cumple fuera del proceso de fabricación y poder realizar sus actividades proyectadas, las cuales son reflejas en el diagnostico situacional. ....	52
<b>Gráfico 2.</b> La capacidad de endeudamiento determina el máximo capital que una empresa se puede endeudar sin poner en riesgo su integridad financiera que debe considerarse para el diagnóstico situacional. ....	53
<b>Gráfico 3.</b> Las herramientas de evaluación permiten identificar la situación actual de la empresa y sustentan la realidad presentada en el diagnostico situacional. ....	54
<b>Gráfico 4.</b> El pronóstico de ventas permite calcular el aproximado de las ventas e ingresos que tiene que genera la empresa para una mejorar planificación financiera. ....	55
<b>Gráfico 5.</b> La programación de compras determina las acciones a realizar a fin de controlar los inventarios, optimizar costos y controlar la calidad para una mejor planificación financiera. ....	56
<b>Gráfico 6.</b> El compromiso financiero permite asumir la responsabilidad de cubrir ciertos gastos de la empresa para ello es importante establecer políticas financieras orientas a garantizar el equilibrio de la liquidez. ....	57
<b>Gráfico 7.</b> El presupuesto de operación permite considerar las actividades de producción, ventas y administración de la empresa encargándose del análisis de datos para una mejor planificación financiera. ....	58
<b>Gráfico 8.</b> El presupuesto de ventas determina lo que la empresa espera vender en un periodo establecido para una mejor planificación financiera. ....	59
<b>Gráfico 9.</b> El presupuesto de compras permite limitar la cantidad de materia prima que adquiera la empresa para una mejor planificación financiera. ....	60
<b>Gráfico 10.</b> El presupuesto de flujo de efectivo permite realizar previsiones de entradas y salidas de efectivo, una previsión estimada del dinero que va a disponer una empresa durante un tiempo determinado y forma parte de la planificación financiera. ....	61



<b>Gráfico 11.</b> El presupuesto de producción determina el nivel de producción que la empresa espera realizar, consiste en calcular cuánto costará fabricar la cantidad de productos que se espera vender que debe estar respaldado por la planificación financiera.....	62
<b>Gráfico 12.</b> El presupuesto maestro es aquel documento que aúna los presupuestos operativo y financiero, muestra la planificación global de proyectos y actividades que la empresa espera realizar, debe estar sustentada con la planificación financiera. ....	63
<b>Gráfico 13.</b> Los ingresos por ventas determinan los ingresos originados en las inversiones financiera o ganancias procedentes de su venta que contribuye en la rentabilidad de la empresa. ....	64
<b>Gráfico 14.</b> Las inversiones permiten utilizar recursos productivos o de capital a fin de obtener beneficios que contribuyan a la rentabilidad de la empresa.....	65
<b>Gráfico 15.</b> Las inversiones permiten obtener libertad financiera que contribuye a la rentabilidad de la empresa. ....	66
<b>Gráfico 16.</b> La situación financiera muestra el estado de la empresa, lo cual se analiza de manera interna y externa para una mejor toma de decisiones que contribuya a la rentabilidad.....	67
<b>Gráfico 17.</b> El ratio de utilidad neta permite medir el grado de solvencia, tienen que verificar si tendrá la capacidad de cancelar sus deudas en la fecha de vencimiento y por ende determina el grado de rentabilidad. ....	68
<b>Gráfico 18.</b> El ratio de utilidad bruta permite medir el porcentaje de ingresos obtenidos en relación a los costos necesarios para generarla a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa. ....	69
<b>Gráfico 19.</b> La calidad de inversión permite satisfacer los intereses de la empresa empleando de manera eficiente los recursos y de esta forma se contribuye a una mejor rentabilidad.....	70
<b>Gráfico 20.</b> La eficacia de inversión permite proyectar las inversiones considerando las oportunidades del mercado a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa....	71

<b>Gráfico 21.</b> La utilidad por acción permite evaluar el desempeño y la rentabilidad en un plazo determinado.....	72
<b>Gráfico 22.</b> El patrimonio es determinado por el conjunto de bienes, derechos y obligaciones con los que cuenta una empresa, los que utiliza a fin lograr mejorar la rentabilidad.....	73
<b>Gráfico 23.</b> La reinversión permite utilizar las ganancias o los beneficios en la empresa mediante la compra de bienes o servicios para beneficio de la empresa y por ende de mejorar la rentabilidad.....	74
<b>Gráfico 24.</b> La reinversión permite ahorrar tiempo y es una opción simple que podrán hacerse mediante aumentos efectivos de capital y lograr mejorar las condiciones de la empresa a fin de mejorar la rentabilidad.....	75

## Resumen

La investigación tuvo como objetivo general determinar la relación entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021. La metodología correspondió a un enfoque cuantitativo, de tipo básica, diseño no experimental y un alcance descriptivo-correlacional, la muestra estuvo compuesta por 30 trabajadores de 12 empresas ferreteras, lo cual siguió un muestreo no probabilístico. Respecto al instrumento, fue validado a través de la técnica juicio de expertos y sobre la confiabilidad se midió a través del coeficiente alfa de Cronbach, obteniendo un valor = 0.944 para planificación financiera y un valor = 0.929 para rentabilidad. El principal resultado evidencia que un Rho de Spearman = 0.884, significando que existe una correlación positiva muy fuerte entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas del sector ferretero del distrito de Huamanga. Además, se encontró un p valor = 0.000, que es  $<0.05$ , por ende, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la nula. Por consiguiente, se concluyó la planificación financiera permite contar con mayores elementos de juicio al momento de tomar decisiones financieras, las cuales tendrán un impacto en la rentabilidad de las empresas ferreteras.

**Palabras clave:** Planificación, diagnóstico, políticas, rentabilidad.

## **Abstract**

The general objective of the research was to determine the relationship between financial planning and profitability in the hardware companies of the district of Huamanga, Ayacucho, 2021. The method corresponded to a quantitative approach, of a basic type, non-experimental design and a descriptive-correlational scope, the sample consisted of 30 workers from 12 hardware companies, which followed a non-probabilistic sampling. Regarding the instrument, it was validated through the expert judgment technique and reliability was measured through Cronbach's alpha coefficient, obtaining a value = 0.944 for financial planning and a value = 0.929 for profitability. The main result shows that a Spearman's Rho = 0.884, meaning that there is a very strong positive correlation between financial planning and profitability in companies in the hardware sector of the Huamanga district. In addition, a p value = 0.000 was found, which is  $<0.05$ , therefore, the alternative hypothesis is accepted and the null one is rejected. Therefore, financial planning was concluded, it allows to have more elements of judgment when making financial decisions, which will have an impact on the profitability of hardware companies.

**Keywords:** Planning, diagnosis, policies, profitability.

## I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, dentro del contexto empresarial, la rentabilidad es considerada como un indicador de éxito empresarial, ya que su resultado influye en el fortalecimiento y desarrollo de la organización, donde la rentabilidad mide la eficiencia de la empresa bajo la cual se planifica, controla y evalúa sus metas para lograr generar utilidades (Belloso, Fernández y Álvarez, 2021). Para Aguirre, Barona, Dávila (2020) la rentabilidad se considera como un indicador importante a nivel global, debido a que bajo su análisis financiero se pueda realizar una valoración a la empresa sobre la capacidad que tiene para producir beneficios. De esta manera, contar con un diagnóstico que pueda permitir saber la situación actual de la empresa, va permitir tomar decisiones adecuada, considerando que una decisión incorrecta afectara la economía de la empresa.

De acuerdo con Valle (2020) poder lograr que una empresa pueda perdurar en el tiempo no es algo sencillo, ya que no solo se tiene que dedicar grandes esfuerzo y trabajo constante, sino que es necesario que se pueda realizar una planificación financiera, esta herramienta es flexible y se puede emplear en diferentes ámbitos, en el contexto empresarial permite lograr alcanzar una eficiente gestión de los recursos financieros, lo que permite que se puedan aplicar diversas estrategias a fin de cumplir con las metas previamente establecidas.

A nivel nacional, se llevó a cabo una investigación, en el distrito de Los Olivos, donde se evidencio que las empresas ferreteras se han visto afectados debido a la lucha del mercado internacional con países asiáticos, los cuales cuentan con una mano de obra más barata a comparación con el Perú. También, se tiene que el rubro ferretero del distrito no realiza una correcta planificación financiera, de esta forma se presenta falta de rentabilidad en varios periodos (Ticona, 2018).

También, en la ciudad del Cusco, se realizó un estudio que observo que las Mypes de la ciudad presentan dificultades respecto a su desarrollo y esto a consecuencia de una falta gestión adecuada, donde muchas ellas no realizan una planificación financiera y otras lo realizan de manera deficiente (Mariscal y Quispe, 2019).

En el ámbito local, en el distrito de Huamanga, se ha observado que las empresas ferreteras que son las encargadas de la distribución de recurso y materiales de

primera necesidad, no tienen un área de finanzas, desconociendo así el rendimiento mensual y anual. Además, desconocen sobre la importancia de una planificación financiera, lo cual produce una toma de decisiones equivocadas que terminan en pérdidas y falta de rentabilidad. Todo esto, afecta el desarrollo y la sostenibilidad de las micro empresas del rubro ferretero, distrito de Huamanga. En ese sentido, es muy importante realizar una planificación financiera a fin de que se pueda tener una mejor rentabilidad.

En ese contexto, se formula el problema general: ¿Cuál es la relación entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021?

También, se formulan los siguientes problemas específicos: a) ¿Cuál es la relación entre el diagnóstico situacional y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021?; b) ¿Cuál es la relación entre las políticas financieras y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021? y c) ¿Cuál es la relación entre la formulación del presupuesto y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021?

Justificación teórica, la presente investigación parte de la importancia de una planificación financiera en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, porque en primer lugar analiza y planifica para una adecuada toma de decisiones teniendo en cuenta la rentabilidad. Además, el estudio cuenta con un marco teórico sólido que va permitir la comprensión de las variables y sus dimensiones, contribuyendo de esta forma con la literatura científica que servirá como una guía para otras investigaciones.

Justificación metodológica, el estudio aportará con dos instrumentos que van a permitir la recolección de datos, estos instrumentos van a ser diseñados teniendo como base los indicadores de cada una de las dimensiones. Además, ambos cuestionarios van a contar con la validez y la confiabilidad correspondiente.

Justificación práctica, el estudio contribuirá en brindar información actual y relevante sobre el estado de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga

respecto de su conocimiento sobre la importancia de la planificación financiera y la rentabilidad.

Por consiguiente, se enunció el siguiente objetivo general: Determinar la relación entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021. Además, se plantean los siguientes objetivos específicos: a) Determinar la relación entre el diagnóstico situacional y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021; b) Determinar la relación entre las políticas financieras y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021 y c) Determinar la relación entre la formulación del presupuesto y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

Por último, se planteó la hipótesis general de la investigación, la cual es: Existe relación significativa entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021. También, se plantearon las hipótesis específicas: a) Existe relación significativa entre el diagnóstico situacional y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021; b) Existe relación significativa entre las políticas financieras y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021; c) Existe relación significativa entre la formulación del presupuesto y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

## II. MARCO TEÓRICO

La investigación cuenta con estudios previos a nivel nacional que se relacionan con las variables de estudio, se cuenta con la investigación de Quiroz (2020) en su investigación presentada a la Universidad César Vallejo, cuyo objetivo primordial fue poder establecer cómo la planificación financiera tiene incidencia en la rentabilidad de las empresas, distrito de Lurigancho. El principal resultado encontró un  $r$  de Spearman = 1.000, lo cual indica una correlación positiva buena y un valor de  $p = 0.000$ , lo cual es  $<5$  (5%), aceptando la hipótesis formulada en el estudio. Por consiguiente, se concluyó que fundamental contar con un plan financiero a fin de poder reducir los gastos, donde se analiza que gastos han beneficiado a la empresa.

De igual forma, Molina y Muñiz (2019) en su investigación presentada a la Universidad César Vallejo, cuyo objetivo primordial fue establecer la relación que existe entre la planificación financiera y rentabilidad, en las empresas del rubro ferretero del distrito de San Sebastián, departamento de Cusco. El principal resultado encontró un  $r$  de Pearson = 0.683, lo cual indica una correlación positiva alta y un valor de  $p = 0.000$ , lo cual es  $<5$  (5%), lo que indica que se acepta la hipótesis formulada en el estudio. En consecuencia, se concluyó que planificación financiera tiene una influencia en la rentabilidad a corto y largo plazo de las ferreterías.

Seguidamente, Mariscal y Quispe (2019) en su investigación presentada a la Universidad César Vallejo, tuvo como objetivo primordial determinar como incide la planificación financiera en la rentabilidad de la organización MAFECO SAC. El principal resultado encontró un  $r$  de Spearman = 0.786, lo cual indica una correlación positiva media y un valor de  $p = 0.000$ , lo cual es  $<5$  (5%), aceptando la hipótesis formulada en el estudio. En ese contexto, se concluyó que la planificación presenta varias deficiencias en su elaboración, ya que es elaborada de manera incorrecta.

De igual manera, Leveau, Mas, Mestanza y Rojas (2019) en su investigación presentada a la Universidad César Vallejo, cuyo objetivo primordial fue poder establecer de que forma incide la planificación financiera en la rentabilidad de la compañía Negocios Alto Amazonas EIRL. Por consiguiente, se concluyó que la



planificación de la compañía consiste en la programación, monitoreo y organización, el cual se cumple en un 33.36%. Por otro lado, no se cumple en un 66.67%.

De acuerdo con Ticona (2018) en su investigación presentada a la Universidad César Vallejo, cuyo objetivo primordial fue determinar de qué manera la planificación financiera tiene relación con la rentabilidad en las empresas del rubro ferretero, distrito de Los Olivos. El principal resultado encontró un  $r$  de Spearman = 0.826, lo cual indica una correlación positiva muy fuerte y un valor de  $p = 0.000$ , lo cual es  $< 5$  (5%), aceptando la hipótesis formulada en el estudio. En ese contexto, el investigador concluyó que existe una correlación entre las variables; es decir, cuando se cuenta con una mejora planificación financiera la rentabilidad de la empresa va mejorar.

Desde un contexto internacional, contamos con el estudio de Salazar, Alvear y Sampedro (2019) en su artículo presentado a la Revista *Cienciadigital.org*, tuvo como objetivo primordial determinar las estrategias financieras que puedan permitir mejorar la rentabilidad de una empresa financiera en mediano y largo plazo. El principal resultado muestra que 81% está conforme en que el banco incremente los cupos para acceder a créditos productivos. Por consiguiente, se concluyó que el sector productivo del Ecuador, depende del uso de los créditos para lograr la realización de una inversión a fin de que estas se incrementen.

De igual forma, Landívar (2017) en su investigación presentada a la Universidad Andina Simón Bolívar, Bolivia, cuyo objetivo primordial elaborar una planificación financiera para el fortalecimiento financiero que contribuya a una correcta toma de decisiones. En consecuencia, se concluye que la empresa cuenta con un desequilibrio patrimonial que es positivo, donde se tiene un capital neto de trabajo que es producido debido al incremento con la cual se cuenta en disponibilidad y por la deuda que se obtiene a largo plazo.

Según Aristizabal, Ariza, Cárdenas y Lozada (2017) en su investigación presentada a la Universidad Católica de Colombia, cuyo objetivo primordial fue minimizar los posibles riesgos y aprovechar de la mejor forma los recursos y oportunidades disponibles que puedan permitir incrementar el valor del negocio. En ese contexto, se concluye que la empresa VIGAR LTDA no cuenta con un adecuado

planeamiento financiero que pueda soportar la toma de decisiones en un corto, mediano y largo plazo.

De acuerdo con Carrión (2017) en su investigación presentada a la Escuela Superior Politécnica del Chimborazo, Ecuador, cuyo objetivo primordial fue determinar de qué manera la planificación financiera incide en la rentabilidad de la empresa. Por consiguiente, se concluye que la empresa no ha realizado el estudio situacional, donde se muestran las variaciones económicas, por tanto, se muestra que en la organización no se manipulan los indicadores de gestión, los cuales permiten contar con una clara visión de la situación económica actual de la compañía.

Seguidamente, Castro (2020) en su investigación presentada a la Universidad Santiago de Guayaquil, Ecuador, cuyo objetivo primordial fue realizar un análisis financiero de la empresa, periodo 2010-2019, que sirve como fundamento para poder diseñar la planificación financiera del año 2022. En consecuencia, se concluye que, para poder cumplir con los objetivos planteados, la empresa presentó índices favorables para el año 2022, donde se evidencia el incremento de la rentabilidad y el cumplimiento de las metas.

Concerniente a las bases teóricas, para la variable planificación financiera, es definida como el proceso de elaboración de los diagnósticos, políticas y presupuestos con respecto a las actividades financieras. Esto asegura que las políticas financieras y de inversión sean efectivos y adecuadas (Apaza, 2020, p.180). Asimismo, Valle (2020) explica que consiste en una herramienta adaptable que puede emplearse en diversos ámbitos de las compañías, la cual permite establecer los objetivo y el plan para lograrlos. Además, una oportuna planificación financiera permite optimizar los procesos existentes para mejorar la finanza de la compañía.

De igual manera, Ramírez, Berrones y Calderón (2021) señalan que es una herramienta de importante para poder lograr una adecuada gestión de los recursos financieros de la entidad, lo cual posibilita que se puedan fundamentar diversas estrategias a fin de poder cumplir las metas propuestas. Para Ordoñez, Noles y Soto (2021) explican esta herramienta permite llevar un control correcto en las

empresas en relación a los recursos financieros con el propósito de alcanzar los objetivos establecidos y evitar errores futuros.

A cerca de la dimensión diagnóstico situacional, consiste en la primera fase de la planeación financiera, donde se procede a identificar y analizar todos los problemas de la empresa, causas, causas y efectos a definirse. También, se cumplirá con el fin de evaluar las causas del incumplimiento detectado en los planes estratégicos y tácticos, así como constituye la base en la que se fundamentan las acciones que los gerentes puedan desplegar a fin de poder lograr un aseguramiento del cumplimiento de objetivos (Apaza, 2020).

De igual manera, Huilcapi y Gallegos (2019) explican que permite determinar la correcta mezcla de los recursos a fin de poder afrontar los problemas o necesidades obteniendo el máximo provecho a un menor costo y riesgo. Para Quiroa (2020) refiere que consiste en un estudio que permite saber la actual situación en la que se encuentra la entidad en un momento específico, por lo cual, se realiza un análisis interno y externo.

Sobre la dimensión políticas financieras, consiste en la administración correcta de los recursos líquidos que permite a la empresa el cumplimiento oportuno de compromisos que hubiere asumido con terceros y la demanda de bienes y servicios que son ofertados, ya que suele suceder que las empresas en su afán de vender incrementan inventarios y carteras, asumiendo el riesgo de caer en insuficiencia de fondos (Apaza, 2020).

Referente a la dimensión formulación del presupuesto, consiste en una herramienta que determina, coordina e integra las actividades y departamentos responsables en una empresa, la cual se expresa en términos monetarios los gastos, ingresos y recursos que se producen en un periodo de tiempo establecido para cumplir con los objetivos planteados por la empresa; es decir, hace referencia a un plan de acción que está dirigido a cumplimiento de los objetivos trazados (Apaza, 2020).

Para la variable rentabilidad, es entendida como la capacidad con la cual cuenta una entidad para desarrollar ganancias a por medio de sus ventas, activos y patrimonio. Estos coeficientes evalúan la capacidad de la entidad para poder producir ganancias, utilidades y flujo de efectivo en relación a métricas. Además,

permite destacar la eficiencia con la que se gestiona la rentabilidad en la entidad (Apaza, 2020, p.135).

Sobre la primera dimensión, rotación de activos, consiste en la medida en los ingresos generados desde las ventas y también van de la mano con las inversiones realizadas en las que la empresa utilizó sus activos (Tanaka, 2016).

A cerca de la segunda dimensión, la rentabilidad de las ventas, se trata de un esquema que permite realizar una evaluación acerca de las condiciones de la empresa, por lo que puede tener mucha relación con los ratios utilizados en la búsqueda de determinar rentabilidad. Al final la intención de esta medida es que se tenga una clara idea acerca del porcentaje que es utilidad del conjunto de ventas realizadas. Para lo cual se hace la utilización de la fórmula general: utilidad neta/venta, el resultado indicaría la situación real de la empresa, por lo que cuanto más alto mejor, lo que reflejaría el manejo adecuado de los costos y gastos en la empresa (Tanaka, 2016).

Referente a la tercera dimensión, rentabilidad neta de inversiones, se considera bajo el índice ROA que son las siglas en inglés de la rentabilidad de inversiones, donde se puede medir cuán eficaces se logran considerar las inversiones, de esta manera es mejor si este valor es el más alto posible. En base a la fórmula de Utilidad entre activo total (Tanaka, 2016).

Respecto a la cuarta dimensión, rentabilidad neta del patrimonio, es también una manera forma de medir la rentabilidad en función a las inversiones que fueron realizadas por los accionistas de la empresa. Por lo que se entiende que se utiliza el aporte únicamente de accionistas, además de las utilidades que se han venido en los distintos periodos en los que se ha ido invirtiendo con anterioridad la utilidad neta sobre el patrimonio. Es de suma importancia que los coeficientes sean mayores, ya que será la traducción de cuán rentable son las inversiones, este ratio toma por denominación el ROE que tiene la intención de tener una medida acerca de la utilidad de acción que hace parte de la empresa (Tanaka, 2016).

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

##### **Enfoque de investigación**

Sobre el enfoque de estudio, conto con un enfoque cuantitativo, por cuanto, la recolección de información a través del instrumento será procesado estadísticamente. Para Muñoz (2016) explica respecto al enfoque cuantitativo que “son investigaciones donde se emplea la estadística para medir los fenómenos o hechos investigados con el fin de comprobarlos” (p.6).

##### **Tipo de investigación**

A cerca del tipo, corresponde al tipo básica, debido a que se obtendrán nuevos conocimientos sobre cómo se relaciona la planificación financiera en la rentabilidad de las empresas del rubro ferretero del distrito de Huamanga. De acuerdo con Arias (2021) explica que las investigaciones básicas que también son conocidas como puras no resuelven problemas de manera inmediata. Por otro lado, sirven como base para otro tipo de investigaciones. Además, sirve para plantear investigaciones de alcance descriptivo, correlaciones y exploratorios (p.68).

##### **Diseño de investigación**

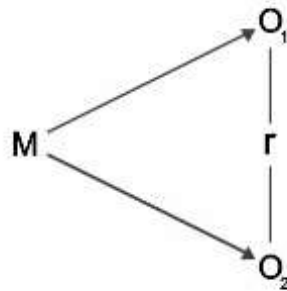
Respecto del diseño de estudio, corresponde a una investigación no experimental de corte transversal, debido a que no se van a manipular las variables intencionalmente y el recojo de información se dará durante un periodo de tiempo establecido. Para Hernández y Mendoza (2018) explican que son investigaciones donde no se manipulan las variables deliberadamente para confirmar su influencia sobre otra. Lo que se hace en estas investigaciones es observar los fenómenos en el medio natural donde ocurren. Además, el recojo de la información por medio de los instrumentos se hará en un momento determinado y por única vez (pp.174-179).

##### **Nivel de investigación**

Concerniente al nivel de estudio, corresponde al nivel descriptivo-correlacional, debido a que los resultados se presentaran primeramente de forma descriptiva y posteriormente se aplicará la estadística inferencial para contrastar las hipótesis y poder conocer el nivel de correlación que existe entre las variables de estudio.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) refieren que son “investigaciones que pretenden asociar conceptos, fenómenos, hechos o variables. Miden las variables y su relación en términos estadísticos” (p.109).

El diseño del estudio se representó por medio del siguiente diagrama:



Donde:

M = Es la muestra de la población.

O<sub>1</sub> = Es la observación de la variable planificación financiera.

r = Es el coeficiente de correlación entre ambas variables.

O<sub>2</sub> = Es la observación de la variable rentabilidad.

### 3.2. Variables y operacionalización

**Variable 1:** Planificación financiera

#### Dimensiones

- Diagnostico situacional.
- Políticas financieras.
- Formulación del presupuesto.

#### Indicadores

- Identificar los problemas.
- Analizar los problemas.
- Herramientas de evaluación.
- Pronóstico de ventas.
- Programación de compras.
- Compromisos financieros.

- Clasificación del presupuesto.
- Presupuesto de ventas.
- Presupuesto de compras.
- Presupuesto de flujo de efectivo.
- Presupuesto de producción.
- Presupuesto maestro.

## **Variable 2: Rentabilidad**

### **Dimensiones**

- Rotación de activos.
- Rentabilidad de las ventas netas.
- Rentabilidad neta de las inversiones.
- Rentabilidad neta del patrimonio.

### **Indicadores**

- Ingresos por ventas.
- Inversiones.
- Situación de la empresa.
- Ratio de utilidad.
- Calidad de inversiones.
- Eficacia de inversión.
- Utilidad por acción.
- Patrimonio.
- Reinversión

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

#### **Población**

En lo que respecta a la población, se conforma por 12 empresas ferreteras que se encuentra ubicadas en el distrito de Huamanga, de las cuales se encuestara a los empleados de las áreas de finanzas, contabilidad y administración, dando un total de 30 empleados. De acuerdo con Cabezas, Andrade y Torres (2018) explican que la población se define como un grupo que es compuesto por todos los elementos que posean características iguales, estos pueden ser individuos, objetos o acontecimientos. Estos pueden identificarse en un área específica de interés con el fin de ser estudiados.

#### **Muestra**

Para Baena (2017) refiere que “la muestra es considerada como una parte representativa de la población a estudiar, esta se obtiene por la aplicación de diversos procedimientos que son comprendidos dentro del muestreo probabilístico o no probabilístico” (p.125).

#### **Muestreo**

Respecto al muestreo, se empleó un muestreo no probabilístico por conveniencia, ya que como investigadores se decidió trabajar con toda la población como muestra, donde se aplicará el cuestionario a 30 empleados de las 12 empresas ferreteras del distrito de Huamanga. Parreño (2016) explican que, en las muestras no probabilísticas, la selección de las unidades no tiene una dependencia de la probabilidad estadística, sino de criterios relacionados al contexto del estudio.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **Técnica**

A cerca de la técnica de investigación, corresponde a la encuesta. Para Sánchez, Reyes y Mejía (2018) explica que una técnica simboliza la parte genérica de la recolección de información. Esto corresponde a la forma en como los investigadores recolectan la información diciendo que técnicas emplear (p.101).



## **Instrumento**

Sobre el instrumento, corresponde al cuestionario. De acuerdo con Ríos (2017) explica que los cuestionarios son “herramientas de investigación e implican la construcción de un conjunto sistemático de preguntas, pueden ser interrogativas o afirmativas y que tienen vínculos entre las variables y los indicadores. Su propósito es recoger datos y probar las hipótesis” (p.291).

En ese sentido, en la presente investigación, se diseñó un cuestionario para cada variable, las mismas que se aplicara a las empresas ferreteras del distrito de Huamanga.

## **Validez**

Respecto a la validez, el cuestionario será validado a través de la técnica juicio de expertos, los cuales son docentes de la UCV, quienes evaluarán el instrumento antes de su aplicación. En ese sentido, la validación se presenta en el anexo 4.

## **Confiabilidad**

Referente a la confiabilidad del instrumento, este será calculado a través del coeficiente Alfa de Cronbach.

### **3.5. Procedimientos**

Sobre los procedimientos, se dieron de la siguiente forma:

- Se elaboró el cuestionario, tomando como base los indicadores de cada uno de las dimensiones para formular los ítems a fin de cuenten con coherencia y consistencia.
- Se validará el cuestionario por medio de la técnica juicio de expertos, donde tres especialistas en base a su experiencia validaran los instrumentos.
- Se establecerán los días para la recolección de información de parte de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga.
- Se verificará la información recolectada.
- Se tabularán en el programa Microsoft Excel y posteriormente se llevarán al programa estadístico SPSS versión 26 en español.
- Se procederá al análisis de los datos a fin de presentarlos por medio de tablas y gráficos.

### **3.6. Método de análisis de datos**

Para el análisis de datos, se utilizará el programa estadístico SPSS versión 26 en español, la cual nos permitirá procesar los cuestionarios aplicados a las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, presentando la estadística descriptiva e inferencial.

Estadística descriptiva: Consiste en la rama de la estadística que tiene como propósito describir los datos, facilitando su forma de presentación con el fin de poder inferir conclusiones válidas que tiene como base el análisis (Devore, 2021).

Estadística inferencial: Consiste en la rama de la estadística que tiene como propósito hacer inferencias, comprendiendo las pruebas de estimación y las pruebas de las hipótesis (García, Olivos, Gálvez, Villanueva y Marín, 2021).

### **3.7. Aspectos éticos**

Correspondiente a los aspectos éticos, en el desarrollo del estudio, se practicarán aspectos éticos tales como: respeto, justicia y beneficencia. También, se tiene presente el reglamento de grados y títulos de la Universidad César Vallejo. Además, se respeta el derecho a la propiedad intelectual, por tanto, se hace un uso correcto de citación de acuerdo a lo establecido por las normas APA a fin de no caer en el plagio.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Prueba de normalidad

#### 4.1.1. Hipótesis estadística

H<sub>0</sub>: La muestra tiene una distribución normal.

H<sub>a</sub>: La muestra no tiene una distribución normal.

#### Regla de decisión

Si p valor <0,05 rechazamos la H<sub>0</sub> y acepto la H<sub>a</sub>

Si p valor ≥0,05 aceptamos la H<sub>0</sub> y rechazamos la H<sub>a</sub>.

**Tabla 1.** Prueba de Normalidad

	Kolmogórov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Variable Planificación Financiera	,188	30	,009	,875	30	,002
D1. Diagnostico Situacional	,201	30	,003	,826	30	,000
D2. Políticas Financieras	,259	30	,000	,774	30	,000
D3. Formulación del Presupuesto	,150	30	,084	,902	30	,010
Variable Rentabilidad	,176	30	,019	,872	30	,002
D1. Rotación de Activos	,210	30	,002	,829	30	,000
D2. Rentabilidad de las Ventas Netas	,185	30	,010	,896	30	,007
D3. Rentabilidad Neta de Inversiones	,204	30	,003	,863	30	,001
D4. Rentabilidad Neta del Patrimonio	,216	30	,001	,819	30	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

**Interpretación:** Conforme a la tabla 1, se observa que el grado de libertad es de 30, lo cual es menor que 50, por tanto, se empleó el procedimiento estadístico de Shapiro-Wilk. En ese sentido, el nivel de significancia en todos los casos es <0.05, por ende, se rechaza la H<sub>0</sub> y se acepta la H<sub>a</sub>; es decir, la muestra no tiene una distribución normal, por lo que se tiene que aplicar una prueba no paramétrica, siendo para el presente caso la prueba Rho de Spearman.

## 4.2. Contraste de hipótesis

En ese sentido, se comprobará las hipótesis empleando la prueba de Correlación Rho de Spearman, debido a lo encontrado en la prueba de normalidad, lo que indica que la muestra no tiene una distribución normal. Además, en la tabla 2 se muestra los valores para interpretar el grado de correlación.

**Tabla 2.** *Valores para interpretar la Correlación*

Rango	Relación
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.26 a -0.50	Correlación negativa media
-0.11 a -0.25	Correlación negativa débil
-0.01 a -0.10	Correlación negativa muy débil
0.00	No existe correlación alguna entre las variables
0.00 a 0.10	Correlación positiva muy débil
0.11 a 0.25	Correlación positiva débil
0.26 a 0.50	Correlación positiva media
0.51 a 0.75	Correlación positiva considerable
0.76 a 0.90	Correlación positiva muy fuerte
0.91 a 1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Hernández y Mendoza (2018, p.346).

#### 4.2.1. Hipótesis general

**H<sub>0</sub>:** No existe relación significativa entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

**H<sub>a</sub>:** Existe relación significativa entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

#### Regla de decisión

Sig. bilateral es  $>0.05$ , acepta la H<sub>0</sub> y se rechaza la H<sub>a</sub>.

Sig. bilateral es  $<0.05$ , acepta la H<sub>a</sub> y se rechaza la H<sub>0</sub>.

**Tabla 3.** *Correlación para la Hipótesis General*

			Planificación financiera	Rentabilidad
	Planificación financiera	Correlación	1,000	,884**
		Sig. bilateral	.	,000
		N	30	30
Rho de Spearman	Rentabilidad	Correlación	,884**	1,000
		Sig. bilateral	,000	.
		N	30	30

Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:** De conformidad con la tabla 3, se halló un Rho de Spearman = 0.884, significando que existe una correlación positiva muy fuerte entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas del sector ferretero del distrito de Huamanga. Además, se encontró un p valor = 0.000, que es  $<0.05$ , por ende, se acepta la H<sub>a</sub> y se rechaza la H<sub>0</sub>; es decir, existe relación significativa entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

#### 4.2.2. Hipótesis específica 1

**H<sub>0</sub>:** No existe relación significativa entre el diagnóstico situacional y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

**H<sub>a</sub>:** Existe relación significativa entre el diagnóstico situacional y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

#### Regla de decisión

Sig. bilateral es  $>0.05$ , acepta la H<sub>0</sub> y se rechaza la H<sub>a</sub>.

Sig. bilateral es  $<0.05$ , acepta la H<sub>a</sub> y se rechaza la H<sub>0</sub>.

**Tabla 4.** *Correlación para la Hipótesis Específica 1*

			Diagnóstico situacional	Rentabilidad
	Diagnóstico situacional	Correlación	1,000	,953**
		Sig. bilateral	.	,000
		N	30	30
Rho de Spearman	Rentabilidad	Correlación	,953**	1,000
		Sig. bilateral	,000	.
		N	30	30

Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:** De conformidad con la tabla 4, se halló un Rho de Spearman = 0.953, significando que existe una correlación positiva perfecta entre el diagnóstico situacional y la rentabilidad en las empresas del sector ferretero del distrito de Huamanga. Además, se encontró un p valor = 0.000, que es  $<0.05$ , por ende, se acepta la H<sub>a</sub> y se rechaza la H<sub>0</sub>; es decir, existe relación significativa entre el diagnóstico situacional y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

### 4.2.3. Hipótesis específica 2

**H<sub>0</sub>:** No existe relación significativa entre las políticas financieras y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

**H<sub>a</sub>:** Existe relación significativa entre las políticas financieras y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

#### Regla de decisión

Sig. bilateral es >0.05, acepta la H<sub>0</sub> y se rechaza la H<sub>a</sub>.

Sig. bilateral es <0.05, acepta la H<sub>a</sub> y se rechaza la H<sub>0</sub>.

**Tabla 5.** *Correlación para la Hipótesis Específica 2*

			Políticas financieras	Rentabilidad
	Políticas financieras	Correlación	1,000	,939**
		Sig. bilateral	.	,000
		N	30	30
Rho de Spearman	Rentabilidad	Correlación	,939**	1,000
		Sig. bilateral	,000	.
		N	30	30

Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:** De conformidad con la tabla 5, se halló un Rho de Spearman = 0.939, significando que existe una correlación positiva perfecta entre las políticas financieras y la rentabilidad en las empresas del sector ferretero del distrito de Huamanga. Además, se encontró un p valor = 0.000, que es <0.05, por ende, se acepta la H<sub>a</sub> y se rechaza la H<sub>0</sub>; es decir, existe relación significativa entre las políticas financieras y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

#### 4.2.4. Hipótesis específica 3

**H<sub>0</sub>:** No existe relación significativa entre la formulación del presupuesto y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

**H<sub>a</sub>:** Existe relación significativa entre la formulación del presupuesto y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

#### Regla de decisión

Sig. bilateral es  $>0.05$ , acepta la H<sub>0</sub> y se rechaza la H<sub>a</sub>.

Sig. bilateral es  $<0.05$ , acepta la H<sub>a</sub> y se rechaza la H<sub>0</sub>.

**Tabla 6.** *Correlación para la Hipótesis Específica 3*

			Formulación del presupuesto	Rentabilidad
	Formulación del presupuesto	Correlación	1,000	,742**
		Sig. bilateral	.	,000
		N	30	30
Rho de Spearman	Rentabilidad	Correlación	,742**	1,000
		Sig. bilateral	,000	.
		N	30	30

Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:** De conformidad con la tabla 6, se halló un Rho de Spearman = 0.742, significando que existe una correlación positiva muy fuerte entre la formulación del presupuesto y la rentabilidad en las empresas del sector ferretero del distrito de Huamanga. Además, se encontró un p valor = 0.000, que es  $<0.05$ , por ende, se acepta la H<sub>a</sub> y se rechaza la H<sub>0</sub>; es decir, existe relación significativa entre la formulación del presupuesto y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.



## V. DISCUSIÓN

Para discutir la validez de los resultados que se han obtenido, es importante señalar el principal objetivo del estudio: Determinar la relación entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

Respecto a la confiabilidad de los instrumentos, se dieron por medio del coeficiente Alfa de Cronbach, mostrando un valor de 0.944 para la variable planificación financiera y un valor de 0.929 para la variable rentabilidad, donde cada instrumento contiene 12 ítems. En ese sentido, el instrumento presenta una confiabilidad excelente, por ende, se afirma que el estudio resulta ser confiable.

### HIPÓTESIS GENERAL

De acuerdo al resultado encontrado a partir de contrastar la hipótesis general, se evidencio un Rho de Spearman = 0.884, significando que existe una correlación positiva muy fuerte entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas del sector ferretero del distrito de Huamanga. Además, se evidencio un p valor = 0.000, que es  $<0.05$ , por ende, se puede afirmar que existe una relación significativa entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

En ese sentido, la tabla 10 y grafico 4, muestra que el 23,3% de los trabajadores se encuentra de acuerdo y un 33,3% se encuentra totalmente de acuerdo en que el pronóstico de ventas permite calcular el aproximado de las ventas e ingresos que tiene que genera la empresa para una mejorar planificación financiera.

Estos resultados, son semejantes a los que encontró Quiroz (2020) cuyo objetivo primordial fue determinar cómo la planificación financiera tiene relación con la rentabilidad de las empresas de combustible, distrito de Lurigancho, encontrando como principal resultado un Rho de Spearman = 1.000, lo cual indica una correlación positiva perfecta y un valor de  $p = 0.000$ , lo cual es  $<0,05$ , aceptando la hipótesis formulada en el estudio. Por consiguiente, concluyó que es fundamental contar con un plan financiero a fin de poder reducir los gastos, donde se analiza que gastos han beneficiado a la empresa.

## **HIPÓTESIS ESPECIFICA 1**

En concordancia al resultado encontrado a partir de contrastar la hipótesis específica 1, se evidencio un Rho de Spearman = 0.953, significando que existe una correlación positiva perfecta entre el diagnóstico situacional y la rentabilidad en las empresas del sector ferretero del distrito de Huamanga. Además, se evidencio un p valor = 0.000, que es  $<0.05$ , por ende, se puede afirmar que existe relación significativa entre el diagnóstico situacional y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

En ese contexto, la tabla 7 y grafico 1, muestra que el 23,3% de los trabajadores se encuentran de acuerdo y un 30,0% se encuentran totalmente de acuerdo en que los gastos muestran todos los desembolsos necesarios que la empresa cumple fuera del proceso de fabricación y poder realizar sus actividades proyectadas, las cuales son reflejas en el diagnostico situacional.

Asimismo, la tabla 9 y grafico 3, muestra que el 23,3% de los trabajadores se encuentra de acuerdo y un 43,3% se encuentra totalmente de acuerdo en que las herramientas de evaluación permiten identificar la actual situación en la cual se encuentra la empresa y sustentan la realidad presentada en el diagnostico situacional.

Lo encontrado, es concordante con lo reportado por Molina y Muñiz (2019) cuyo objetivo primordial fue establecer la relación existente entre la planificación financiera y rentabilidad en las empresas del rubro ferretero del distrito de San Sebastián, departamento de Cusco, los autores concluyeron que realizar un diagnóstico situacional tiene una influencia en la rentabilidad a corto y largo plazo de las ferreterías.

## **HIPÓTESIS ESPECIFICA 2**

De acuerdo al resultado encontrado a partir de contrastar la hipótesis específica 2, se evidencio un Rho de Spearman = 0.939, significando que existe una correlación positiva perfecta entre las políticas financieras y la rentabilidad en las empresas del sector ferretero del distrito de Huamanga. Además, se evidencio un p valor = 0.000, que es  $<0.05$ , por ende, se puede afirmar que existe relación significativa entre las

políticas financieras y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

En ese sentido, la tabla 12 y gráfico 6, muestra que el 20,0% de los trabajadores se encuentran de acuerdo y un 36,7% se encuentra totalmente de acuerdo en que el compromiso financiero permite asumir la responsabilidad de cubrir ciertos gastos de la empresa para ello es importante establecer políticas financieras orientadas a garantizar el equilibrio de la liquidez.

Estos resultados concuerdan con lo hallado por Mariscal y Quispe (2019) cuyo objetivo primordial fue determinar de qué forma la planificación financiera incide en la rentabilidad de la compañía MAFECO SAC, los investigadores concluyeron que la planificación presente varias deficiencias en su elaboración, ya que es elaborada de manera incorrecta, por ende, recomienda que se deben establecer estrategias y políticas financieras.

Igualmente, se asemeja a lo reportado por Leveau, Mas, Mestanza y Rojas (2019) cuyo objetivo primordial fue determinar de qué manera la planificación financiera incide en la rentabilidad de Negocios Alto Amazonas EIRL, donde los investigadores concluyeron que la planificación de la empresa consiste en la programación, monitoreo y organización, el cual se cumple en un 33.36%.

### **HIPÓTESIS ESPECIFICA 3**

En concordancia al resultado encontrado a partir de contrastar la hipótesis específica 3, se evidenció  $Rho$  de Spearman = 0.742, significando que existe una correlación positiva muy fuerte entre la formulación del presupuesto y la rentabilidad en las empresas del sector ferretero del distrito de Huamanga. Además, se evidenció un  $p$  valor = 0.000, que es  $<0.05$ , por ende, se puede afirmar que existe relación significativa entre la formulación del presupuesto y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.

Por consiguiente, la tabla 13 y gráfico 7, muestra que el 33,3% de los trabajadores se encuentra de acuerdo y un 43,3% se encuentra totalmente de acuerdo en que el presupuesto de operación permite considerar las actividades de producción,

ventas y administración de la empresa encargándose del análisis de datos para una mejor planificación financiera.

Asimismo, la tabla 14 y gráfico 8, muestra que el 20,0% de los trabajadores se encuentran de acuerdo y un 33,3% se encuentra totalmente de acuerdo en que el presupuesto de ventas determina lo que la empresa espera vender en un periodo establecido para una mejor planificación financiera.

Estos resultados son similares a los que reportó Ticona (2018) en su estudio, cuyo objetivo primordial fue determinar de qué manera se relaciona la planificación financiera con la rentabilidad en las empresas del rubro ferretero, distrito de Los Olivos, donde concluyó que cuando la formulación del presupuesto es de importante para las empresas ferreteras, debido a que contribuye en la mejora de la rentabilidad. Además, se debe plasmar como una actividad de los generantes para la realización de planificación de los recursos financieros.

## VI. CONCLUSIONES

Luego de haber obtenido información relevante y suficiente a través del cuestionario aplicado a los trabajadores de las ferreterías del distrito de Huamanga y haber realizado el análisis correspondiente a los resultados podemos concluir en lo siguiente:

1. Teniendo en consideración los resultados obtenidos se determinó que la planificación financiera se relaciona con la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, ya que la planificación financiera permite tener mayores elementos de juicio para el momento de tomar decisiones financieras, las cuales tendrán un impacto en la rentabilidad de las empresas ferreteras.
2. Se determinó que el diagnóstico situacional se relaciona con la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, realizar un análisis con el fin de conocer la actual situación de la empresa es de vital importancia, debido a que permite afrontar los problemas y obtener el máximo provecho a un menor riesgo y costo, lo cual va incidir en la rentabilidad de las empresas. Además, es necesario determinar la capacidad de endeudamiento y establecer el capital máximo en que una empresa puede endeudarse sin poner en riesgo su integridad financiera.
3. Se concluyo que las políticas financieras se relacionan con la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, ya que para mejorar la rentabilidad en las empresas es necesario el diseño de una correcta estructura de financiamiento, esto va permitir el uso adecuado de los recursos de las empresas. Además, es necesario realizar la programación de compras para establecer las acciones correspondientes a fin de poder controlar los inventarios, optimizar costos y controlar la calidad.
4. Finalmente, se determinó la formulación del presupuesto se relaciona con la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, por cuanto, para poder cumplir con los objetivos planteados se tiene que coordinar e integrar las áreas y actividades en las empresas.

## VII. RECOMENDACIONES

Después de haber emitido las conclusiones en las que derivo la investigación, se realizan las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda a los gerentes de las empresas ferreteras la implementación de una adecuada planificación financiera a fin de poder tener un mayor control de las tareas, garantizando de esta forma una mejor solvencia para la empresa. También, se podrá tener un mayor control sobre las finanzas y contar con un panorama mas amplio sobre el negocio va permitir tomar decisiones más acertadas.
2. Se sugiere a las empresas ferreteras que, para tener una mayor rentabilidad, se debe realizar un diagnóstico situacional de manera más continua a fin de poder afrontar los problemas de manera oportuna y poder reducir de esta forma los riesgos y costos. Además, la utilización de herramientas de evaluación le va permitir a las empresas poder identificar la actual situación en la cual la organización se encuentra.
3. Se recomienda a los gerentes establecer políticas de financiamiento de manera adecuada, lo cual va permitir administrar correctamente los recursos líquidos de la empresa y se podrá cumplir de manera oportuna con los compromisos. También, es de vital importancia realizar el pronostico de ventas a fin de poder calcular las ventas e ingresos que se tienen que generar en las empresas para mejorar la planificación financiera.
4. Se sugiere el uso de herramientas que permitan el cálculo, planificación y formulación de manera anticipada de los gastos e ingresos con el propósito de cumplir con las metas planteadas por la empresa. Además, tener en cuenta el presupuesto de compras a fin de poder limitar la cantidad de mercadería a adquirir, así como el presupuesto de flujo de efectivo, el cual va permitir a los empresarios a realizar las previsiones necesarias sobre las entradas y salidas de efectivo.

## REFERENCIAS

- Aguirre Sajami, C. R., Barona Meza, C. M., & Dávila Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista.upeu.edu*. Obtenido de [https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/view/1396](https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396)
- Apaza Meza, M. (2020). *Análisis financiero para la toma de decisiones*. Lima: Instituto Pacífico SAC.
- Arias Gonzáles, J. L. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Arequipa: Enfoques Consulting EIRLL.
- Aristizabal Alzate, N., Ariza Antonio, C. J., Cárdenas Barón, O. J., & Lozada Peñaranda, H. D. (2017). *La planeación financiera como herramienta a largo plazo del mejoramiento financiero*. Bogotá. Obtenido de <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/14592/4/TDG%20Final.pdf>
- Baena Paz, G. (2017). *Metodología de la Investigación*. Grupo Patria.
- Belloso Araujo, L., Fernández Fernández, N., & Álvarez Machado, D. (2021). Rentabilidad en las empresas de construcción y montaje. *IPSA Scientia*. Obtenido de <https://latinjournal.org/index.php/ipsa/article/view/1055/814>
- Cabezas Mejía, E., Andrade Naranjo, D., & Torres Santamaría, J. (2018). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Sangolquí: Comisión Editorial de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.
- Carrión Granda, C. G. (2017). *La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Enrique Ullauri Materiales de Construcción CIA LTDA, Ciudad de Cantamayo, Provincia de Loja*. Riobamba. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/6232>
- Castro Chango, K. N. (2020). *La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Bluecorp SA, año 2021*. Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/15613>

- Devore, J. L. (2021). *Probabilidad y estadística para ingeniería y ciencias*. México DF: Cengage Learning.
- García Merino, L. S., Olivos Romero, F. G., Galvez Díaz, N., Villanueva Calderon, J. A., & Marín del Aguila, W. T. (2021). *Estadística aplicada a la investigación científica*. IIMA: Papyrus Ediciones E.I.R.L.
- Gómez Mejías, A. E., Cerrada Valero, R., & Rangel Vasquez, R. E. (2017). Validez del material educativo de un programa de educación. *Revista Venezolana de Educación*. Obtenido de <http://www.saber.ula.ve/bitstream/handle/123456789/44878/art10.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. D. (2014). *Metodología de la investigación*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- Hernandez, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Rutas cuantitativas, cualitativas y mixtas*. México: Mc Graw Hill.
- Huillcapi, S., & Gallegos, D. (2020). Importancia del diagnóstico situacional de la empresa. *Revista Espacios*, 41(40). Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a20v41n40/a20v41n40p02.pdf>
- Landivar Moreno, N. C. (2017). *Planificación operativa financiera para la empresa Quidawi SRL*. Sucre. Obtenido de <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1034/1/2017-064T-EC04.pdf>
- Leveau Martínez, S., Mas Vásquez, D., Mestanza Bardález, R., & Rojas Linares, C. D. (2019). *Planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Negocios Alto Amazonas E.I.R.L., Tarapoto 2017 – 2018*. Tesis de Pregrado. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/35857>
- Mariscal Nolasco, E., & Quispe Quispe, L. M. (2019). *Planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de Distribuciones MAFECO S.A.C. del distrito de San Jerónimo-Cusco, periodo 2019*. Tesis de Pregrado. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/59858>



- Molina Hinojosa, R., & Muñiz Duran, F. (2019). *Planificación financiera y rentabilidad en las ferreterías del distrito de San Sebastián-Cusco, periodo 2019*. Tesis de Pregrado. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/64440>
- Muñoz Rocha, C. I. (2016). *Metodología de la investigación*. OXFORD.
- Ordoñez Ordoñez, J., Noles Aguilar, D., & Soto González, C. O. (2021). La planificación financiera como herramienta sustancial para medir la rentabilidad empresarial. Caso Dekautopartes S.A ciudad de Machala. *Digital Publisher*, 6(6). Obtenido de [https://www.593dp.com/index.php/593\\_Digital\\_Publisher/article/view/754/830](https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/754/830)
- Parreño Urquiza, Á. (2016). *Metodología de investigación en salud*. Lima: Instituto de Investigaciones.
- Quiroa, M. (2020). Analisis situacional. *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-situacional.html>
- Quiroz Soto, G. G. (2020). *Planificación Financiera y su Incidencia en la Rentabilidad de las Empresas de Combustibles del Distrito de Lurigancho – Chosica, año 2020*. Tesis de Pregrado, Lima. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/69867>
- Ramírez Casco, A., Berrones Paguay, A., & Calderón Moran, E. (2021). La planificación financiera como herramienta para el desarrollo empresarial post Covid. *Polo del Conocimiento*, 6(3). Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7926873>
- Rios, R. (2017). *Metodología para la investigación*. Servicios Académicos Intercontinentales S.L.
- Salazar Tenelanda, M. V., Alvear Haro, P. F., & Sampedro Redrobán, M. C. (2019). La planeación financiera como herramienta de gestión para mejorar la rentabilidad en las instituciones financieras. *Cienciadigital.org*. Obtenido de <https://cienciadigital.org/revistacienciadigital2/index.php/CienciaDigital/article/view/487/1126>

- Sánchez Carlessi, H., Reyes Romero, C., & Mejía Sáenz, K. (2018). *Manual de términos en investigación científica, tecnológica y humanística*. Lima: Universidad Ricardo Palma.
- Tanaka Nakasone, G. (2016). *Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para el Perú*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Ticona Huancoillo, Y. R. (2018). *Planificación Financiera y su relación con la rentabilidad en las ferreterías del distrito de Los Olivos, periodo 2017*. Tesis de Pregrado. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/32863>
- Valle Núñez, A. P. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(3). Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202020000300160](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000300160)

## ANEXOS

### Anexo 1: Operacionalización de las variables

LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS FERRETERAS DEL DISTRITO DE HUAMANGA, AYACUCHO, 2021					
HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Existe relación significativa entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.	Planificación financiera	Es el proceso de elaboración de los diagnósticos, políticas y presupuestos con respecto a las actividades financieras. Esto asegura que las políticas financieras y de inversión sean efectivos y adecuadas (Apaza, 2020, p.180).	La variable planificación financiera será medida a través de sus dimensiones e indicadores aplicando un cuestionario de tipo Likert.	Diagnostico situacional	Identificar los problemas
					Analizar los problemas
					Herramientas de evaluación
				Políticas financieras	Pronóstico de ventas
					Programación de compras
					Compromisos financieros

				Formulación del presupuesto	Clasificación del presupuesto
					Presupuestos de ventas
					Presupuesto de compras
					Presupuesto de flujo de efectivo
					Presupuestos de producción
					Presupuesto maestro
Existe relación significativa entre el diagnóstico situacional y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.	Rentabilidad	Consiste en la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con las ventas, los activos y el patrimonio. Estos coeficientes evalúan la capacidad de una empresa para generar ganancias, utilidades y flujos de efectivo	La variable rentabilidad será medida a través de sus dimensiones e indicadores aplicando un cuestionario de tipo Likert.	Rotación de activos	ingresos por ventas
Existe relación significativa entre las políticas					
				Rentabilidad de las ventas netas	Situación de la empresa

<p>financieras y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.</p>		<p>con relación a algunas métricas, a menudo la cantidad de dinero invertido. Destacan la eficacia con la que se gestiona la rentabilidad de una empresa (Apaza, 2020, p.135).</p>			<p>Ratio de utilidad</p>
<p>Existe relación significativa entre la formulación del presupuesto y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.</p>				<p>Rentabilidad neta de las inversiones</p>	<p>Calidad de inversiones</p>
					<p>Eficacia de inversión</p>
				<p>Rentabilidad neta del patrimonio</p>	<p>Utilidad por acción</p>
					<p>Patrimonio</p>
					<p>Reinversión</p>

**Anexo 2: Matriz de consistencia**

LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS FERRETERAS DEL DISTRITO DE HUAMANGA, AYACUCHO, 2021			
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	METODOLOGÍA
¿Cuál es la relación entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021?	Determinar la relación entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.	Existe relación significativa entre la planificación financiera y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.	<p><b>Enfoque:</b></p> <p>Cuantitativo</p> <p><b>Tipo de estudio:</b></p> <p>Básica</p> <p><b>Diseño de estudio:</b></p> <p>No Experimental de corte transversal</p> <p><b>Nivel de estudio:</b></p> <p>Descriptivo-Correlacional</p> <p><b>Población:</b></p> <p>30 empleados de 12 empresas</p> <p><b>Muestra:</b></p>
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	
<p>¿Cuál es la relación entre el diagnóstico situacional y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021?</p> <p>¿Cuál es la relación entre las políticas financieras y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021?</p>	<p>Determinar la relación entre el diagnóstico situacional y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.</p> <p>Determinar la relación entre las políticas financieras y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.</p>	<p>Existe relación significativa entre el diagnóstico situacional y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.</p> <p>Existe relación significativa entre las políticas financieras y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.</p>	

<p>¿Cuál es la relación entre la formulación del presupuesto y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021?</p>	<p>Determinar la relación entre la formulación del presupuesto y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.</p>	<p>Existe relación significativa entre la formulación del presupuesto y la rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021.</p>	<p>30 empleados de 12 empresas</p> <p><b>Técnica:</b></p> <p>Encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b></p> <p>Cuestionario</p>
---	---	--	--

### Anexo 3: Instrumento de recolección de datos

#### **CUESTIONARIO SOBRE PLANIFICACIÓN FINANCIERA**

Estimado(a) trabajador(a) reciba mis saludos, el presente cuestionario es parte de un estudio que tiene como propósito obtener información para poder elaborar una tesis acerca de “La planificación financiera y la rentabilidad en las empresas Ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021”.

Por consiguiente, solicito su colaboración para que usted responda con sinceridad el presente, que es confidencial y de carácter anónimo.

Por favor, exprese con sinceridad marcando con “X” en una sola casilla, conforme a la siguiente escala:

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

PLANIFICACIÓN FINANCIERA						
Nro.	Ítems	1	2	3	4	5
Dimensión 1: Diagnostico situacional						
1	Los gastos muestran todos los desembolsos necesarios que la empresa cumple fuera del proceso de fabricación y poder realizar sus actividades proyectadas, las cuales son reflejas en el diagnostico situacional					
2	La capacidad de endeudamiento determina el máximo capital que una empresa se puede endeudar sin poner en riesgo su integridad financiera que debe considerarse para el diagnóstico situacional.					
3	Las herramientas de evaluación permiten identificar la situación actual de la empresa y sustentan la realidad presentada en el diagnostico situacional.					
Dimensión 2: Políticas financieras						



4	El pronóstico de ventas permite calcular el aproximado de las ventas e ingresos que tiene que genera la empresa para una mejorar planificación financiera.					
5	La programación de compras determina las acciones a realizar a fin de controlar los inventarios, optimizar costos y controlar la calidad para una mejor planificación financiera.					
6	El compromiso financiero permite asumir la responsabilidad de cubrir ciertos gastos de la empresa para ello es importante establecer políticas financieras orientadas a garantizar el equilibrio de la liquidez.					
Dimensión 3: Formulación del presupuesto						
7	El presupuesto de operación permite considerar las actividades de producción, ventas y administración de la empresa encargándose del análisis de datos para una mejor planificación financiera.					
8	El presupuesto de ventas determina lo que la empresa espera vender en un periodo establecido para una mejor planificación financiera.					
9	El presupuesto de compras permite limitar la cantidad de materia prima que adquiera la empresa para una mejor planificación financiera.					
10	El presupuesto de flujo de efectivo permite realizar previsiones de entradas y salidas de efectivo, una previsión estimada del dinero que va a disponer una empresa durante un tiempo determinado y forma parte de la planificación financiera.					
11	El presupuesto de producción determina el nivel de producción que la empresa espera realizar, consiste en calcular cuánto costará fabricar la cantidad de productos que se espera vender que debe estar respaldado por la planificación financiera.					
12	El presupuesto maestro es aquel documento que aúna los presupuestos operativo y financiero, muestra la planificación global de proyectos y actividades que la empresa espera realizar, debe estar sustentada con la planificación financiera.					

## CUESTIONARIO SOBRE RENTABILIDAD

Estimado(a) trabajador(a) reciba mis saludos, el presente cuestionario es parte de un estudio que tiene como propósito obtener información para poder elaborar una tesis acerca de “La planificación financiera y la rentabilidad en las empresas Ferreteras del distrito de Huamanga, Ayacucho, 2021”.

Por consiguiente, solicito su colaboración para que usted responda con sinceridad el presente, que es confidencial y de carácter anónimo.

Por favor, exprese con sinceridad marcando con “X” en una sola casilla, conforme a la siguiente escala:

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

RENTABILIDAD						
Nro.	Ítems	1	2	3	4	5
Dimensión 1: Rotación de activos						
1	Los ingresos por ventas determinan los ingresos originados en las inversiones financiera o ganancias procedentes de su venta que contribuye en la rentabilidad de la empresa.					
2	Las inversiones permiten utilizar recursos productivos o de capital a fin de obtener beneficios que contribuyan a la rentabilidad de la empresa.					
3	Las inversiones permiten obtener libertad financiera que contribuye a la rentabilidad de la empresa.					
Dimensión 2: Rentabilidad de las ventas netas						
4	La situación financiera muestra el estado de la empresa, lo cual se analiza de manera interna y externa para una mejor toma de decisiones que contribuya a la rentabilidad.					

5	El ratio de utilidad neta permite medir el grado de solvencia, tienen que verificar si tendrá la capacidad de cancelar sus deudas en la fecha de vencimiento y por ende determina el grado de rentabilidad.					
6	El ratio de utilidad bruta permite medir el porcentaje de ingresos obtenidos en relación a los costos necesarios para generarla a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.					
Dimensión 3: Rentabilidad neta de las inversiones						
7	La calidad de inversión permite satisfacer los intereses de la empresa empleando de manera eficiente los recursos y de esta forma se contribuye a una mejor rentabilidad.					
8	La eficacia de inversión permite proyectar las inversiones considerando las oportunidades del mercado a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.					
Dimensión 4: Rentabilidad neta del patrimonio						
9	La utilidad por acción permite evaluar el desempeño y la rentabilidad en un plazo determinado.					
10	El patrimonio es determinado por el conjunto de bienes, derechos y obligaciones con los que cuenta una empresa, los que utiliza a fin lograr mejorar la rentabilidad.					
11	La reinversión permite utilizar las ganancias o los beneficios en la empresa mediante la compra de bienes o servicios para beneficio de la empresa y por ende de mejorar la rentabilidad.					
12	La reinversión permite ahorrar tiempo y es una opción simple que podrán hacerse mediante aumentos efectivos de capital y lograr mejorar las condiciones de la empresa a fin de mejorar la rentabilidad.					

## Anexo 4: Validación del instrumento

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1</b>								
1	<b>DIAGNÓSTICO SITUACIONAL</b>							
a	Los gastos muestran todos los desembolsos necesarios que la empresa cumple fuera del proceso de fabricación y poder realizar sus actividades proyectadas, los cuales son reflejados en el diagnóstico situacional.	X		X		X		
b	La capacidad de endeudamiento determina el máximo capital que una empresa se puede endeudar sin poner en riesgo su integridad financiera que debe considerarse para el diagnóstico situacional.	X		X		X		
c	Las herramientas de evaluación permiten realizar un adecuado diagnóstico situacional.	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2</b>								
2	<b>POLÍTICAS FINANCIERAS</b>							
a	El pronóstico de ventas permite calcular el aproximado de las ventas e ingresos que tiene que generar la empresa para una mejor planificación financiera.	X		X		X		
b	La programación de compras determina las acciones a realizar a fin de controlar los inventarios, optimizar costos y controlar la calidad para una mejor planificación financiera.	X		X		X		
c	El compromiso financiero permite asumir la responsabilidad de cubrir ciertos gastos de la empresa pero ello es importante establecer políticas financieras orientadas a garantizar el equilibrio de la liquidez.	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 3</b>								
3	<b>FORMULACIÓN DEL PRESUPUESTO</b>							
a	El presupuesto de operación permite considerar las actividades de producción, ventas y administración de la empresa encargándose del análisis de datos para una mejor planificación financiera.	X		X		X		
b	El presupuesto de ventas determina lo que la empresa espera vender en un periodo establecido para una mejor planificación financiera.	X		X		X		
c	El presupuesto de compras permite limitar la cantidad de materia prima que adquiere la empresa para una mejor planificación financiera.	X		X		X		
d	El presupuesto de flujo de efectivo permite realizar previsiones de entradas y salidas de efectivo, una precisión estimada del dinero que va a disponer una empresa durante un tiempo determinado y forma parte de la planificación financiera.	X		X		X		
e	El presupuesto de producción determina el nivel de producción que la empresa espera realizar, consiste en calcular cuánto costará fabricar la cantidad de productos que se espera vender que debe estar respaldado por la planificación financiera.	X		X		X		
f	El presupuesto maestro es aquel documento que reúne los presupuestos operativo y financiero, muestra la planificación global de proyectos y actividades que la empresa espera realizar, debe estar sustentada con la planificación financiera.	X		X		X		

<b>DIMENSIÓN 4</b>								
4	<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS</b>							
a	Los ingresos por ventas determinan los ingresos originados en las inversiones financieras o ganancias procedentes de su venta que contribuye en la rentabilidad de la empresa.	X		X		X		
b	Las inversiones permiten utilizar recursos productivos o de capital a fin de obtener beneficios que contribuyan a la rentabilidad de la empresa.	X		X		X		
c	Las inversiones permiten obtener libertad financiera que contribuye a la rentabilidad de la empresa.	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 5</b>								
5	<b>RENTABILIDAD DE LAS VENTAS NETAS</b>							
a	La situación financiera muestra el estado de la empresa, lo cual se analiza de manera interna y externa para una mejor toma de decisiones que contribuya a la rentabilidad.	X		X		X		
b	El ratio de utilidad neta permite medir el grado de solvencia, tienen que verificar si tendrá la capacidad de cancelar sus deudas en la fecha de vencimiento y por ende determina el grado de rentabilidad.	X		X		X		
c	El ratio de utilidad bruta permite medir el porcentaje de ingresos obtenidos en relación a los costos necesarios para generarlos a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 6</b>								
6	<b>RENTABILIDAD NETA DE LAS INVERSIONES</b>							
a	La calidad de inversión permite satisfacer los intereses de la empresa empleando de manera eficiente los recursos y de esta forma se contribuye a una mejor rentabilidad.	X		X		X		
b	La eficacia de inversión permite proyectar las inversiones considerando las oportunidades del mercado a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 7</b>								
7	<b>RENTABILIDAD NETA DEL PATRIMONIO</b>							
a	La utilidad por acción permite evaluar el desempeño y la rentabilidad en un plazo determinado.	X		X		X		
b	El patrimonio es determinado por el conjunto de bienes, derechos y obligaciones con los que cuenta una empresa, los que utiliza a fin de lograr mejorar la rentabilidad.	X		X		X		
c	La reinversión permite ahorrar tiempo y es una opción simple que podrán hacerse mediante aumentos efectivos de capital y lograr mejorar la rentabilidad.	X		X		X		
d	La reinversión permite ahorrar tiempo y es una opción simple que podrán hacerse mediante aumentos efectivos de capital y lograr mejorar la rentabilidad.	X		X		X		

## Respuesta del validador 1: Dr. PEDRO CONSTANTE COSTILLA CASTILLO



Cristel Meneses Gamboa <cristel2129@gmail.com>  
para mí \*

----- Mensaje reenviado -----

De: **PEDRO CONSTANTE COSTILLA CASTILLO** <pcostilla@ucv.edu.pe>  
Fecha: El mié, 23 de feb. de 2022 a las(s) 13:40  
Asunto: Re: Validacion de cuestionario  
Para: Cristel Meneses Gamboa <cristel2129@gmail.com>

OK

El mié, 23 feb 2022 a las 1:40, Cristel Meneses Gamboa (<cristel2129@gmail.com>) escribió:  
Muy buenas noches disculpen la molestia ahí le envío mi cuestionario para que lo puedan validar y poder continuar con el proceso de tesis, muchas gracias de antemano.



Dr. Pedro Costilla Castillo | DTC  
EP de Contabilidad | Campus Los Olivos  
T. +51(1)2024342 Anexo 2040  
Av. Alfredo Mendocino 6232, Los Olivos  
<https://www.uca.edu.pe/0000-0002-1727-9883>



Observaciones (precisar si hay suficiencia):\_ EXISTE SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable    Aplicable después de corregir    No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. COSTILLA CASTILLO PEDRO   DNI: 09925834

Especialidad del validador: DOCTOR EN ADMINISTRACION

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.  
<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

Lima, 23 de febrero del 2022

FIRMADO

Firma del Experto Informante.

## Respuesta del validador 2: Dr. PATRICIA PADILLA VENTO

Cristel Meneses Gamboa <cristel2129@gmail.com>  
para mí \*

----- Mensaje reenviado -----

De: **PATRICIA PADILLA VENTO** <vpadilla@ucv.edu.pe>  
Fecha: El vie, 25 de feb. de 2022 a las(s) 12:03  
Asunto: Re: Validacion de cuestionario  
Para: Cristel Meneses Gamboa <cristel2129@gmail.com>

Sirva el presente para saludarla y a la vez comunico a usted, que el instrumento de su investigación tiene el V°B°

DNI 09402744  
Dra. en Contabilidad

Saludos cordiales

El mié, 23 feb 2022 a las 1:40, Cristel Meneses Gamboa (<cristel2129@gmail.com>) escribió:  
Muy buenas noches disculpen la molestia ahí le envío mi cuestionario para que lo puedan validar y poder continuar con el proceso de tesis, muchas gracias de antemano.



Dra. Patricia Padilla Vento |  
E.P de Contabilidad  
<https://revid.org/0000-0002-2161-2303>  
Telf. +51(1)2024342 Anexo 2179 | Cel. 987638101

## Respuesta del validador 3: Dr. ALBERTO ALVAREZ LOPEZ

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [ X ]       Aplicable después de corregir [ ]       No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. ALVAREZ LOPEZ ALBERTO

DNI:....10690346.....

Especialidad del validador:.....AUDITORIA.....

Lima, 21 de Marzo del 2022

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.

## **Anexo 4:** Análisis de confiabilidad y descriptivo

### **Análisis de confiabilidad del instrumento**

Para conocer la fiabilidad del instrumento, se aplicó la técnica de Alfa de Cronbach. El instrumento se conformó por 12 ítems y la muestra correspondió a 30 empleados de 12 empresas ferreteras.

**Tabla 7.** *Resumen de Procesamiento de Casos para Planificación Financiera*

		N	Porcentaje
Casos	Valido	30	100.0
	Excluido	0	0
	Total	30	100.0

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 8.** *Alfa de Cronbach para la Variable Planificación Financiera*

Estadística de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N
,944	12

Fuente: Elaboración propia

### **Interpretación**

Con el propósito de garantizar la fiabilidad del instrumento, se consideró que el valor del coeficiente sea  $\geq 0.700$ , lo que significa que es aceptable. En ese sentido, el valor obtenido fue de 0.944, lo que significa que el cuestionario posee una fiabilidad excelente.

Por otro lado, se consideró importante presentar la estadística por elementos de la variable planificación financiera, donde en la tabla 3 se observa el coeficiente a obtener en el caso que se suprima alguno de los elementos.

**Tabla 9. Estadística del Total de Elementos de la Variable Planificación Financiera**

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Los gastos muestran todos los desembolsos necesarios que la empresa cumple fuera del proceso de fabricación y poder realizar sus actividades proyectadas, las cuales son reflejas en el diagnóstico situacional.	44,07	59,030	,797	,937
La capacidad de endeudamiento determina el máximo capital que una empresa se puede endeudar sin poner en riesgo su integridad financiera que debe considerarse para el diagnóstico situacional.	43,83	59,040	,858	,935
Las herramientas de evaluación permiten identificar la situación actual de la empresa y sustentan la realidad presentada en el diagnóstico situacional.	43,73	60,823	,744	,939
El pronóstico de ventas permite calcular el aproximado de las ventas e ingresos que tiene que genera la empresa para una mejor planificación financiera.	43,93	58,271	,949	,932
La programación de compras determina las acciones a realizar a fin de controlar los inventarios, optimizar costos y controlar la calidad para una mejor planificación financiera.	43,87	58,602	,915	,933
El compromiso financiero permite asumir la responsabilidad de cubrir ciertos gastos de la empresa para ello es importante establecer políticas financieras orientas a garantizar el equilibrio de la liquidez.	43,90	59,197	,849	,935
El presupuesto de operación permite considerar las actividades de producción, ventas y administración de la empresa encargándose del análisis de datos para una mejor planificación financiera.	43,67	64,161	,496	,947
El presupuesto de ventas determina lo que la empresa espera vender en un periodo establecido para una mejor planificación financiera.	44,03	57,826	,828	,936
El presupuesto de compras permite limitar la cantidad de materia prima que adquiera la empresa para una mejor planificación financiera.	44,13	62,395	,569	,945
El presupuesto de flujo de efectivo permite realizar previsiones de entradas y salidas de efectivo, una previsión estimada del dinero que va a disponer una empresa durante un tiempo determinado y forma parte de la planificación financiera.	43,47	66,533	,448	,947
El presupuesto de producción determina el nivel de producción que la empresa espera realizar, consiste en calcular cuánto costará fabricar la cantidad de productos que se espera vender que debe estar respaldado por la planificación financiera.	43,67	63,402	,553	,945
El presupuesto maestro es aquel documento que aúna los presupuestos operativo y financiero, muestra la planificación global de proyectos y actividades que la empresa espera realizar, debe estar sustentada con la planificación financiera.	43,87	59,085	,876	,934



**Tabla 10.** *Resumen de Procesamiento de Casos para Rentabilidad*

		N	Porcentaje
Casos	Valido	30	100.0
	Excluido	0	0
	Total	30	100.0

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 11.** *Alfa de Cronbach para la Variable Rentabilidad*

Estadística de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N
,929	12

Fuente: Elaboración propia

### **Interpretación**

Con el propósito de garantizar la fiabilidad del instrumento, se consideró que el valor del coeficiente sea  $\geq 0.700$ , lo que significa que es aceptable. En ese sentido, el valor obtenido fue de 0.929, lo que significa que el cuestionario posee una fiabilidad excelente.

Por otro lado, se consideró importante presentar la estadística por elementos de la variable rentabilidad, donde en la tabla 6 se observa el coeficiente a obtener en el caso que se suprima alguno de los elementos.

**Tabla 12. Estadística del Total de Elementos de la Variable Rentabilidad**

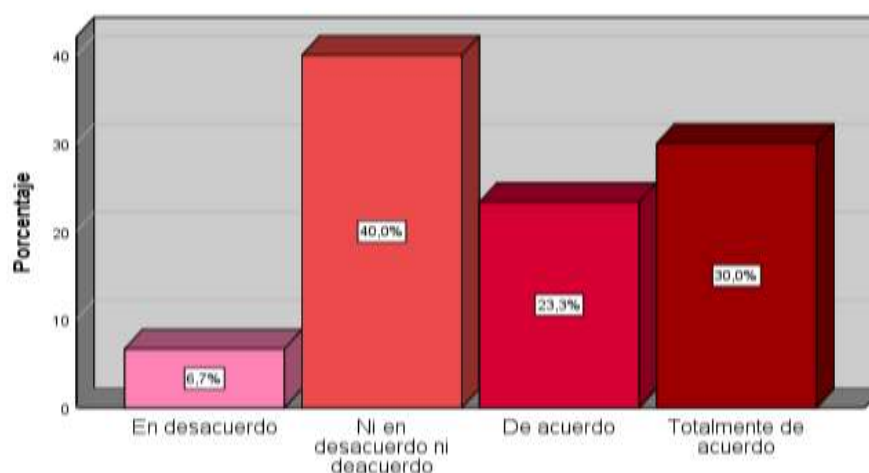
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Los ingresos por ventas determinan los ingresos originados en las inversiones financiera o ganancias procedentes de su venta que contribuye en la rentabilidad de la empresa.	43,97	47,413	,594	,928
Las inversiones permiten utilizar recursos productivos o de capital a fin de obtener beneficios que contribuyan a la rentabilidad de la empresa.	44,17	46,351	,517	,929
Las inversiones permiten obtener libertad financiera que contribuye a la rentabilidad de la empresa.	44,13	43,568	,595	,927
La situación financiera muestra el estado de la empresa, lo cual se analiza de manera interna y externa para una mejor toma de decisiones que contribuya a la rentabilidad.	44,53	46,533	,516	,929
El ratio de utilidad neta permite medir el grado de solvencia, tienen que verificar si tendrá la capacidad de cancelar sus deudas en la fecha de vencimiento y por ende determina el grado de rentabilidad.	44,63	48,654	,320	,934
El ratio de utilidad bruta permite medir el porcentaje de ingresos obtenidos en relación a los costos necesarios para generarla a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.	44,30	39,734	,973	,910
La calidad de inversión permite satisfacer los intereses de la empresa empleando de manera eficiente los recursos y de esta forma se contribuye a una mejor rentabilidad.	44,17	40,764	,876	,915
La eficacia de inversión permite proyectar las inversiones considerando las oportunidades del mercado a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.	44,03	46,723	,363	,936
La utilidad por acción permite evaluar el desempeño y la rentabilidad en un plazo determinado.	44,37	39,826	,883	,914
El patrimonio es determinado por el conjunto de bienes, derechos y obligaciones con los que cuenta una empresa, los que utiliza a fin lograr mejorar la rentabilidad.	44,17	42,006	,797	,919
La reinversión permite utilizar las ganancias o los beneficios en la empresa mediante la compra de bienes o servicios para beneficio de la empresa y por ende de mejorar la rentabilidad.	43,67	63,402	,553	,945
La reinversión permite ahorrar tiempo y es una opción simple que podrán hacerse mediante aumentos efectivos de capital y lograr mejorar las condiciones de la empresa a fin de mejorar la rentabilidad.	43,87	59,085	,876	,934

## Resultados descriptivos

**Tabla 13.** Los gastos muestran todos los desembolsos necesarios que la empresa cumple fuera del proceso de fabricación y poder realizar sus actividades proyectadas, las cuales son reflejas en el diagnostico situacional.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Válido	En desacuerdo	2	6,7%	6,7
	Ni en desacuerdo ni de acuerdo	12	40,0%	46,7
	De acuerdo	7	23,3%	70,0
	Totalmente de acuerdo	9	30,0%	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



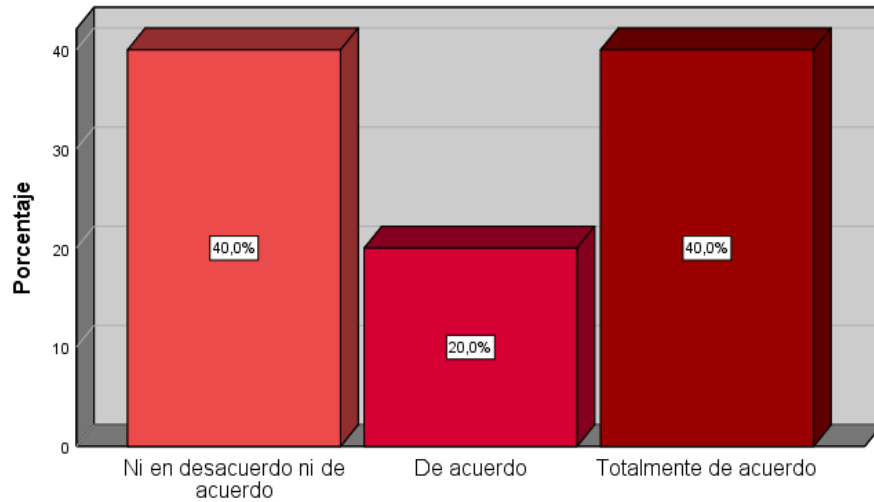
**Gráfico 1.** Los gastos muestran todos los desembolsos necesarios que la empresa cumple fuera del proceso de fabricación y poder realizar sus actividades proyectadas, las cuales son reflejas en el diagnostico situacional.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 7 y grafico 1, se observa que el 6,7% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar en desacuerdo, mientras que el 40,0% señala estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 23,3% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 30,0% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que los gastos muestran todos los desembolsos necesarios que la empresa cumple fuera del proceso de fabricación y poder realizar sus actividades proyectadas, las cuales son reflejas en el diagnostico situacional.

**Tabla 14.** La capacidad de endeudamiento determina el máximo capital que una empresa se puede endeudar sin poner en riesgo su integridad financiera que debe considerarse para el diagnóstico situacional.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	12	40,0%	40,0	40,0
De acuerdo	6	20,0%	20,0	60,0
Totalmente de acuerdo	12	40,0%	40,0	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



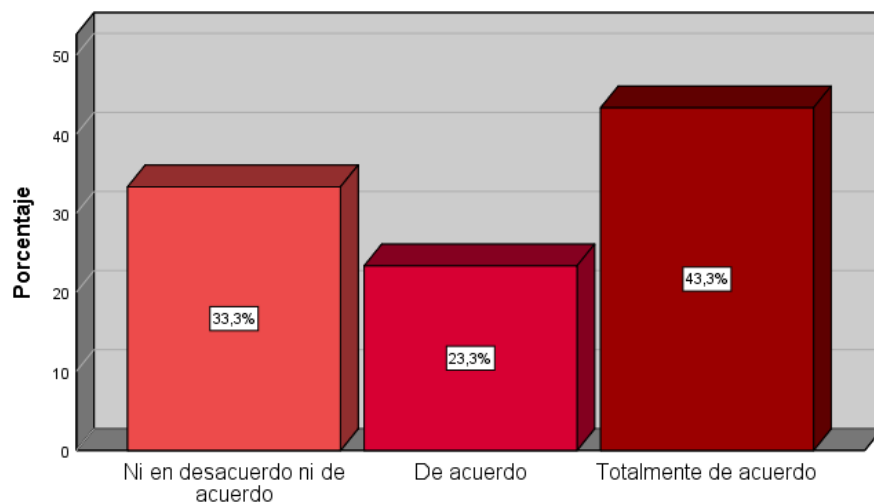
**Gráfico 2.** La capacidad de endeudamiento determina el máximo capital que una empresa se puede endeudar sin poner en riesgo su integridad financiera que debe considerarse para el diagnóstico situacional.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 8 y gráfico 2, se observa que el 40,0% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 20,0% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 40,0% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que la capacidad de endeudamiento determina el máximo capital que una empresa se puede endeudar sin poner en riesgo su integridad financiera que debe considerarse para el diagnóstico situacional.

**Tabla 15.** Las herramientas de evaluación permiten identificar la situación actual de la empresa y sustentan la realidad presentada en el diagnostico situacional.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	10	33,3%	33,3	33,3
De acuerdo	7	23,3%	23,3	56,7
Totalmente de acuerdo	13	43,3%	43,3	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



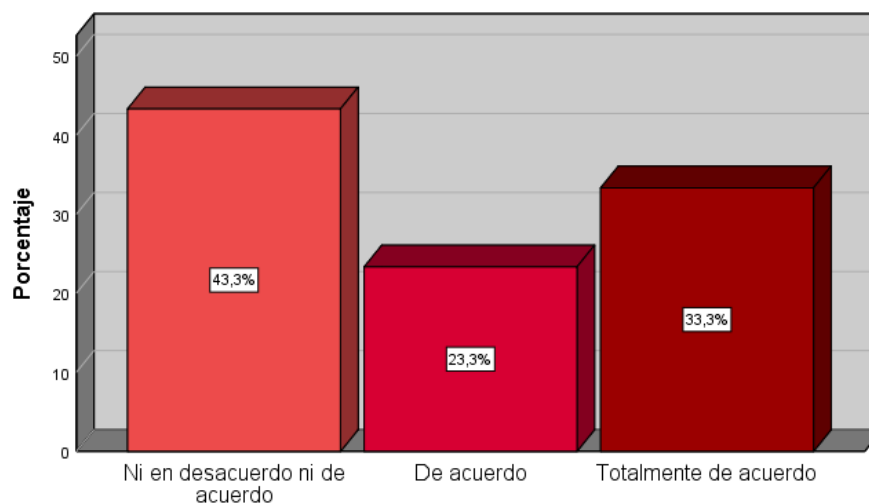
**Gráfico 3.** Las herramientas de evaluación permiten identificar la situación actual de la empresa y sustentan la realidad presentada en el diagnostico situacional.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 9 y gráfico 3, se observa que el 33,3% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 23,3% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 43,3% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que las herramientas de evaluación permiten identificar la situación actual de la empresa y sustentan la realidad presentada en el diagnostico situacional.

**Tabla 16.** El pronóstico de ventas permite calcular el aproximado de las ventas e ingresos que tiene que genera la empresa para una mejorar planificación financiera.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	13	33,3%	43,3	43,3
De acuerdo	7	23,3%	23,3	66,7
Totalmente de acuerdo	10	33,3%	33,3	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



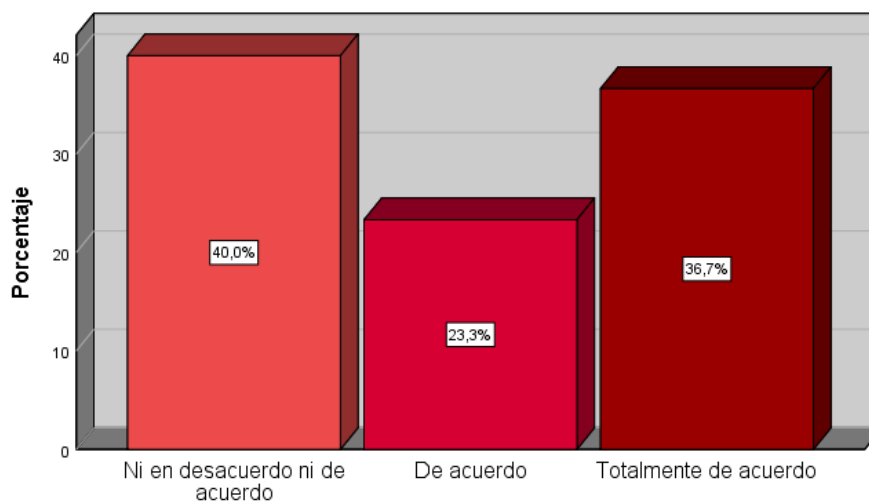
**Gráfico 4.** El pronóstico de ventas permite calcular el aproximado de las ventas e ingresos que tiene que genera la empresa para una mejorar planificación financiera.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 10 y grafico 4, se observa que el 43,3% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 23,3% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 33,3% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que el pronóstico de ventas permite calcular el aproximado de las ventas e ingresos que tiene que genera la empresa para una mejorar planificación financiera.

**Tabla 17.** La programación de compras determina las acciones a realizar a fin de controlar los inventarios, optimizar costos y controlar la calidad para una mejor planificación financiera.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	12	40,0%	40,0	40,0
De acuerdo	7	23,3%	23,3	63,3
Totalmente de acuerdo	11	36,7%	36,7	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



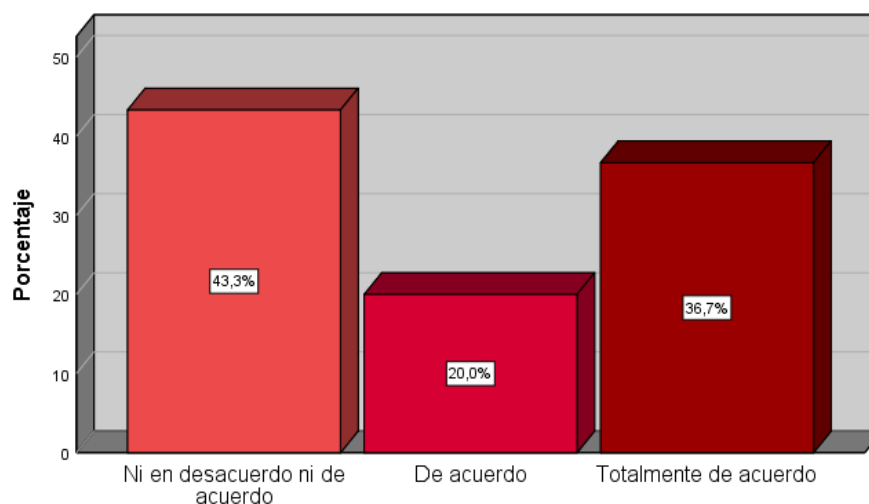
**Gráfico 5.** La programación de compras determina las acciones a realizar a fin de controlar los inventarios, optimizar costos y controlar la calidad para una mejor planificación financiera.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 11 y gráfico 5, se observa que el 40,0% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 23,3% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 36,7% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que la programación de compras determina las acciones a realizar a fin de controlar los inventarios, optimizar costos y controlar la calidad para una mejor planificación financiera.

**Tabla 18.** *El compromiso financiero permite asumir la responsabilidad de cubrir ciertos gastos de la empresa para ello es importante establecer políticas financieras orientas a garantizar el equilibrio de la liquidez.*

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	13	43,3%	43,3	43,3
De acuerdo	6	20,0%	20,0	63,3
Totalmente de acuerdo	11	36,7%	36,7	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



**Gráfico 6.** *El compromiso financiero permite asumir la responsabilidad de cubrir ciertos gastos de la empresa para ello es importante establecer políticas financieras orientas a garantizar el equilibrio de la liquidez.*

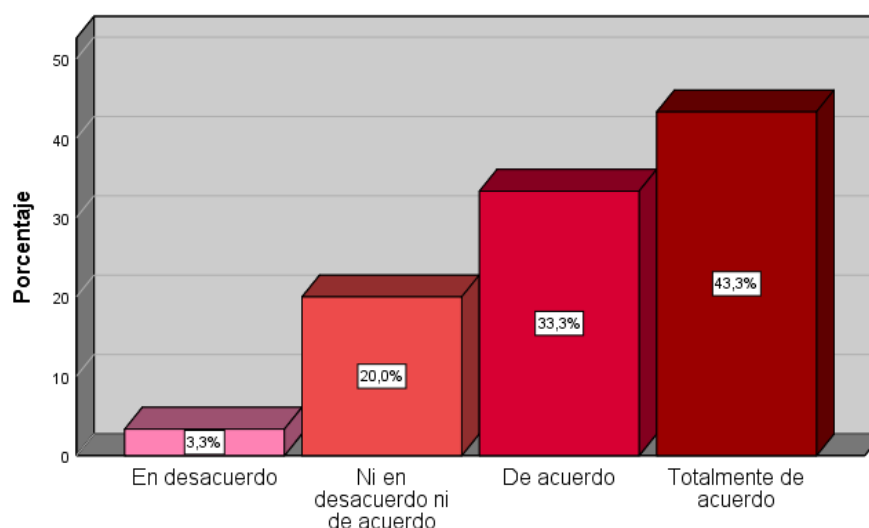
**Interpretación:** Conforme a la tabla 12 y grafico 6, se observa que el 43,3% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 20,0% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 36,7% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que el compromiso financiero permite asumir la responsabilidad de cubrir ciertos gastos de la empresa para ello es importante establecer políticas financieras orientadas a garantizar el equilibrio de la liquidez.



**Tabla 19.** El presupuesto de operación permite considerar las actividades de producción, ventas y administración de la empresa encargándose del análisis de datos para una mejor planificación financiera.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
En desacuerdo	1	3,3%	3,3	3,3
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	6	20,0%	20,0	23,3
De acuerdo	10	33,3%	33,3	56,7
Totalmente de acuerdo	13	43,3%	43,3	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



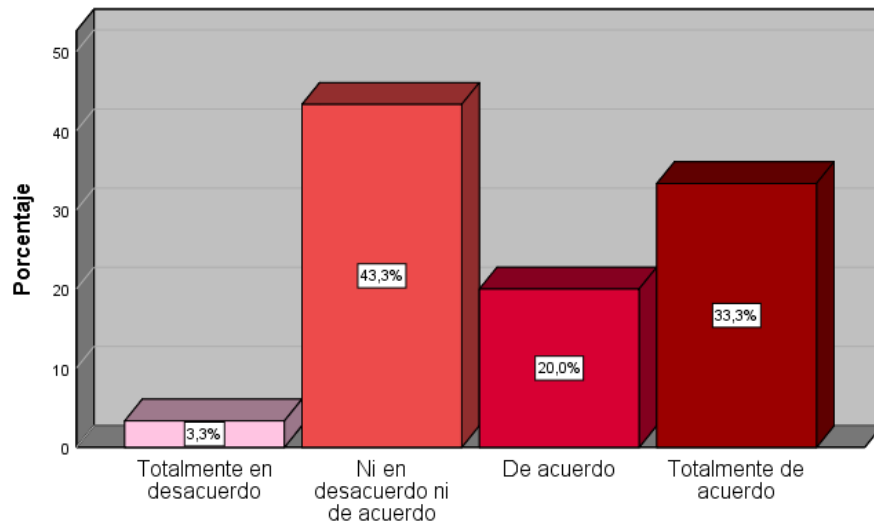
**Gráfico 7.** El presupuesto de operación permite considerar las actividades de producción, ventas y administración de la empresa encargándose del análisis de datos para una mejor planificación financiera.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 13 y gráfico 7, se observa que el 3,3% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar en desacuerdo, mientras que el 20,0% señala estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 33,3% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 43,3% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que el presupuesto de operación permite considerar las actividades de producción, ventas y administración de la empresa encargándose del análisis de datos para una mejor planificación financiera.

**Tabla 20.** El presupuesto de ventas determina lo que la empresa espera vender en un periodo establecido para una mejor planificación financiera.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	3,3%	3,3	3,3
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	13	43,3%	43,3	46,7
De acuerdo	6	20,0%	20,0	66,7
Totalmente de acuerdo	10	33,3%	33,3	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



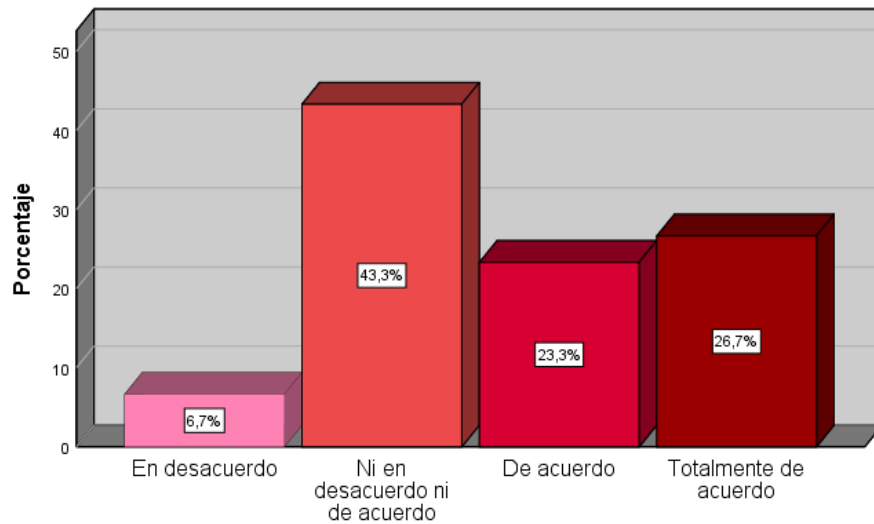
**Gráfico 8.** El presupuesto de ventas determina lo que la empresa espera vender en un periodo establecido para una mejor planificación financiera.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 14 y gráfico 8, se observa que el 3,3% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar totalmente en desacuerdo, mientras que el 43,3% señala estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 20,0% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 33,3% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que el presupuesto de ventas determina lo que la empresa espera vender en un periodo establecido para una mejor planificación financiera.

**Tabla 21.** *El presupuesto de compras permite limitar la cantidad de materia prima que adquiera la empresa para una mejor planificación financiera.*

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
En desacuerdo	2	6,7%	6,7	6,7
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	13	43,3%	43,3	50,0
De acuerdo	7	23,3%	23,3	73,3
Totalmente de acuerdo	8	26,7%	26,7	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



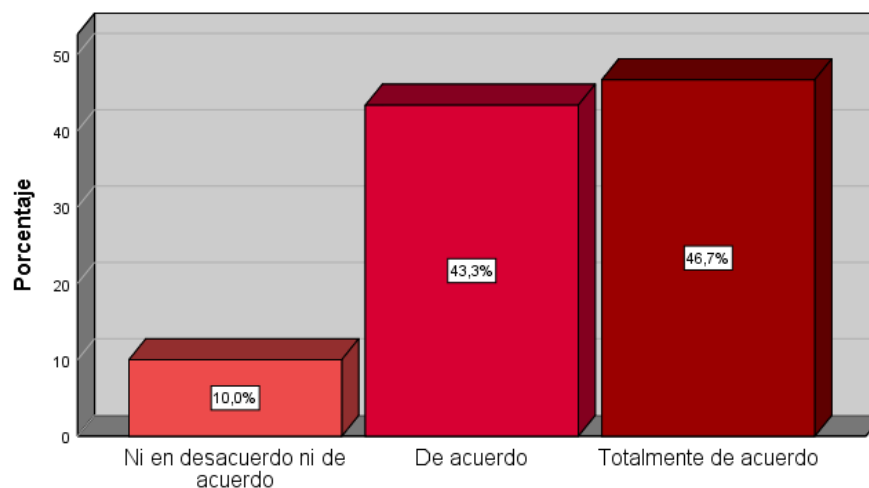
**Gráfico 9.** *El presupuesto de compras permite limitar la cantidad de materia prima que adquiera la empresa para una mejor planificación financiera.*

**Interpretación:** Conforme a la tabla 15 y gráfico 9, se observa que el 3,3% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar en desacuerdo, mientras que el 43,3% señala estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 23,3% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 26,7% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que el presupuesto de compras permite limitar la cantidad de materia prima que adquiera la empresa para una mejor planificación financiera.

**Tabla 22.** El presupuesto de flujo de efectivo permite realizar previsiones de entradas y salidas de efectivo, una previsión estimada del dinero que va a disponer una empresa durante un tiempo determinado y forma parte de la planificación financiera.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	3	10,0%	10,0	10,0
De acuerdo	13	43,3%	43,3	53,3
Totalmente de acuerdo	14	46,7%	46,7	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



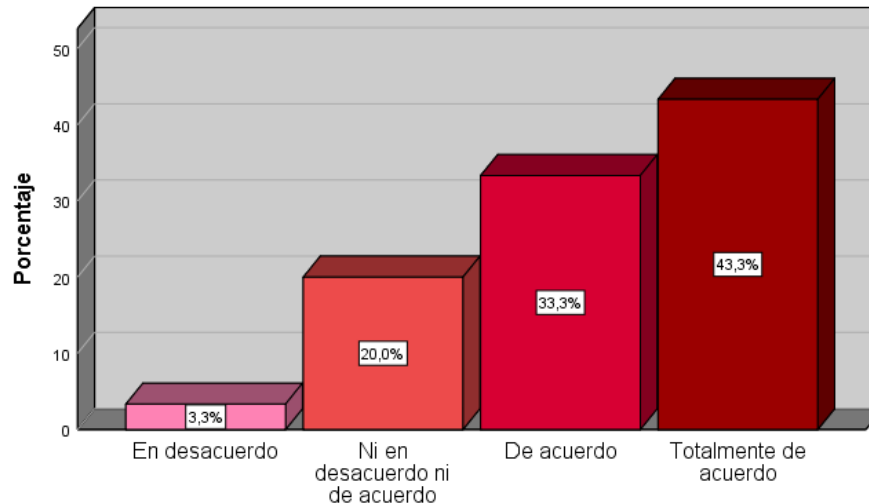
**Gráfico 10.** El presupuesto de flujo de efectivo permite realizar previsiones de entradas y salidas de efectivo, una previsión estimada del dinero que va a disponer una empresa durante un tiempo determinado y forma parte de la planificación financiera.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 16 y grafico 10, se observa que el 10,0% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 43,3% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 46,7% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que el presupuesto de flujo de efectivo permite realizar previsiones de entradas y salidas de efectivo, una previsión estimada del dinero que va a disponer una empresa durante un tiempo determinado y forma parte de la planificación financiera.

**Tabla 23.** El presupuesto de producción determina el nivel de producción que la empresa espera realizar, consiste en calcular cuánto costará fabricar la cantidad de productos que se espera vender que debe estar respaldado por la planificación financiera.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
En desacuerdo	1	3,3%	3,3	3,3
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	6	20,0%	20,0	23,3
De acuerdo	10	33,3%	33,3	56,7
Totalmente de acuerdo	13	46,3%	43,3	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Elaboración propia



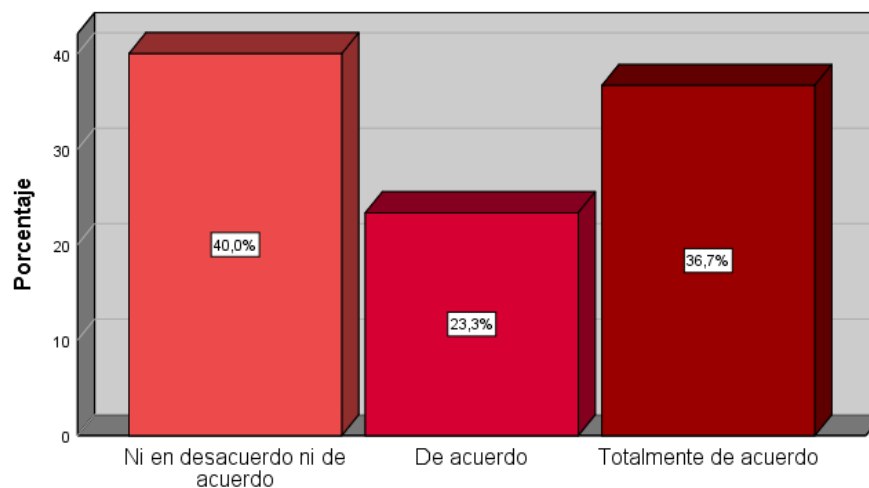
**Gráfico 11.** El presupuesto de producción determina el nivel de producción que la empresa espera realizar, consiste en calcular cuánto costará fabricar la cantidad de productos que se espera vender que debe estar respaldado por la planificación financiera.

**Interpretación:** En la tabla 17 y gráfico 11, se observa que el 3,3% de los empleados de las empresas refieren estar en desacuerdo, mientras que el 20,0% señala estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 33,3% mencionan estar de acuerdo y un 43,3% señalan estar totalmente de acuerdo en que el presupuesto de producción determina el nivel de producción que la empresa espera realizar, consiste en calcular cuánto costará fabricar la cantidad de productos que se espera vender que debe estar respaldado por la planificación financiera.

**Tabla 24.** *El presupuesto maestro es aquel documento que aúna los presupuestos operativo y financiero, muestra la planificación global de proyectos y actividades que la empresa espera realizar, debe estar sustentada con la planificación financiera.*

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	12	40,0%	40,0	40,0
De acuerdo	7	23,3%	23,3	63,3
Totalmente de acuerdo	11	36,7%	36,7	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



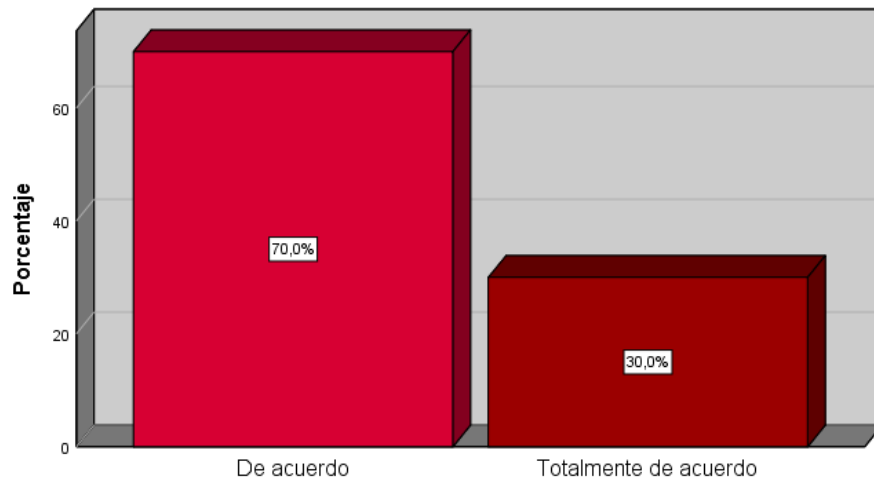
**Gráfico 12.** *El presupuesto maestro es aquel documento que aúna los presupuestos operativo y financiero, muestra la planificación global de proyectos y actividades que la empresa espera realizar, debe estar sustentada con la planificación financiera.*

**Interpretación:** Conforme a la tabla 18 y gráfico 12, se observa que el 40,0% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 23,3% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 36,7% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que el presupuesto maestro es aquel documento que aúna los presupuestos operativo y financiero, muestra la planificación global de proyectos y actividades que la empresa espera realizar, debe estar sustentada con la planificación financiera.

**Tabla 25.** Los ingresos por ventas determinan los ingresos originados en las inversiones financiera o ganancias procedentes de su venta que contribuye en la rentabilidad de la empresa.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
De acuerdo	21	70,0%	70,0	70,0
Totalmente de acuerdo	9	30,0%	30,0	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



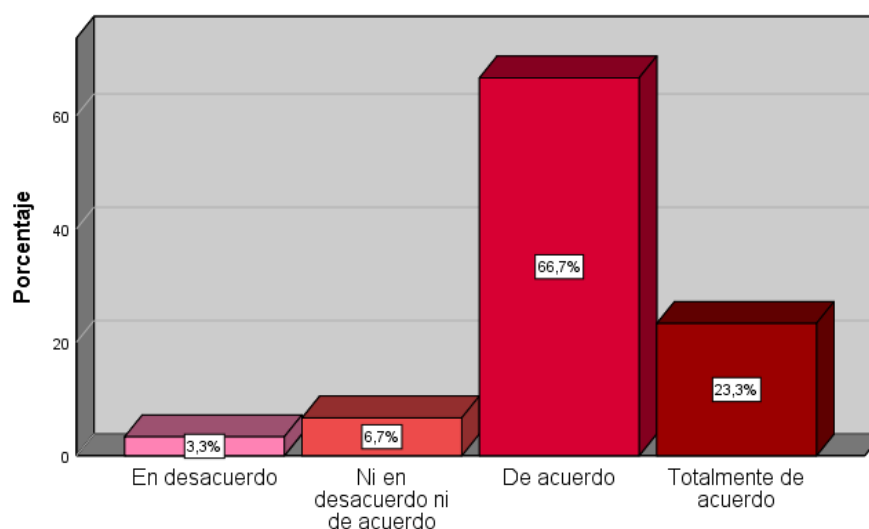
**Gráfico 13.** Los ingresos por ventas determinan los ingresos originados en las inversiones financiera o ganancias procedentes de su venta que contribuye en la rentabilidad de la empresa.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 19 y gráfico 13, se observa que el 70,0% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar de acuerdo y un 30,0% señala estar totalmente de acuerdo en que los ingresos por ventas determinan los ingresos originados en las inversiones financiera o ganancias procedentes de su venta que contribuye en la rentabilidad de la empresa.

**Tabla 26.** Las inversiones permiten utilizar recursos productivos o de capital a fin de obtener beneficios que contribuyan a la rentabilidad de la empresa.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
En desacuerdo	1	3,3%	3,3	3,3
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	2	6,7%	6,7	10,0
De acuerdo	20	66,7%	66,7	76,7
Totalmente de acuerdo	7	23,3%	23,3	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



**Gráfico 14.** Las inversiones permiten utilizar recursos productivos o de capital a fin de obtener beneficios que contribuyan a la rentabilidad de la empresa.

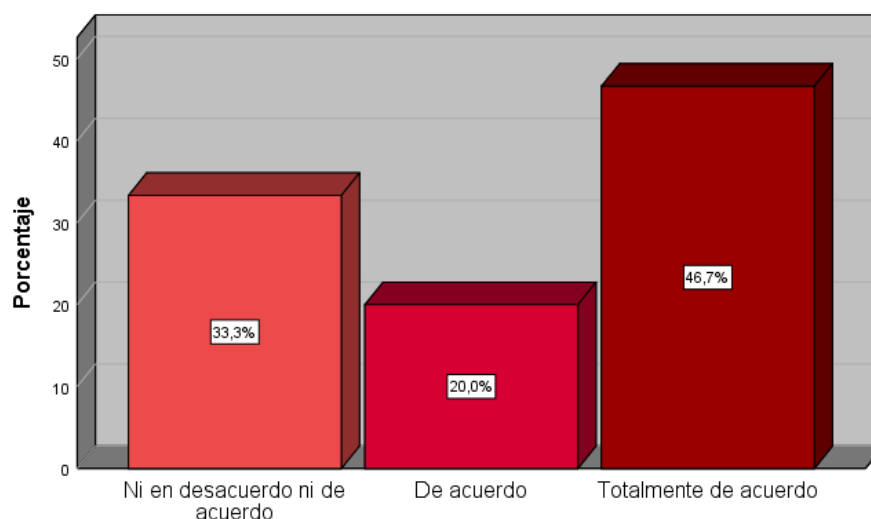
**Interpretación:** Conforme a la tabla 20 y gráfico 14, se observa que el 3,3% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar en desacuerdo, mientras que el 6,7% señala estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 66,7% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 23,3% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que las inversiones permiten utilizar recursos productivos o de capital a fin de obtener beneficios que contribuyan a la rentabilidad de la empresa.



**Tabla 27.** Las inversiones permiten obtener libertad financiera que contribuye a la rentabilidad de la empresa.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	10	33,3%	33,3	33,3
De acuerdo	6	20,0%	20,0	53,3
Totalmente de acuerdo	14	46,7%	46,7	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



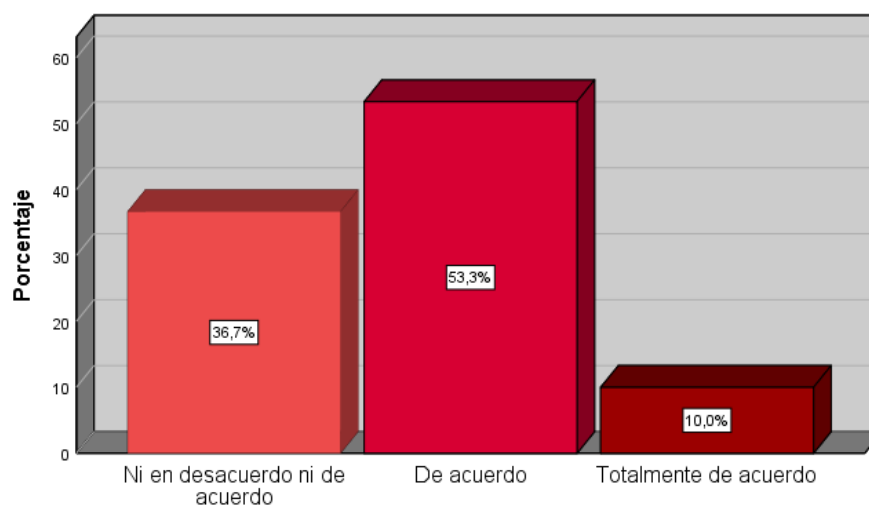
**Gráfico 15.** Las inversiones permiten obtener libertad financiera que contribuye a la rentabilidad de la empresa.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 21 y gráfico 15, se observa que el 33,3% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 20,0% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 46,7% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que las inversiones permiten obtener libertad financiera que contribuye a la rentabilidad de la empresa.

**Tabla 28.** La situación financiera muestra el estado de la empresa, lo cual se analiza de manera interna y externa para una mejor toma de decisiones que contribuya a la rentabilidad.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	11	36,7%	36,7	36,7
De acuerdo	16	53,3%	53,3	90,0
Totalmente de acuerdo	3	40,0%	10,0	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



La situación financiera muestra el estado de la empresa, lo cual se anal...

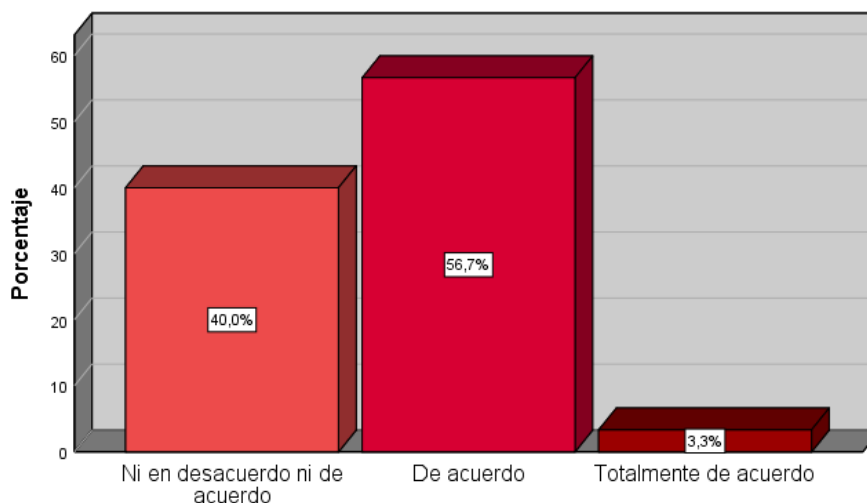
**Gráfico 16.** La situación financiera muestra el estado de la empresa, lo cual se analiza de manera interna y externa para una mejor toma de decisiones que contribuya a la rentabilidad.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 22 y gráfico 16, se observa que el 36,7% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 53,3% de los trabajadores señalan estar de acuerdo y un 10,0% manifiestan estar totalmente de acuerdo en que la situación financiera muestra el estado de la empresa, lo cual se analiza de manera interna y externa para una mejor toma de decisiones que contribuya a la rentabilidad.

**Tabla 29.** El ratio de utilidad neta permite medir el grado de solvencia, tienen que verificar si tendrá la capacidad de cancelar sus deudas en la fecha de vencimiento y por ende determina el grado de rentabilidad.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	12	40,0%	40,0	40,0
De acuerdo	17	56,7%	56,7	96,7
Totalmente de acuerdo	1	3,3%	3,3	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Elaboración propia



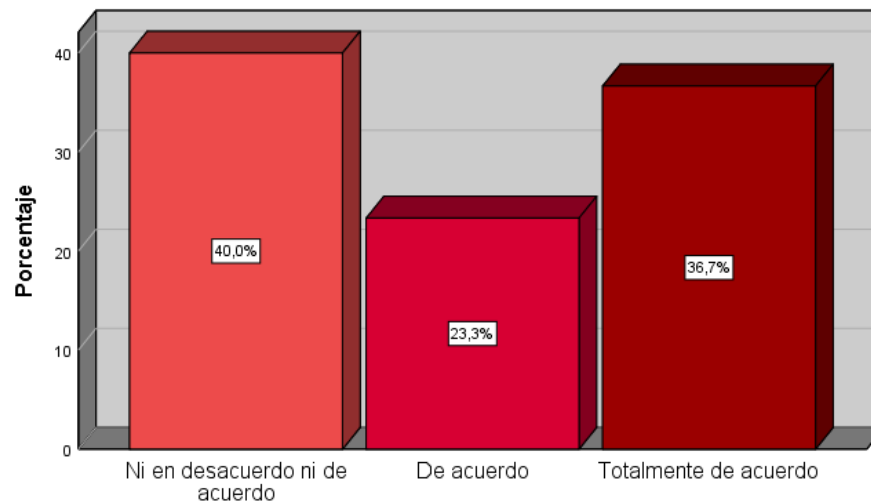
**Gráfico 17.** El ratio de utilidad neta permite medir el grado de solvencia, tienen que verificar si tendrá la capacidad de cancelar sus deudas en la fecha de vencimiento y por ende determina el grado de rentabilidad.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 23 y gráfico 17, se observa que el 40,0% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 56,7% de los trabajadores señalan estar de acuerdo y un 3,3% manifiestan estar totalmente de acuerdo en que el ratio de utilidad neta permite medir el grado de solvencia, tienen que verificar si tendrá la capacidad de cancelar sus deudas en la fecha de vencimiento y por ende determina el grado de rentabilidad.

**Tabla 30.** El ratio de utilidad bruta permite medir el porcentaje de ingresos obtenidos en relación a los costos necesarios para generarla a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	12	40,0%	40,0	40,0
De acuerdo	7	23,3%	23,3	63,3
Totalmente de acuerdo	11	36,7%	36,7	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



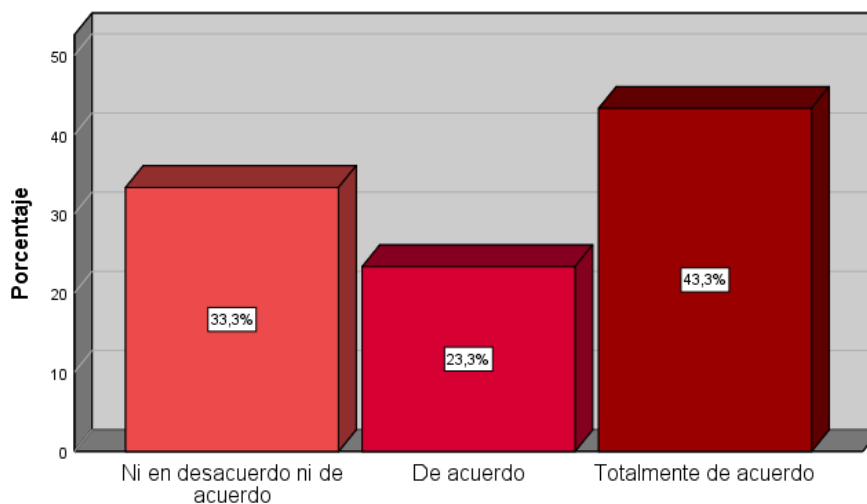
**Gráfico 18.** El ratio de utilidad bruta permite medir el porcentaje de ingresos obtenidos en relación a los costos necesarios para generarla a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 24 y gráfico 18, se observa que el 40,0% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 23,3% de los trabajadores señalan estar de acuerdo y un 36,7% manifiestan estar totalmente de acuerdo en que el ratio de utilidad bruta permite medir el porcentaje de ingresos obtenidos en relación a los costos necesarios para generarla a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.

**Tabla 31.** *La calidad de inversión permite satisfacer los intereses de la empresa empleando de manera eficiente los recursos y de esta forma se contribuye a una mejor rentabilidad.*

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	10	33,3%	33,3	33,3
De acuerdo	7	23,3%	23,3	56,7
Totalmente de acuerdo	13	43,3%	43,3	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Elaboración propia



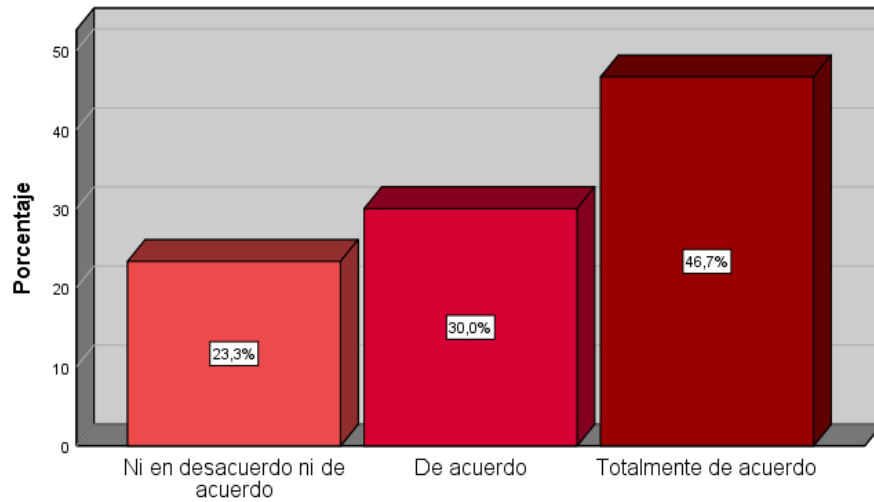
**Gráfico 19.** *La calidad de inversión permite satisfacer los intereses de la empresa empleando de manera eficiente los recursos y de esta forma se contribuye a una mejor rentabilidad.*

**Interpretación:** Conforme a la tabla 25 y gráfico 19, se observa que el 33,3% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 23,3% de los trabajadores señalan estar de acuerdo y un 43,3% manifiestan estar totalmente de acuerdo en que la calidad de inversión permite satisfacer los intereses de la empresa empleando de manera eficiente los recursos y de esta forma se contribuye a una mejor rentabilidad.

**Tabla 32.** La eficacia de inversión permite proyectar las inversiones considerando las oportunidades del mercado a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	7	23,3%	23,3	23,3
De acuerdo	9	30,0%	30,0	53,3
Totalmente de acuerdo	14	46,7%	46,7	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



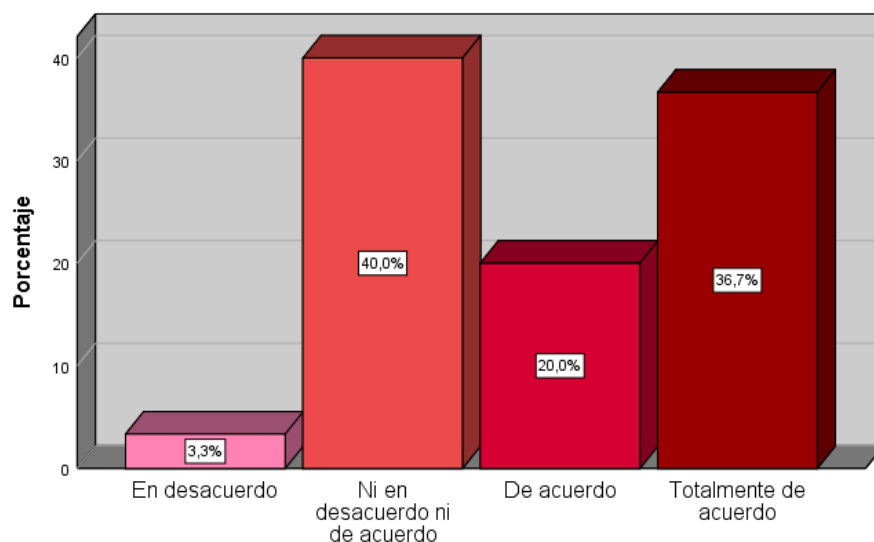
**Gráfico 20.** La eficacia de inversión permite proyectar las inversiones considerando las oportunidades del mercado a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 26 y gráfico 20, se observa que el 23,3% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 30,0% de los trabajadores señalan estar de acuerdo y un 46,7% manifiestan estar totalmente de acuerdo en que la eficacia de inversión permite proyectar las inversiones considerando las oportunidades del mercado a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.

**Tabla 33.** La utilidad por acción permite evaluar el desempeño y la rentabilidad en un plazo determinado.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
En desacuerdo	1	3,3%	3,3	3,3
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	12	40,0%	40,0	43,3
De acuerdo	6	20,0%	20,0	63,3
Totalmente de acuerdo	11	36,7%	36,7	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



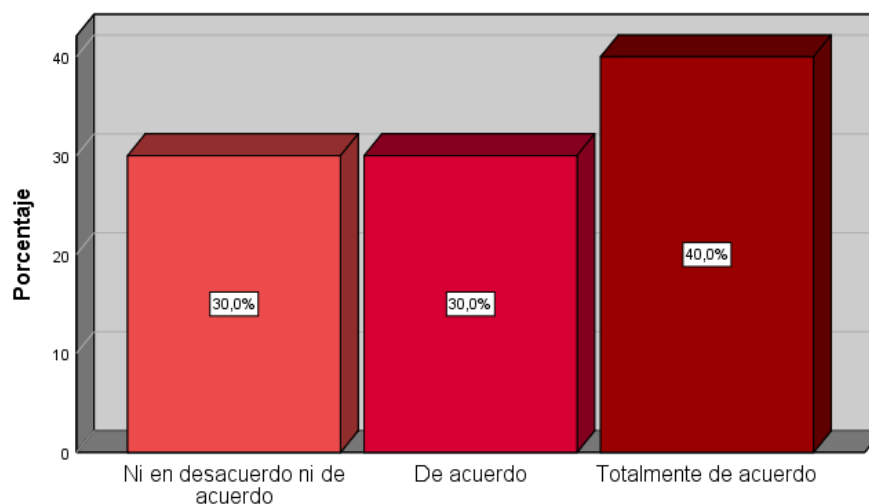
**Gráfico 21.** La utilidad por acción permite evaluar el desempeño y la rentabilidad en un plazo determinado.

**Interpretación:** Conforme a la tabla 27 y gráfico 21, se observa que el 3,3% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar en desacuerdo, mientras que el 40,0% señala estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 20,0% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 36,7% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que la utilidad por acción permite evaluar el desempeño y la rentabilidad en un plazo determinado. La utilidad por acción permite evaluar el desempeño y la rentabilidad en un plazo determinado.

**Tabla 34.** El patrimonio es determinado por el conjunto de bienes, derechos y obligaciones con los que cuenta una empresa, los que utiliza a fin lograr mejorar la rentabilidad.

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	9	30,0%	30,0	30,0
De acuerdo	9	30,0%	30,0	60,0
Totalmente de acuerdo	12	40,0%	40,0	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



**Gráfico 22.** El patrimonio es determinado por el conjunto de bienes, derechos y obligaciones con los que cuenta una empresa, los que utiliza a fin lograr mejorar la rentabilidad.

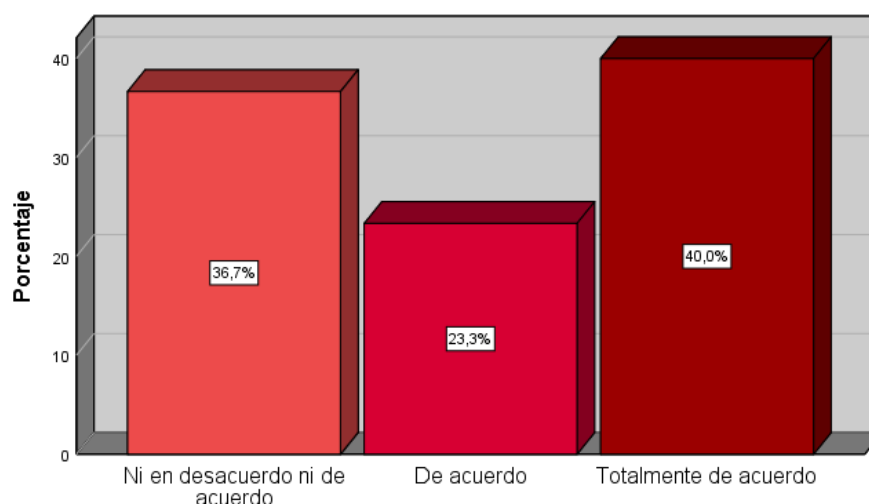
**Interpretación:** Conforme a la tabla 28 y gráfico 22, se observa que el 30,0% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 30,0% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 40,0% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que el patrimonio es determinado por el conjunto de bienes, derechos y obligaciones con los que cuenta una empresa, los que utiliza a fin lograr mejorar la rentabilidad.



**Tabla 35.** *La reinversión permite utilizar las ganancias o los beneficios en la empresa mediante la compra de bienes o servicios para beneficio de la empresa y por ende de mejorar la rentabilidad.*

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	11	36,7%	36,7	36,7
De acuerdo	7	23,3%	23,3	60,0
Totalmente de acuerdo	12	40,0%	40,0	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



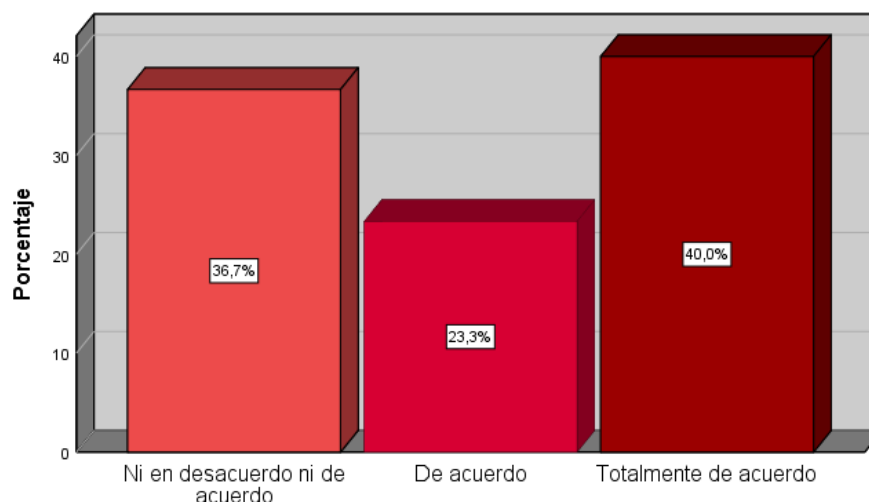
**Gráfico 23.** *La reinversión permite utilizar las ganancias o los beneficios en la empresa mediante la compra de bienes o servicios para beneficio de la empresa y por ende de mejorar la rentabilidad.*

**Interpretación:** Conforme a la tabla 29 y gráfico 23, se observa que el 36,7% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 23,3% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 40,0% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que la reinversión permite utilizar las ganancias o los beneficios en la empresa mediante la compra de bienes o servicios para beneficio de la empresa y por ende de mejorar la rentabilidad.

**Tabla 36.** *La reinversión permite ahorrar tiempo y es una opción simple que podrán hacerse mediante aumentos efectivos de capital y lograr mejorar las condiciones de la empresa a fin de mejorar la rentabilidad.*

	Frecuencia	%	% valido	% acumulado
Ni en desacuerdo ni de acuerdo	11	36,7%	36,7	36,7
De acuerdo	7	23,3%	23,3	60,0
Totalmente de acuerdo	12	40,0%	40,0	100,0
Total	30	100%	100,0	

Fuente: Elaboración propia



**Gráfico 24.** *La reinversión permite ahorrar tiempo y es una opción simple que podrán hacerse mediante aumentos efectivos de capital y lograr mejorar las condiciones de la empresa a fin de mejorar la rentabilidad.*

**Interpretación:** Conforme a la tabla 30 y grafico 24, se observa que el 36,7% de los empleados de las empresas ferreteras del distrito de Huamanga, manifiestan estar ni en desacuerdo ni de acuerdo, otro 23,3% de los trabajadores menciona estar de acuerdo y un 40,0% manifiesta estar totalmente de acuerdo en que la reinversión permite ahorrar tiempo y es una opción simple que podrán hacerse mediante aumentos efectivos de capital y lograr mejorar las condiciones de la empresa a fin de mejorar la rentabilidad