



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Planeación financiera y su incidencia en la rentabilidad
en la empresa Red Móvil telecomunicaciones Perú
E.I.R.L.**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORES:

Delgado Vega, Miler (orcid.org/0000-0001-9831-5243)

Surita Herrera, Kelvin Yoel (orcid.org/0000-0003-2797-8597)

ASESORA:

Mg. Suarez Santa Cruz, Liliana Del Carmen (orcid.org/0000-0003-2560-7768)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHICLAYO - PERÚ

2022

Dedicatoria

A **Dios**, por su infinita bondad, permitiéndome la fortaleza necesaria para cumplir con mis metas trazadas. A mis padres por el soporte emocional y material durante el desarrollo de mi carrera profesional. Por ser la fuente de inspiración y motor para luchar venciendo las dificultades de la vida. A toda mi familia por su apoyo incondicional por haber concretizado mis ideales profesionales.

Miler

A Dios, por brindarme la fuerza necesaria y espiritual permitiéndome seguir para alcanzar los objetivos de mi vida. A mis padres por estar presentes en cada momento de mi vida, por darme el soporte emocional y económico e inculcarme los valores para ser una persona de bien. A su apoyo incondicional durante el desarrollo de la investigación.

Kelvin Yoel

Agradecimiento

En primer lugar, gracias a Dios, por la dicha de mantenernos saludables y darnos la oportunidad de seguir adelante todos los días, mantener nuestro espíritu tranquilo y hacer que nuestra mente sea más brillante, por haber puesto en nuestro camino a buenas personas que nos apoyaron durante este periodo. Gracias a la Universidad César Vallejo por darnos la oportunidad de adquirir conocimientos del mejor profesorado y finalizar con éxito el ciclo académico. Un sincero agradecimiento a la Mtra. Suarez Santa Cruz Liliana Del Carmen quien ayudo a desarrollar el presente trabajo de esta manera culminar con éxito.

Los autores

ÍNDICE DE CONTENIDOS

	Pág.
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento...	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	12
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	12
3.2. Variables y operacionalización	12
3.2.1. Variable Planeación Financiera	13
3.2.2. Variable Rentabilidad	13
3.3. Población, muestra y muestreo	13
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos Técnica.....	14
3.5. Procedimientos	15
3.6. Método de análisis de datos.....	15
3.7. Aspectos éticos... ..	16
IV. RESULTADOS	17
V. DISCUSIÓN	46
VI. CONCLUSIÓN	49
VII. RECOMENDACIONES	50
REFERENCIAS	51

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1. <i>Análisis de las Ventas Mensuales para el periodo 2019, 2020 y 2021</i>	18
Tabla 2. <i>Análisis de las Compras mensuales del periodo 2019 2020 y 2021</i>	19
Tabla 3. <i>Análisis de los Gastos mensuales del periodo 2019, 2020 y 2021</i>	20
Tabla 4. <i>Análisis horizontal y vertical del balance general de la empresa Red Móvil Telecomunicaciones Perú e.i.r.l.</i>	22
Tabla 5. <i>Análisis horizontal y vertical del pasivo y patrimonio</i>	23
Tabla 6. <i>Análisis horizontal y vertical estado de resultados</i>	24
Tabla 7. <i>Análisis del flujo de efectivo en el periodo 2021. Proyectado</i>	27
Tabla 8. <i>Proyección del Estado de Ganancias y Pérdidas 2020 hasta el 2024</i> ...	28
Tabla 9. <i>Análisis DuPont</i>	36
Tabla 10. <i>Foda</i>	40
Tabla 11. <i>Proyección de ventas</i>	41
Tabla 12. <i>Proyección de compras</i>	43
Tabla 13. <i>Pronóstico de gastos de operación</i>	44

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Nivel de ventas de los años 2019,2020 Y 2021.....	17
Figura 2. Nivel de compras de los años 2019,2020 Y 2021	19
Figura 3. Nivel de gastos de los años 2019,2020 Y 2021	21
Figura 4. Índice de ventas 2019 al 2021	25
Figura 5. Proyección de un pronóstico de ventas de los periodos 2020,2021, 2022, 2023 y2024.....	26
Figura 6. Análisis del ROE (Rentabilidad Patrimonial)	30
Figura 7. Análisis del ROA (Rentabilidad sobre el Activo)	32
Figura 8. Análisis de la Rentabilidad sobre las Ventas	34
Figura 9. Análisis del Margen de Utilidad Bruta.....	35
Figura 10. Organigrama Estructural... ..	41
Figura 11. Proyección de ventas.....	42
Figura 12. Proyección de ventas.....	43

RESUMEN

El estudio tuvo como objetivo. Determinar la Planificación Financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Red Móvil Telecomunicaciones Perú E.I.R.L., La metodología utilizada corresponde al tipo de estudio cuantitativa, diseño no experimental, según su alcance es explicativo – descriptivo. También se realizó el análisis documental y la entrevista para el análisis de cada una de las variables y responder a los objetivos específicos, dentro de los principales resultados se encontró que existe una inadecuada planeación financiera, disminución de las ventas, alza del precio de la mercadería (teléfonos celulares), debido al alza del dólar. Así mismo la rentabilidad cayó en un 15% en los dos últimos periodos. La investigación concluyó que la rentabilidad de los periodos 2019 al 2021 de la empresa no hay resultados favorables, ya que en el análisis de las ratios como el ROE, el ROA, la rentabilidad sobre las ventas y el DuPont, han demostrado porcentajes descendentes; esto se debe principalmente por la falta de ingresos en los dos últimos años.

Palabras clave: Planificación Financiera, Rentabilidad, Presupuesto.

ABSTRACT

The study aimed. Determine the Financial Planning and its impact on the profitability of the company Red Móvil telecommunications Peru E.I.R.L., The methodology used corresponds to the type of quantitative study, non-experimental design, according to its scope is explanatory - descriptive. The documentary analysis and the interview were also carried out for the analysis of each one of the variables and to respond to the specific objectives, within the main results it was found that there is inadequate financial planning, decrease in sales, increase in the price of the merchandise (cell phones), due to the rise of the dollar. Likewise, profitability fell by 15% in the last two periods. The investigation concluded that the financial and economic situation of the entity is not sufficient to meet its obligations, since in the profitability analysis the percentages were descending.

Keywords: Financial Planning, Profitability, Budget.

I. INTRODUCCIÓN

La investigación se centra en la incorrecta planeación financiera de las empresas en la cual afecta directamente en la rentabilidad, se considera a las organizaciones vulnerables al no contar con buenos sistemas financieros. Correa et al. (2019), menciona que la incorrecta planificación financiera en las entidades ocasiona un déficit de información objetiva para tomar decisiones importantes, especialmente en empresas de países en desarrollo, para ellos no contar con una excelente planeación financiera crea grandes problemas de rentabilidad, la carga de inexperiencia en este tema, ha sido en los países latinoamericanos los cuales muy poco han desarrollado grandes proyectos.

Así mismo en el ámbito internacional según las cifras de la Universidad de Estadística y Geología (INEGI, 2018) en Brasil, una MYPE, después de ser creada, tiene una vida promedio de 7.5 años. Bajo este contexto, varias indagaciones sobre las MYPES Velázquez, (2018) y García, (2019), concuerdan que los motivos del fracaso de las entidades son de carácter multilateral no tienen una adecuada planeación financiera y por tal motivo, baja la rentabilidad, en las cuales contienen aspectos financieros, administrativos, falta de capacitación del empresario, orientación en recursos humanos, entre otras.

En el entorno peruano, las entidades pasan por varios cambios, en las cuales hacen planes para mejorar el día tras día, la situación de la empresa, esto se da gracias a la planeación financiera; puesto que esta es de gran importancia, haciendo uso de los recursos que se requieran, todo esto se genera por la falta de planes financieros, en las cuales se reflejan en las decisiones. En muchos de los casos se llega a omitir la importancia de la planeación financiera, por ello es que no se alcanza los resultados que se plantea y la rentabilidad es nada favorable, pues a través de una anticipada investigación, como resultado para el 2018 arrojó en negativo en el capital de trabajo con un monto de -65,132.50 en comparación con el año 2019 que fue de -44,156.00, como se puede ver que hay una gran disminución pero sigue en negativo, notándose que la organización no tiene un buen planeamiento financiero (Azañero, 2020. p 33).

En los últimos estudios realizados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI] (2018) sobre la demografía empresarial; en el primer trimestre de ese mismo año; el número de las empresas creadas fueron de 66,068, en comparación con el 2017 la cantidad fue de 68,416 simultáneamente se puede apreciar que el primer trimestre del año 2018, se dieron de baja 37,449 empresas, que a comparación con el año 2017 fueron de 34,718. Dados estos resultados de esta pequeña comparación se ha podido apreciar sobre un incremento de empresas dadas de baja todo esto se ha producido por una baja rentabilidad. Entonces, de cada diez empresas creadas, cinco de ellas quiebran en el mismo periodo, produciendo una serie de preguntas sobre el porqué de tales eventos. La respuesta es clara, no tiene una buena planeación financiera para el origen de la rentabilidad

Entonces, el presente estudio se enfoca en la planeación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa Red Móvil Telecomunicaciones Perú E.I.R.L. Ya que se ha identificado una inadecuada planificación financiera, disminución de ventas debido a la pandemia, desarrollo del presupuesto financiero, protección de activos físicos y financieros, etc. Esto se generaría debido a que no les dan demasiada importancia a las planificaciones económicas es por ello la disminución de la rentabilidad, además son muy limitadas y deficientes. Algunos directivos de la entidad no consideran pronosticar sus finanzas y no le dan el debido interés, entonces lo anterior se generaría por un círculo vicioso de solo interesarse más por las ventas diarias y no planificar a futuro o largo plazo.

En la actualidad las organizaciones están en el deber de hacer estrategias innovadoras en las cuales les ayuden a mejorar sus diversas acciones, haciendo esto están acoplándose a los últimos cambios de la tecnología que tiene en su entorno empresarial y a las constantes amenazas por parte de la competencia, que hoy en día ataca directamente al mercado antiguo. Cuando se tiene la iniciativa de empezar un emprendimiento se debe tener en cuenta que es lo que se desea alcanzar, un plan bien ejecutado, un presupuesto actualizado y un amplio conocimiento de poder especificar todas las ideas propuestas. Se formula como problema de estudio: ¿Cuál es la incidencia de la planeación financiera con la rentabilidad en la empresa Red Móvil Telecomunicaciones Perú E.I.R.L.?

Visto desde una perspectiva social, la investigación se justifica porque las empresas al obtener una óptima planeación financiera solucionan sus problemas económicos y con ello asegurar el trabajo de sus empleados, además sabemos que en este sector comercial demanda de muchos trabajadores, en las cuales ellos son el sostén de sus familias.

La investigación tiene una justificación práctica porque existe la necesidad de establecer una proyección financiera para gestionar la rentabilidad con que cuenta la entidad, clasificar las fuentes de financiación, así como también el efecto de la planeación financiera sobre la rentabilidad.

En el aspecto teórico se justifica, para desarrollar soluciones apropiadas que se aplicarían a la empresa en cuanto a la planeación financiera, poniendo en práctica lo aprendido durante la carrera universitaria.

Justificación Metodológica: Esta investigación se justifica porque se aplicó la técnica de análisis documental y entrevista para recolectar la información de planeación financiera y rentabilidad se basa en la evaluación y el estudio de la rentabilidad en la entidad, por medio del manejo de la planeación financiera, se conoció los problemas de la caída de las ventas y así se obtuvo una óptima visión.

En la perspectiva al problema presentado, se ha determinado como objetivo general, de la investigación Determinar la planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Red Móvil Telecomunicaciones Perú E.I.R.L. Y como objetivos específicos: diagnosticar la situación financiera y económica de la empresa Red Móvil del periodo 2019 al 2021. Evaluar la rentabilidad del periodo 2019 al 2021 de la empresa Red Móvil. Identificar las causas que inciden en la rentabilidad de la empresa Red Móvil. Diseñar una planeación financiera para optimizar los recursos de la empresa red móvil.

De acuerdo al problema planteado, se realiza la hipótesis alterna, la planificación financiera tiene incidencia en la rentabilidad de la empresa Red Móvil Telecomunicaciones Perú E.I.R.L. Chiclayo, 2019 - 2021. De igual forma para la hipótesis nula, la planeación financiera no tiene incidencia en la rentabilidad de la empresa Red Móvil Telecomunicaciones Perú E.I.R.L. Chiclayo 2019 – 2021.

II. MARCO TEÓRICO

Dentro de una investigación realizada en México sus resultados fueron sobre el desarrollo de la planeación financiera, para una entidad; y principalmente sus resultados fueron en base al comportamiento ocurrido en ventas sobre siete años, dentro de esa evaluación se hizo un hallazgo que un 65% se hacen fuera del país. Del mismo modo los indicadores del endeudamiento, muestran un nivel bajo en lo que respecta a corto y largo plazo; ya para el 2020 la entidad financia el 36.7% de sus activos para con las deudas y se espera que para el 2026 una disminución gradual de 18.11%.

Por otro lado, Delgado et al. (2021) menciona que la planeación financiera es una herramienta muy buena para tomar las decisiones más adecuadas sobre financiación, inversión y operaciones que disponga la gerencia de cualquier tipo de organización.

De igual forma la realización de un estudio en México sobre expectativas de planeación financiera, en las hipótesis planteadas los resultados se comprobaron parcialmente, ya que se halló que las expectativas financieras para su retiro están explicadas en el auto percibo de cada uno sobre educación financiera Atlatenco y Garza , (2020), todo esto descrito se pone a comparación con una organización que si esta tiene buenas expectativas financieras personales, también se podrá tener en lo empresarial.

En una investigación de Montero, (2018), los resultados encontrados fueron que con una buena implementación de un plan de acción para cada objetivo planteado. Para la jerarquización, de un plan financiero, se ha organizado una ficha en donde se plasma las acciones deseadas para lograr el plan deseado, en los resultados se aprecia una segunda ficha para poder ver un seguimiento de las metas trazadas.

En la investigación que realizó Ríos et al. (2021) sobre la administración circulante y rentabilidad en el sector de la conserva pesquera en España, los principales resultados fueron, sobre la relación con la rentabilidad financiera, el ROE se puede ver que mantiene un cambio más volátil que la rentabilidad

económica, basándose en una muestra de 7.24%. Durante los periodos del 2012 al 2015 el indicador ha estado por debajo del porcentaje adecuado, para ello si vale la pena destacar, dejándolo fuera al año 2015 la rentabilidad financiera ha sido más alta que la rentabilidad económica (ROA) mencionado que las compañías del rubro se benefician de un positivo efecto del apalancamiento financiero; visto de otro modo las empresas son capaces de proporcionar un ROA superior al costo financiero suelen suponer sus deudas, incrementando así la rentabilidad de sus propietarios (ROE).

Así mismo lo confirman en su teoría González y Claros (2018), en los hallazgos que obtuvieron de quienes determinaron que la planeación de las finanzas permite a las organizaciones a valorarse, conocerse y dirigirse de forma proactiva con el planteamiento de estrategias y objetivos que puedan incrementar la capacidad de subsistir en el mercado.

Además que los datos sean procesados y tras los resultados obtenidos de acuerdo al objetivo principal de la investigación se evidencia que el 2% de los pequeños y microempresarios de la ciudad de Chimbote mostraron que la proyección estratégica de sus organizaciones están en un nivel de inicio, el 42 % indicaron que se encuentra en un nivel más elevado de proceso y el 22 % dicen que la proyección estratégica está en un nivel de logrado en los mercados de los pequeños y microempresarios en Chimbote.

Para Casamayou (2019), en su estudio sobre apalancamiento económico y su influencia en la rentabilidad, sus hallazgos principales se encontraron que el apalancamiento financiero interviene elocuentemente en la rentabilidad, esto es lo que explica en un 21,90%, también incide en el valor de la acción (23,20%). En cuanto al margen operacional y los egresos operativos no inciden en la rentabilidad de modo aislado.

Por ello un estudio paralelo, el apalancamiento económico y el margen operacional si inciden significativamente en la renta de las entidades del artículo que, si la expusieron en un 23,60%, llegaron a la conclusión que el apalancamiento económico incide por lo menos del 50% en la renta. Esto da a entender que hay otras variables que expresan su procedimiento como el costo de la acción, el

Margen operacional y los gastos operativos, en las que se tomaron en cuenta para el estudio.

La mayoría de MYPES en el distrito de Chimbote, las cuales están en el mercado con cuatro a siete años de experiencia, estas usan adecuadamente sus recursos financieros, son competitivas, consideran a las capacitaciones como una inversión mas no como un gasto muchas compañías lo ven de esa forma, de modo que las empresas en términos de rentabilidad hay un 97.7%, con estos porcentajes se puede decir que es rentable. (Centurión, 2016).

En cuanto a las teorías vinculadas a los temas de estudio, según León, Ávila & Ortiz (2018), definen que la planeación financiera es una estrategia que permite tener la visión de oportunidades y riesgos que se viene en un futuro, que relacionados con otros factores se obtiene los soportes para que así una entidad tome mejores decisiones en el presente, para afrontar el futuro, con miras de aprovechar las oportunidades y poder evadir los riesgos.

Ceballos y correa (2020), lo definen como un concepto de planeamiento en las cuales se arraiga en la mente de muchas personas ya que lo asimila como un caso de estimaciones que hacían en antiguo Egipto, para poder mitigar los años de escasez y poder guardar la cosecha para los postreros días; así mismo aprovechar el presente lo bueno que pasa, de igual forma en el imperio Romano se hacían proyecciones sobre la capacidad de tributo, de todas las ciudades que conquistaban y junto con ello tomar el poder de sus ingresos y dinero a recaudar.

La planeación debe considerarse como una de las actividades fundamentales de cualquier proceso dentro de las organizaciones. Existen diferentes formas de planeación: planeación táctica, estratégica y operativa, Sin embargo, toda organización debe comenzar con una planeación estratégica la cual, resalta la importancia del ámbito interno frente a la relevancia que se le da a la parte externa, incorporado en producto, mercado y tecnología. Es por lo anterior que, para lograr y mantener el éxito empresarial, todas las áreas internas deben comprometerse. (Gómez Ortiz & Peñaranda Soto, 2019).

Con respecto a lo que menciona Apaza, (2017), que el planeamiento financiero es un método clave para una correcta administración de los recursos tangibles e intangibles, todo esto hace posible crear diferentes estrategias y poder aplicarlas para lograr los objetivos planeados, junto a ello las medidas de control necesarias para su ejecución.

De igual modo se puede aplicar en cada área o departamento, haciendo todo esto prioritario, se podrá tener un análisis más concreto y junto con ello tomar las mejores decisiones para plantear correctamente tal como lo menciona, Sánchez y Delgado (2015), que los administradores, deben seguir varios procesos para la realización de una planeación: identificar los puntos que se deben resolver, identificar las oportunidades, establecer los objetivos claros y precisos. Con todo esto se puede hacer a largo, mediano y corto plazo, esto es en base a toda la entidad.

De igual manera se puede determinar un curso alternativo, ya que este permite ver alternativas de acción, para aquellos que no resultan evidente, elaborar las premisas en su ponderado a la luz de las proporciones quienes previamente se habían establecido, así mismo evaluar a los cursos alternativos de acción; de igual forma la expresión numérica mediante el presupuesto, que se convierte en una herramienta para fijar diversos planes y a la vez estándares con los que se puede medir y monitorear la información financiera.

En la primera dimensión de la variable planeación financiera; Presupuesto, según Morales & Castro (2015 p17), afirman que es un modelo que proyecta el futuro de la organización con respecto a los ingresos, costos, gastos y resultados; los presupuestos son útiles porque permiten agrupar el conjunto de necesidades que existen en las empresas, a fin de identificar aquellas que pueden ser satisfechas por la propia generación de los recursos de la empresa y las otras que no pueden ser afrontadas durante el periodo.

Para agregar lo antes mencionado, la elaboración de los presupuestos permite a las organizaciones planear el equilibrio entre el rendimiento y el riesgo. Los pronósticos de venta son la base para realizar las proyecciones de los flujos de efectivo y de las utilidades. Así mismo, los presupuestos ayudan a decidir las

características de las inversiones o financiamiento que se requieren, basados en el nivel de recursos líquidos que tiene la empresa.

Para lograr un buen presupuesto empresarial se debe tener en cuenta que está sujeto a diferentes factores, estos pueden ser, el mercado, las políticas, el rubro y los objetivos según el Boletín N°31 del Consultorio Contable de la Universidad Eafit (2015), se debe coordinar las funciones de cada persona, informar acerca de la política del trabajo, verificar que los encargados de elaborar y ejecutar el presupuesto lo deben cumplir al pie de la letra, de igual manera los límites y responsabilidades de autoridad de cada individuo. El presupuesto no se debe ejecutar a corto plazo que no se exceda en base a un año; es una referencia de muchas entidades.

En la segunda dimensión de acuerdo a Lozada et al. (2016), en su artículo científico indica que las dimensiones de la variable planeación financiera es Estados financieros proyectados: se tiene entendido que los estados financieros simbolizan la situación real o el espejo en la que se encuentra la empresa y lo que se ha logrado obtener, como resultado después de sus operaciones financieras realizadas en su rubro en el que se encuentre, sus indicadores para ello son: el desempeño pasado y también desempeño esperado.

El proceso de planeación financiera, está compuesto por seis fases. Sin embargo, Morales & Castro (2017), indica que la planificación financiera está compuesta por siete. A continuación, se relacionan estas etapas: Proyectar los estados financieros; establecer los recursos económicos necesarios destinados para planta y equipo; elaborar procedimientos; proveer la disponibilidad de los recursos; definir las acciones requeridas para realizar las inversiones; establecer y conservar un instrumento de control para la planificación financiera.

Para la tercera dimensión Muñoz, (2020) en su artículo científico indica sus dimensiones de la variable planeación financiera son plan de inversión, pronósticos de ventas, costos y gastos de los servicios, por medio de estos se puede identificar la variación que existe y las posibles causas de incremento o disminución de las entradas de dinero por ventas de un periodo a otro, debido al balance para el análisis planificado contra el real. Al momento de calcular dicha desviación se llega

a identificar la causa del incremento o disminución de los aspectos. De esta manera, después de algunos periodos podrá contar con una plataforma de datos auténticos que le permita asimilar patrones de movimiento.

Segunda Variable Rentabilidad; en donde Arcos y Benavidez (2016) define que la rentabilidad de las organizaciones es la precisión y eficiencia con la que manejan sus recursos de trabajo. De igual manera Valladares y Armas (2018), hacen mención que la rentabilidad dentro de la toma de decisiones, indica que a lo largo del tiempo este factor ha sido de vital importancia para poder tomar las decisiones correctas, considerado por los inversionistas como el indicador más importante de todos los horizontes del mundo.

Hoy en día toda organización empresarial analiza la rentabilidad mediante la aplicación de distintos métodos, formas y técnicas de análisis que se desarrolla en software, o lo más tradicionales como son las ratios mediante los cuales la alta gerencia toma las decisiones en base a ello.

Así mismo Flores y Mayorga (2015), dicen que la rentabilidad es un conocimiento que se adjunta a todo acto financiero, en la que se desplazan recursos intangibles, materiales, recursos financieros y humano con el objeto de alcanzar los resultados planteados. Dentro del lenguaje económico a la rentabilidad se le conoce y se usa de distintas formas y muchas son estimaciones científicas o sistemáticas que inculcan en una misma fase; de modo que en un sentido generalizado se asigna a la rentabilidad como el régimen del beneficio que en un tiempo determinado se generan capitales.

En tal sentido se llega a comparar entre medios utilizados y la renta generada, para obtenerla, con la finalidad de permitir la elección entre juzgar la eficiencia de las acciones realizadas y las alternativas, según un análisis realizado sea a principio o posteriormente. De igual forma Monterrey y Sánchez (2017), mencionan que la rentabilidad es una ganancia lograda por una inversión. En concreto se mide con la ratio de ganancias o pérdidas obtenidas sobre un cierto monto invertido.

Los resultados se expresan en porcentajes. Según Nepson (2016), menciona sobre las características de la rentabilidad que son: se formula en porcentajes. Se puede medir con los ratios que tiene una entidad de pérdidas y ganancias generadas por una inversión, cualquiera. Es de mucha utilidad para comparar solo compañías de un mismo sector. Se calcula utilizando una tasa, que puede ser logarítmica o aritmética. Los indicadores de la rentabilidad se han vuelto la aplicación más conocida en los análisis financieros.

Factores de la Rentabilidad Escalante (2021) menciona los factores y ratios de la rentabilidad es la relación que existe entre el beneficio y el capital invertido. También se puede entender como una regla que muestra el grado de eficacia en la utilización de los capitales que hace una entidad en un periodo determinado. Entre ellos se tiene a los factores que incurren en la rentabilidad son:

Recursos humanos: Según Grueso, (2017), lo definen que es de mucha importancia en el mundo empresarial, puesto que se encuentra muy vinculado con los resultados y funciones operacionales, como la productividad, la innovación y la competitividad. Así mismo, los recursos humanos han demostrado ser la pieza más importante dentro de las organizaciones, quienes cumplen un compromiso con la organización dándoles consigo buen ambiente en el trabajo, la motivación y la satisfacción laboral, entre otros resultados.

Recursos naturales Tomé, y Chraki (2021), indican que estos son una parte esencial para el desarrollo de los elementos de poder. Para la organización sin estos recursos naturales no podría llegar a cumplir lo que se planea, puesto que es la base de todo, si bien es cierto la parte humana puede ser eficaz, pero sin los recursos naturales puede que se haga poco o nada.

Así mismo hace referencia que son los bienes de capital, estos son obtenidos gracias los aportes de los inversionistas en las cuales este recurso de capital pasa a ser de la entidad para poder solventar los costos que se requiera

Sus tipos según Córdoba, Inga y Yaguache (2017), menciona que el ROE rentabilidad de los accionistas, dicha de otro modo (Rentabilidad Financiera) se representa como utilidad neta entre el capital social; de igual forma el ROA: Rentabilidad de los activos (rentabilidad económica) se logra obtener con la rentabilidad neta entre el total de los activos

Según Contreras y Días (2020), indican que la rentabilidad económica muestra que con la eficiencia con la que se hace uso de los activos de la organización se puede medir dividiendo el beneficio operativo luego los impuestos entre los activos promedios. De la misma manera mencionan que los gastos e ingresos se reflejan en la rentabilidad, como también en el tiempo que retorna la inversión a los accionistas

Dentro de las teorías se encuentra a los autores Pérez y Alegre, (2019), que definen a la rentabilidad financiera, como un tipo de interés logrado, el cálculo de la rentabilidad en dos tiempos diferentes, antes de empezar las operaciones dentro de las organizaciones, y después de terminar un cierto periodo determinado, esto permite verificar los cambios que en la misma se presentan como consecuencia de variaciones en los flujos, probabilidad y rentabilidades futuras.

Para Paule, et al. (2021), hacen mención sobre la rentabilidad, que se deriva a través de una función obtenida al momento de evaluar las prestaciones de servicios y con pagos esperados. De igual manera en interés anual efectivo, depende de la prima de operación, de las tablas de mortalidad empleadas y así como la organización de gastos que se incurran en la entidad aseguradora. También, Gorriti (2019), hace mención en su teoría sobre la rentabilidad, dice que es como una variable aleatoria y que se calcula de dos maneras alternativas una como esperanza matemática, y de variable aleatoria rentabilidad de la operación

Dentro de sus dimensiones se ha considerado la rentabilidad sobre las ventas quienes Miranda y Ribas (2021), mencionan que estas permiten visualizar a fondo las utilidades posteriormente de los impuestos, de la organización, para saber si hay una buena rentabilidad en ventas, tiene que estar el margen de utilidad sobre el margen promedio. Del mismo modo se ha considerado la rentabilidad sobre los activos y la rentabilidad sobre el capital rentabilidad social.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Este estudio se enfoca en la determinación de la incidencia que existe entre el planeamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de la empresa Red Móvil Telecomunicaciones Perú E.I.R.L. de Chiclayo, Lambayeque.

Según su enfoque

Es cuantitativo porque, permite diagnosticar las variables que se van a utilizar para la recolección de información numérica y estadística de igual forma con gráficos claros y precisos de una determinada entidad, (Mendoza y Hernández 2018).

Según su finalidad

Este estudio es de tipo aplicada ya que busca solucionar el problema que enfrenta la entidad en cuanto a la planeación financiera y su incidencia en la rentabilidad. Por ello Cortés y Escudero (2018), mencionan que la investigación aplicada tiene como propósito el desarrollo de un conocimiento técnico que tenga una aplicación inmediata para solucionar una situación determinada.

Según su diseño

La investigación tiene un diseño no experimental por lo que se realizó sin la intervención de las variables de estudio sólo se apreció el fenómeno tal; y como se muestra en contexto real, para después analizarlos. (Mendoza y Hernández 2018).

Según su alcance

Así mismo es de tipo explicativo ya que busca poder explicar las variables referentes a planeación financiera y su incidencia en la rentabilidad. Cabezas et al. (2018) menciona que este tipo de estudio con respecto al descriptivo va más allá de la descripción de cada variable, buscando explicar de forma más detallada los motivos o causas relacionadas con las variables a tratar, así como de entenderlas, por ello que este tipo de investigación está por encima de cualquier otro tipo de estudio.

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1. Planeación Financiera

Variable 2. Rentabilidad

Definición conceptual: Planeación Financiera.

Chiavenato (2017), define la planeación financiera como un instrumento diseñado para confrontar los escenarios presentes y futuros de las organizaciones.

Definición operacional: Planeación Financiera.

La variable fue operacionalizada mediante tres dimensiones, las cuales son: Presupuesto, estados financieros proyectados, plan de inversión. Se realizó la tabla de operacionalización de las variables y se muestra en el anexo número 1.

Definición conceptual: Rentabilidad.

Flores y Mayorga (2015) definen que la rentabilidad es un conocimiento que se adjunta a todo acto económico, en la que se mueven recursos intangibles, recursos humanos, materiales, y financieros con la finalidad de obtener los resultados esperados

Definición operacional: Rentabilidad.

La variable fue operacionalizada mediante cuatro dimensiones: Rentabilidad económica, rentabilidad financiera, rentabilidad sobre las ventas y Dupont. Se realizó la tabla de operacionalización de las variables y se muestra en el anexo número 1.

3.3 Población, muestra y muestreo

Según Hernández, Fernández y Baptista (2016), indica que en una investigación que se lleva a cabo, se realiza un estudio a las personas de un determinado grupo, ya que ayuda a la mejora de este estudio. En la investigación la población la conforman los estados financieros de los años 2019 al 2021 de la empresa red móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L.

Muestra. Según Toledo (2016), menciona que es un subgrupo específico de la población, en la cual se llevara a cabo la investigación para la elaboración del proyecto de estudio (p.12). En base a ello por tener la característica de

muestra censal quienes lo conforman dos directivos (Gerente y Contador) y los estados financieros de la empresa red móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L. de Chiclayo, Lambayeque, 2019 al 2021.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Análisis documental.

Análisis documental es una técnica de investigación

Se utilizó esta técnica para analizar la incidencia de la documentación con la relación organización y ejecución del análisis financiero, con la finalidad de evaluar estados financieros y documentos contables de los años 2019 al 2021 de la empresa red móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L.

Entrevista.

La entrevista se hizo exclusivamente para el gerente general y el contador de la entidad, con el objeto de conocer más a fondo de la planeación financiera y las decisiones económicas de financiamiento para el crecimiento de la empresa y su crecimiento en el mediano y largo plazo.

Instrumentos

Guía documental: esta técnica se elaboró mediante la verificación y revisión de los estados financieros de la entidad, permitiendo el conocimiento de la situación financiera y económica de la empresa de los años 2019, 2020 y 2021 respectivamente. Y los instrumentos se encuentran en el anexo b.

Tabla 1

Guía para recoger información documental

Guía documental	Estados Financieros	Ratios (fórmulas)	Resultados
Hoja de cálculo	2019	-----	Por cada ratio
	2020		
	2021		

Fuente: Elaboración propia

Guía de entrevista: Permite conocer los puntos a tratar directamente con las personas que otorgan la información con el fin de recoger los datos. También se preparan preguntas con anticipación o se programa producto de la propia entrevista.

3.5. Procedimientos

Para el objetivo general se utilizó la técnica de la entrevista y el análisis documental que ha permitido obtener información acerca de la planeación financiera, y la documentación contable.

El primer objetivo específico se utilizó la técnica de la guía de entrevista de la mano del análisis documental el diagnóstico de la situación económica y financiera de la entidad mediante el ROA, ROE, y la rentabilidad sobre las ventas del periodo 2019 al 2021.

Asimismo, en el segundo objetivo específico se utilizó la técnica del análisis documental acompañada a la guía documental que ha permitido evaluar la rentabilidad del periodo 2019 al 2021 de la empresa red móvil.

Y como tercer objetivo específico se ha diseñado una planeación financiera para optimizar los recursos de la empresa, y así poder incrementar la rentabilidad.

Toda esta información está debidamente autorizada por la gerente de la empresa que se muestra en el anexo 2.

3.6. Método de análisis de datos

Se procesó la información a través de la aplicación de los instrumentos guía de análisis documental y entrevista, se solicitó el consentimiento de los directivos de la entidad y sus colaboradores dejando muy en claro el propósito de la investigación, se organizó la documentación a través de tablas figuras presupuestos, ratios y el análisis financiero en Excel donde se interpretó cada entrevista.

3.7. Aspectos éticos

Para desarrollar el presente estudio, se consideró a los siguientes aspectos éticos, tales como: autenticidad, la información buscada contiene datos reales y no han sido falseados ni duplicados. Objetividad porque la investigación se basa en información real sacada de artículos científicos libros y revistas. Veracidad, porque se obtuvo información de artículos, y tesis doctorales reconocidos que están indexados en base de datos de alto impacto. La originalidad, porque toda la información buscada se citó al autor evitando el plagio intelectual.

IV. RESULTADOS

La presente investigación tuvo como objetivo general. Determinar la planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa red móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L. En cuanto a los objetivos específicos se tuvo: Diagnosticar la situación financiera y económica de la empresa red móvil telecomunicaciones del periodo 2019 al 2021. Evaluar la rentabilidad del periodo 2019 al 2021 de la empresa red móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L. Identificar las causas que inciden en la rentabilidad de la empresa red móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L. Diseñar una planeación financiera para optimizar los recursos de la empresa red móvil.

4.1. Tablas y Figuras

A) Situación financiera y económica de la empresa red móvil telecomunicaciones del periodo 2019 al 2021.

Resultado de análisis documental: Se solicitó la documentación a la entidad tales como reportes de ventas mensuales de los periodos 2019,2020 y 2021 así como también de las compras y gastos de los mismos años, cuyos resultados se muestran a continuación:

Dimensión 1: Presupuesto **Indicador 1:** Nivel de ventas

Figura 1

Nivel de ventas de los años 2019,2020 Y 2021

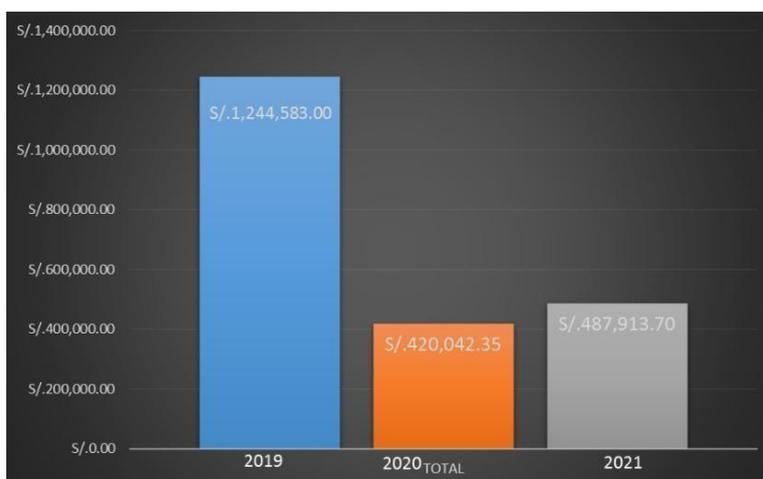


Tabla 1

Análisis de las ventas mensuales para el periodo 2019, 2020 y 2021.

Meses	Ventas 2019	Ventas 2020	Ventas 2021
Enero	102,800.85	100,185.11	30,550.10
Febrero	104,568.25	95,978.63	32,402.20
Marzo	109,689.25	70,543.65	35,547.10
Abril	102,256.32	20,293.76	31,200.00
Mayo	97,365.23	15,809.67	30,402.50
Junio	107,365.25	12,320.04	33,550.20
Julio	103,585.00	9,972.75	38,650.00
Agosto	102,254.00	10,452.11	40,353.10
Septiembre	103,568.00	15,953.20	37,228.60
Octubre	102,525.00	20,753.75	39,469.20
Noviembre	104,658.00	22,206.70	38,560.70
Diciembre	110,935.74	25,583.00	37,563.00
Total	S/.1,244,583.00	S/.420,042.35	S/.487,913.70

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa red móvil telecomunicaciones.

Interpretación

En la figura 1 y en la tabla 1, se mostró las ventas en los periodos 2019, 2020 y 2021, el cual se realizó con los datos mensuales de cada año. La tabla resalta que la empresa tiene un importe total de 1, 244,583.00 soles en sus ventas del periodo 2019, obteniendo una disminución para el 2020 de 420,042.35 se ha identificado una inadecuada planificación financiera, disminución de ventas debido a la pandemia, se elevaron los precios de los productos tales como teléfonos y celulares que se importan, a causa del alza del dólar, así mismo subió el combustible para el transporte, en el 2021 las ventas se están recuperando gracias a la publicidad que se ha realizado.

Dimensión 1: Presupuesto Indicador 2: Nivel de compras

Tabla 2

Análisis de las compras mensuales del periodo 2019 2020 y 2021.

Meses	Compras 2019	Compras 2020	Compras 2021
Enero	29,745.88	28,540.60	24,748.88
Febrero	29,982.11	28.621.00	25,819.33
Marzo	30,234.11	28,695.53	25,829.64
Abril	28,235.81	11,308.53	24,545.34
Mayo	27,647.73	9,058.95	27,706.69
Junio	29,856.03	8,161.93	27,017.96
Julio	29,978.20	7,464.01	28,842.21
Agosto	30,153.68	5,594.55	28,749.23
Septiembre	30,362.56	13,288.42	29,650.98
Octubre	29,403.00	15,590.64	30,193.64
Noviembre	29,565.36	16,350.75	30,716.11
Diciembre	31,466.40	19,841.34	30,907.74
Total Compras	356,630.87	163,895.25	S/.334,727.75

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa red móvil telecomunicaciones.

Figura 2

Nivel de compras de los años 2019,2020 Y 2021



Interpretación

En la tabla 2 y en la figura 2, se mostró el análisis de las compras del periodo 2019, la empresa resalta su auge más grande en compras para este periodo fue 356,630.87. Tomando la postura más alta en todos los años anteriores. La tabla también muestra para el año 2020 la caída más significativa debido a que sus ventas bajaron en más de un 40%, consecuente a la pandemia, con un importe de 163,895.25 soles que para el año siguiente tendría un ligero crecimiento, debido a que las ventas aumentaron y el combustible del transporte bajo hubo más demanda en el mercado quedando una suma de 334,727.75 soles.

Dimensión 1: Presupuesto Indicador 3: Nivel de gastos

Tabla 3

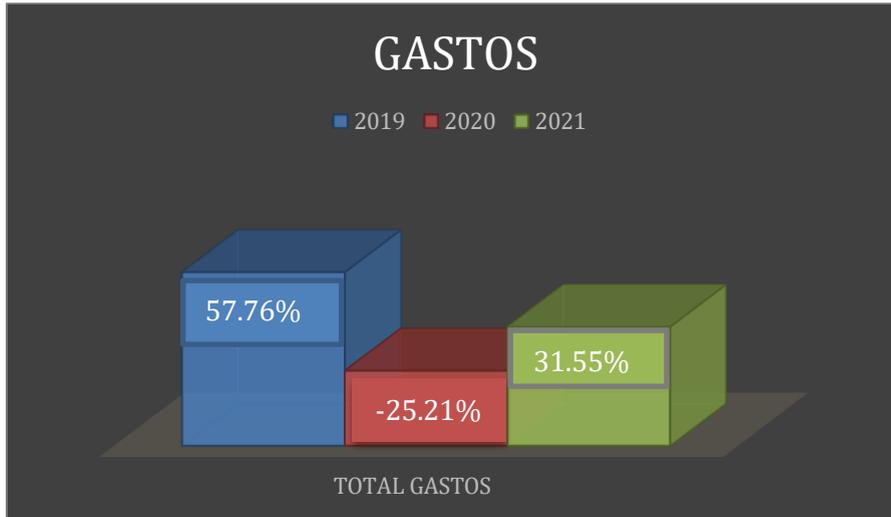
Análisis de los gastos mensuales del periodo 2019, 2020 y 2021.

Meses	Gastos 2019	Gastos 2020	Gastos 2021
Enero	25,201.81	21,353.10	16,467.90
Febrero	25,381.00	21,467.80	17,567.98
Marzo	26,264.60	22,589.98	18,467.00
Abril	27,211.46	3,467.88	17,445.50
Mayo	26,302.10	4,467.88	18,441.40
Junio	26,501.91	4,567.88	18,450.45
Julio	27,201.30	4,767.88	19,467.70
Agosto	27,291.40	6,467.88	19,489.88
Septiembre	27,408.51	11,467.88	19,464.70
Octubre	28,201.60	12,467.88	18,467.40
Noviembre	28,301.81	13,467.88	18,467.90
Diciembre	28,551.85	13,467.88	19,467.88
Total gastos	323,819.35	140,021.80	221,665.69

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa red móvil telecomunicaciones.

Figura 3

Nivel de gastos de los años 2019,2020 Y 2021



Interpretación

En la tabla 3 y figura 3, se mostró el análisis de los gastos anuales para el periodo 2019 el más alto 323,819 debido a más comercialización de compra y venta de mercadería, también se tomó en cuenta las remuneraciones, servicios básicos y útiles de oficina. La tabla resalta que la empresa tuvo un importe total de 140,021.80 para el año 2020 una disminución en los gastos considerables debido a la reducción de salarios, despido de trabajadores, reducción de horas de trabajo.

Dimensión 2: Estados financieros proyectados **Indicador 1:** Desempeño pasado

Tabla 4

Análisis horizontal y vertical del balance general de la empresa red móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L.

Descripción	Análisis horizontal		Análisis vertical Activos			
	Años	2019/2020	2020/2021	2019	2020	2021
Activos corrientes						
Caja y Bancos		-37.50%	51.77%	24.34%	28.11%	27.78%
Mercaderías		-46.96%	62.82%	23.40%	22.96%	24.33%
otros activos corrientes		-41.95%	31.70%	22.63%	16.82%	27.28%
Total, activos corrientes		-45.93%	53.61%	70.37%	67.89%	79.39%
Activos no corrientes Inmuebles, maquinaria y equipo		-99%	18.33%	29.63%	32.12%	20.61%
Total, activos no corrientes		-99%	18.33%	29.63%	32.12%	20.61%
Total, activos		-45.93%	53.61%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa red móvil telecomunicaciones

Interpretación

En la tabla 4 se mostró el balance general, con una disminución en la cuenta de caja bancos, en el año 2019 se obtuvo S/312,440 por ello, la disminución es bastante formidable en comparación con año siguiente que es de 195,130, que se tiene una disminución del -37% debido al pago de mercadería a sus proveedores, esta disminución también fue por el pago algunas de facturas pendientes. Las mercaderías disminuyeron en un 40%, se vendió todo lo que se tenía en stock y ya no se volvió a comprar la misma cantidad debido a la escasa demanda por pandemia.

Tabla 5*Análisis horizontal y vertical del pasivo y patrimonio*

Pasivos y patrimonio	2019/2020	2020/2021	2019	2020	2021
Pasivos corrientes					
Tributos y aportes y salud por P	-16%	4%	2.50 %	1%	0.4%
Remu y part por P					
Cuentas por pagar comerciales terceros	-48%	32%	41%	69%	33.1%
Total pas corrientes	-28.00%	-3%	61%	70%	33.60%
Total pasivo	-48.00%	-3%	61%	70%	33.60%
Patrimonio neto					
Capital	-2%	1%	39%	34.0%	29.0%
Resul acum positivo					
Resul acum negativo	100.00%			-9%	
Utilidad de ejercicio	109.00%	7.0	9.0	15	14%
Total patr	-98.00%	28.00%	35.0	30.0%	66.4%
Total pasivos y patrimonio neto	16.00 %	16.00 %	100.0%	100%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa red móvil telecomunicaciones

En la tabla 5 **análisis horizontales** En cuanto a los pasivos la variación también es negativa con un -48% debido a las moras de las facturas pendientes y por intereses de préstamos a bancos, También se observó la variación del -2% del capital por lo que los socios no han aportado para el 2020 y por la situación del país.

En el año 2020 al 2021 tiene una baja de un 32% esto se debe a la amortización de las deudas, sobrellevando a contar con S/ 296,140 soles, al obtener un porcentaje formidable en esta cuenta es posible que se disponga de dinero para realizar inversiones y buscar nuevas opciones para seguir promoviendo a la entidad y por otro lado analizar nuevas opciones de desarrollo.

En la Tabla 5 el **análisis vertical**, se mostró que una empresa para que tenga un buen funcionamiento tiene dos vías de financiamiento, uno de ellos son los propietarios o socios y por otra parte los acreedores. En este caso la empresa en estudio se puede contrastar que el total de pasivo ha tenido un aumento del 2019 al 2021, pasando de un total de 61% a 70% y luego a 33% lo que significa, la entidad trabaja con dinero propio y para el año 2021 el patrimonio es de 66.40 % lo que da a comprender que la organización no está recurriendo a préstamos financieros, se está trabajando con fondos de los socios. En esta tabla también, se observa que la gran mayoría de sus pasivos se encuentra en cuentas por pagar, en endeudamiento a terceros y necesita de cuentas por cobrar según el reporte.

Tabla 6
Análisis horizontal y vertical estado de resultados

Descripción	Análisis horizontal		Análisis vertical		
	2019/ 2020	2020/2021	2019	2020	2021
Ventas Netas	-66.30%	16.20%	100.00%	100.00%	100.00%
(-) Costo de Ventas	-52.20%	4.80%	-67.10%	-94.90%	-91.30%
UTILIDAD BRUTA	-94.70%	96.90%	32.90%	5.10%	8.70%
(-) Gastos de venta	-62.00%	47.80%	-4.90%	-5.50%	-7.20%
(-) Gastos de administración	-62.00%	47.80%	-4.90%	-5.50%	-7.20%
UTILIDAD OPERATIVA	-108.70%	5.40%	23.10%	5.90%	5.40%
Resultado antes de participaciones e impuesto	-39.40%	24.90%	23.10%	5.90%	5.40%
(-) Impuesto a la Renta	-39.40%	24.90%	42.00%	1.10%	0.95%
UTILIDAD DEL EJERCICIO.	-39.40%	24.90%	19.00%	4.90%	5.10%

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa Red Móvil telecomunicaciones

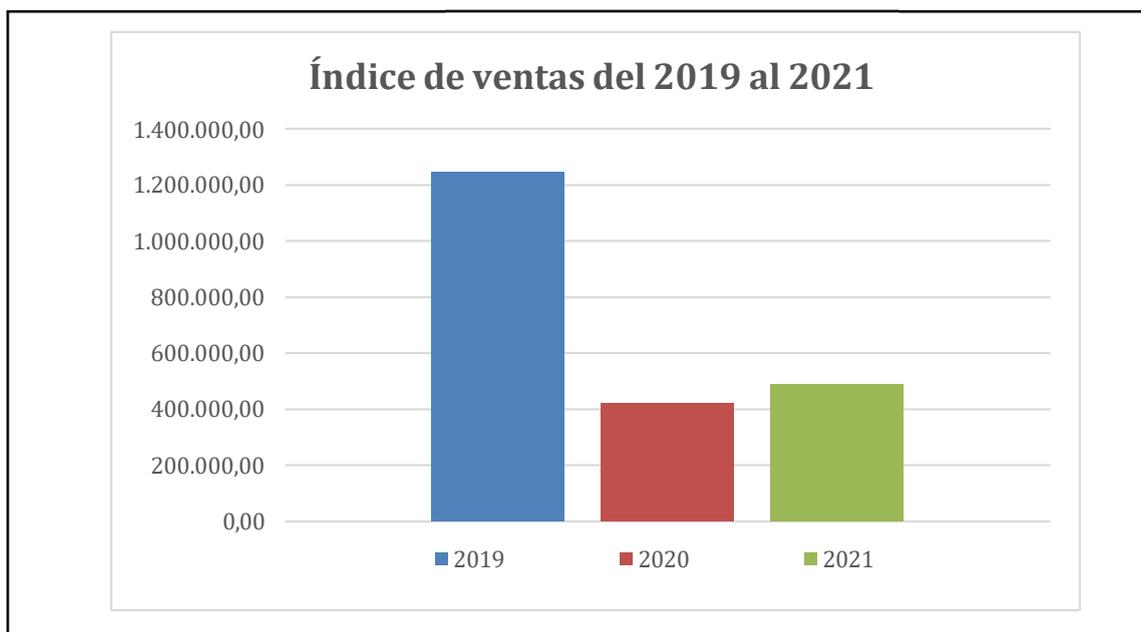
Interpretación

En la tabla 6 se mostró la disminución de las ventas con una variación del 66% para el año 2020 en consecuencia el alza de precios de la mercadería como equipos celulares y telefonía, y su costo de ventas; de la misma manera a raíz del transporte muy elevado los precios del combustible, con estos resultados refleja en la utilidad neta que termina en negativo. Para el 2021 ha tenido una recuperación del 16% en sus ventas, aunque no es lo esperado pero los costos de ventas no han variado lo requerido por lo cual se debe trabajar en ello.

Dimensión 2: Estados Financieros Proyectados **Indicador 2: Desempeño Deseado**

Años	2019	2020	2021
Ventas Netas	1,244,583.00	420,042.35	487,913.70

Figura 4



En la figura 4 se puede observar que las ventas tuvieron un incremento considerable en el 2019 en comparación al año 2020. Por ello, si se evidencia un incremento significativo, el año 2021 a comparación del año 2020.

Proyección de un pronóstico de ventas de los periodos 2020,2021, 2022, 2023 y 2024

Figura 5

	Ventas antes			Proyección de ventas		
Años	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Ventas Netas	1,244,583.00	420,042.35	487,913.70	565,750	680,560	881,336



En la figura 5 se puede observar la baja significativa que se tiene en el 2020, con la proyección realizada, se aprecia que la baja de las ventas afecta el 30% directamente para años posteriores.

Para efectuar la proyección de las ventas se acudió al análisis histórico desde el año 2019 al año 2024, pero debido a los últimos sucesos bajó las ventas, no se realizó ningún presupuesto, ni pronóstico financiero. Ante ello, los resultados que se obtuvieron hasta el año 2024 la entidad mejora sus ventas pudiendo llegar hasta superar los 800 mil soles, esto se debe al equilibrio económico del país, y en la empresa se regularizaron los precios de los productos de venta (celulares, teléfonos y más), bajó el dólar y por lo tanto estos productos de importación fue más demandante, porque empezaron las clases virtuales y el trabajo remoto y todos necesitaban de un teléfono móvil.

Dimensión 3: Plan de inversión **Indicador 1:** Inversión a corto plazo

Tabla 7

Análisis del flujo de efectivo en el periodo 2023 proyectado.

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
INGRESOS	90,758.10	92,482.21	96,234.11	92,235.81	88,647.73	97,856.03	94,378.20	93,153.68	94,362.56	93,403.00	95,365.36	102,066.40	1,136,833.88
CUENTAS POR COBRAR	0,00	23,437.22	23,595.53	24,308.53	23,058.95	22,161.93	24,464.01	23,594.55	23,288.42	23,590.64	23,350.75	23,841.34	258,691.87
TOTAL INGRESOS	90,758.10	115,919.43	119,829.64	116,544.34	111,706.68	120,017.96	118,842.21	116,748.23	117,650.98	116,993.64	118,716.11	125,907.74	1,485,315.76
EGRESOS													
CUENTAS POR PAGAR	29,296.53	29,494.41	30,385.66	28,823.69	27,702.42	30,580.01	29,493.19	29,110.53	29,488.30	29,188.44	29,801.68	31,895.75	355,260.59
GASTOS ADMINISTRATIVOS	5,201.81	5,201.81	5,201.81	5,201.81	5,201.81	5,201.81	5,201.81	5,201.81	5,201.81	5,201.81	5,201.81	5,201.81	62,421.78
GASTO DE VENTAS	3,467.88	3,467.88	3,467.88	3,467.88	3,467.88	3,467.88	3,467.88	3,467.88	3,467.88	3,467.88	3,467.88	3,467.88	41,614.52
PAGO DE IMPUESTOS	34,747.42	34,854.28	35,335.56	34,492.09	33,886.60	35,440.50	34,853.62	34,646.98	34,850.98	34,689.06	35,020.20	36,151.00	418,968.31
TOTAL EGRESOS	72,713.64	73,018.38	74,390.91	71,985.47	70,258.71	74,690.20	73,016.50	72,427.20	73,008.97	72,547.19	73,491.57	76,716.44	897,274.21
SALDO DE CAJA	18,044.46	42,901.05	45,438.73	44,558.87	41,447.97	45,327.76	45,825.71	44,321.03	44,642.01	44,446.45	45,224.54	49,191.30	555,270.60
CAJA INICIAL	36,589.00	57,624.24	102,425.19	148,863.92	193,422.79	234,870.76	280,198.52	326,024.22	370,345.26	414,987.26	459,433.72	504,658.26	
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	54,633.46	100,525.29	147,863.92	193,422.79	234,870.76	280,198.52	326,024.23	370,345.25	414,987.27	459,433.71	504,658.26	553,849.56	517,260.55
PRESTAMOS OBTENIDOS	40,000.00												
AMORTIZACION DE CAPITAL		572.34	637.32	571.58	635.12	607.92	616.87	643.34	601.23	694.64	654.5	647.98	6,882.84
INTERES		588.96	523.98	589.72	526.18	553.38	544.43	517.96	560.07	466.66	506.8	513.32	5,891.46
SALDO DE CAJA	94,633.46	99,363.99	146,702.62	192,261.49	233,709.46	279,037.22	324,862.93	369,183.95	413,825.97	458,272.41	503,496.96	552,688.26	

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa red móvil telecomunicaciones

Interpretación

En la tabla 7, se mostró el análisis del flujo de efectivo del año 2023 proyectado, esto se realizó con los datos mostrados en las anteriores tablas especificando los egresos e ingresos que hubo en la organización. En el periodo 2023 proyectado, obteniendo un total de ingresos en el año de 1, 4895,315.76 de soles y un total de egresos de 897,274.21 soles, finalizando con un saldo de flujo de caja bancario para el año siguiente de 555,270.60 de soles.

Dimensión 3: Plan de inversión **Indicador 1:** Inversión a largo plazo

Tabla 8

Proyección del estado de ganancias y pérdidas 2023 hasta el 2024.

Años	2023	2024
Ventas Netas	680,560	881,336
(-) Costo de Ventas	618,157	790,123
UTILIDAD BRUTA	71,438	91,213
(-) Gastos de venta	-31,502	-23,560
(-) Gastos de administración	-31,503	-23,560
UTILIDAD OPERATIVA	13,716	18,431
Resultado antes de participaciones e impuesto	13,716	18,431
(-) Impuesto a la Renta	1,072	1,943
UTILIDAD DEL EJERCICIO.	12,644	17,788

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa red móvil telecomunicaciones.

En la tabla 8 se mostró la recuperación de las ventas en la proyección del año 2023 al 2024, esto se debe a la gran demanda de la mercadería (celulares), y la compra de variedad de modelos en telefonía a gusto y precio del cliente, también se proyecta llegar a nuevos mercados como la venta de laptops y tables modernos, esto impulsará a sobresalir en sus ventas con sus demás competidores.

Resultado de la entrevista

Se aplicó la técnica de entrevista al gerente general (entrevistado 1), con la finalidad de obtener información respecto a la gestión de planeación financiera que se realizó en la empresa red móvil telecomunicaciones.

Pregunta	Respuesta	Interpretación
<p>Explique si realiza algún seguimiento presupuestario de las compras y ventas en la empresa.</p>	<p>No, realizó ningún seguimiento presupuestario, no tengo mucho conocimiento de ello.</p>	<p>El gerente mencionó que no se hace seguimiento a los presupuestos, no se centra mucho en ello, incluso lo desconoce.</p>
<p>Coméntenos si la empresa realiza el seguimiento y el control periódico a la planificación de los ingresos y gastos.</p>	<p>No, hace seguimiento sobre ello, pero sería necesario hacerlo para incrementar la productividad de la empresa.</p>	<p>El gerente no realiza lo mencionado.</p>
<p>¿Qué tan beneficioso es la evaluación de préstamos financieros debido al análisis de las necesidades operativas de la empresa y sus estrategias de negocio?</p>	<p>Sí, es beneficioso realizar préstamos financieros para poder cubrir las obligaciones económicas de la empresa.</p>	<p>Mencionó que sería de mucho beneficio algún préstamo financiero para que pueda recuperarse la empresa económicamente.</p>
<p>¿Qué medidas o acciones considera que es necesario para reducir el impacto negativo frente a la situación del COVID _19?</p>	<p>La actitud y el buen ánimo y las protecciones necesarias para cada trabajador.</p>	<p>Lo que considera el gerente es darle buena cara a las adversidades y seguir adelante, buscar nuevas estrategias de mejora para el bien de la empresa.</p>
<p>Explique si es necesario que la empresa recurra a financiamiento a largo plazo</p>	<p>Si, para mejorar en bien de la empresa.</p>	<p>Para responder a la pregunta se entiende que la entidad para que pueda mejorar necesita que realice un financiamiento este puede ser a largo plazo porque actualmente no está teniendo liquidez financiera.</p>
<p>Coméntenos sería necesario introducir nuevos aportes en estos últimos meses de capital propio, por la situación que se vive del COVID-19.</p>	<p>Sí, es necesario para poder solventar algunas deudas económicas y poder mejorar la rentabilidad de la empresa.</p>	<p>Según la pregunta el gerente consideró que la buena actitud y el buen ánimo ayudarían a enfrentar esta situación, pero más que toda la perseverancia.</p>
<p>Coméntenos si la inversión del capital es netamente de usted como titular gerente o participa algunos integrantes más de su familia.</p>	<p>En un principio recibí apoyo económico de mi familia luego se fueron acoplando nuevos aportantes.</p>	<p>Comenta el gerente que la inversión del capital en parte es producto del patrimonio familiar y la otra es de otros.</p>
<p>¿Qué tan beneficioso es el financiamiento obtenido por terceros hasta la fecha de hoy? Explique</p>	<p>Es beneficioso porque nos ayuda a invertir en más mercadería y solventar la demanda.</p>	<p>De acuerdo a la pregunta mencionó que si se tenía en mente realizar nuevas inversiones para actualizar su sistema de distribución, y maquinaria nueva que sea eficiente en el trabajo.</p>

B) Rentabilidad del periodo 2019 al 2021 de la empresa red móvil telecomunicaciones Perú e.i.r.l.

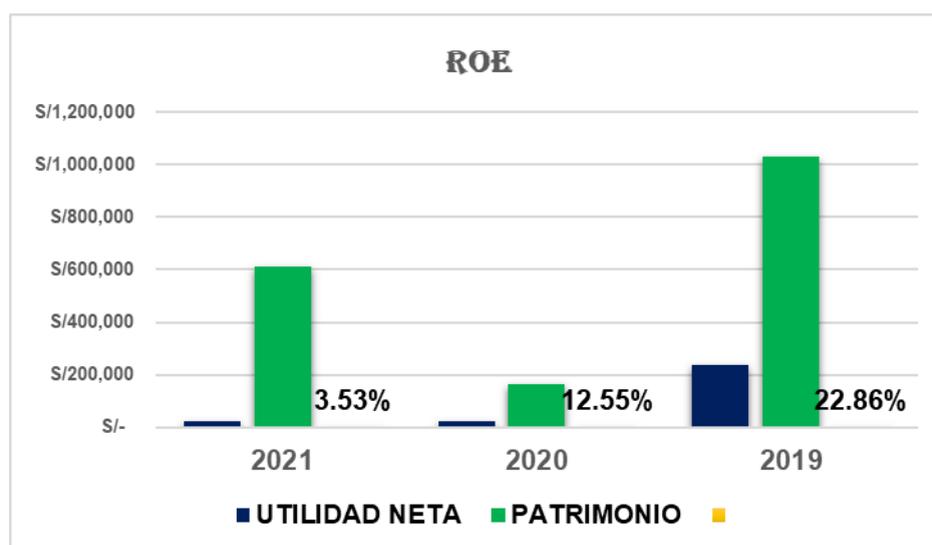
Se utilizó el método del análisis documental que permite recopilar información de los estados financieros, de estos se ha hecho un análisis exhaustivo de los principales ratios financieros de rentabilidad, de la empresa comercial red móvil telecomunicaciones Perú e.i.r.l.

Indicador 1: Análisis del ROE (Rentabilidad Patrimonial)

El motivo principal que lleva a utilizar este ratio es conocer cómo se están empleando los capitales de una empresa. Cuanto mayor sea el ROE, mayor será la rentabilidad de la entidad.

Figura 6

Análisis del ROE (Rentabilidad Patrimonial)



Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa red móvil telecomunicaciones

Análisis e Interpretación.

En la tabla 9 se observó los resultados, de los principales problemas de la baja rentabilidad ROE fueron ocasionados por la pandemia, esto ha influido en las actividades de la empresa “red móvil telecomunicaciones “en el año 2020 y 2021, se han visto afectado en un 10 % y un 9 % en sus operaciones, márgenes ingresos, ventas costos y resultados, todo esto se ve reflejado en la utilidad neta que disminuyó un 15%.

De igual modo en el análisis realizado de los tres últimos años se ha destacado que el ROE ha retrocedido de un 0.23 a un 0.4. Otra de las razones es por los gastos del personal, la compra de mercadería en año 2021 y 2020 abordaron los 300 mil soles, y las ventas no superaron los 500 mil soles, en base a esa ganancia se pagaron los gastos del personal y los alquileres que superaron la utilidad.

Del mismo modo se detalla el pagó de los cuatro locales que tiene en Chiclayo, por ellos se paga la cantidad, 11, 500. 00 soles mensuales, los pagos de arrendamiento son fijos, estos también incluyen el precio del ejercicio de una opción de compra, cada fin del contrato los socios y gerencia tienen la decisión de comprarlos, pero hasta la fecha no se ha concretado ninguno.

Entonces se afirma que la empresa no tiene rendimiento con su capital. Ya que no tiene la capacidad de multiplicar el capital invertido y brindar rentabilidad sobre ella, para los inversionistas.

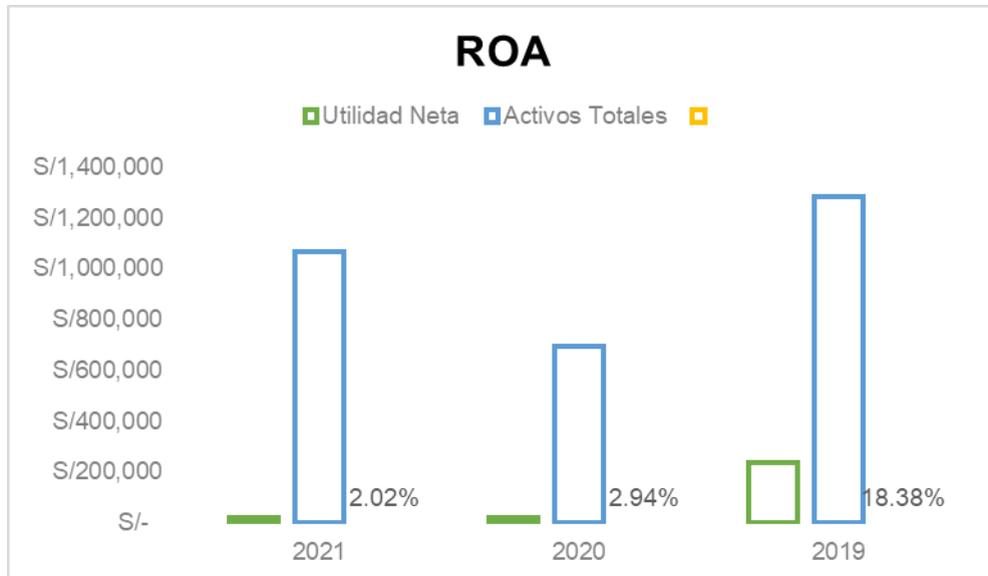
Se recomienda la reducción de gastos operativos, mantener en aumento el patrimonio o capitalizar utilidades para mejorar el estado de la empresa, permitiendo inversión en activos y buscar la forma de aumentar ventas, capacitando a los vendedores en el mejor de los casos.

Indicador 2: Análisis ROA (Rentabilidad sobre el activo) calcula la rentabilidad sobre los activos de la empresa.

La finalidad es calcular la rentabilidad total de los activos de la empresa, para poder decir que la empresa es rentable tiene que superar el 5%.

Figura 7

Análisis del ROA (Rentabilidad sobre el activo)



Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa red móvil telecomunicaciones

Análisis e Interpretación

En la tabla 10 se observó una importante disminución en los tres años analizados ya que el año 2019 ha tenido una excelente rentabilidad económica y eso se debe que en ese año no presentaban deudas, para finalizar ese año se compró un terreno con un valor de 350 mil soles, se pagó un 50% al contado y el otro al crédito, desde ese año la rentabilidad empezó a bajar rápidamente, porque el terreno no construido no genera ningún ingreso, de lo contrario genera deudas por los intereses del préstamo.

Otro de las razones es que para el año 2020 la mercadería permaneció en pausa, durante los meses de pandemia los celulares empezaron a depreciarse por lo que los modelos iban pasando de moda, esto ocasionó que los ingresos cayeran hasta un 120%.

Guardando relación con todo lo explicado anteriormente la utilidad neta empezó a desbordarse estando en el 2019 con 200 mil soles a pasar a unos 25 mil soles en el 2020, principalmente esto sucedió porque no hubo ingresos, por el mal manejo de inversión y de la mercadería.

Por otro lado, el efectivo y equivalente de efectivo disminuyó porque durante la pandemia la empresa les entregó un bono de mil soles a cada uno de los trabajadores, ya para el año 2021 la empresa obtuvo un importante aumento en los activos por lo que se alquiló el terreno que fue adquirido el año 2019, Cabe mencionar que durante el primer año del análisis la empresa ha sido muy rentable porque había superado el 5% mientras que en los dos últimos años se ha visto con una rentabilidad negativa

Después de hacer este análisis se apreciado que el ROE es mayor que el ROA esto se debe a que parte del activo se ha financiado con deuda y se afirma esto por las deudas para los años 2020 y 2021 han aumentado hasta en un 50%.

Recomendaciones

Se recomienda reducir gastos operativos, para aumentar la utilidad neta

Invertir en la compra de activos.

Invertir en acciones que generen ganancias.

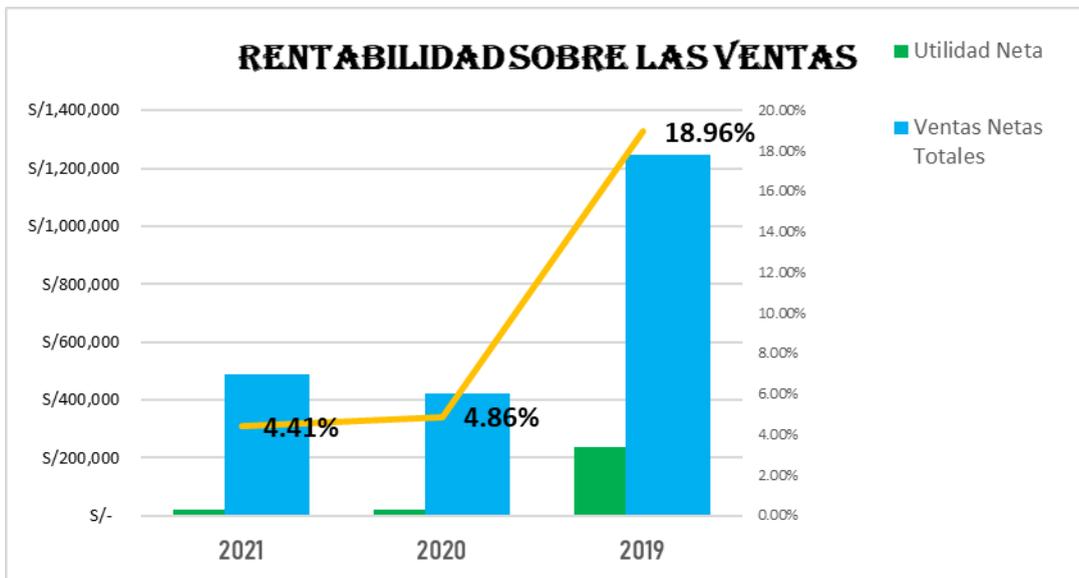
Pagar las deudas para que disminuya el pasivo.

Indicador 3: Rentabilidad sobre las ventas

Este indicador nos permite ver la eficiencia que tiene la empresa para convertir las ventas en beneficios, porque no importa cuánto vendas si no, cuanto es la utilidad neta,

Figura 8

Análisis de la Rentabilidad sobre las Ventas



Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa red móvil telecomunicaciones.

En tabla 11 se realizó los tres años de análisis, se observó una disminución de un 15% del margen de ventas es por los costos de ventas son muy altos porque desde el 2019, 2020 y 2021 se ha incrementado hasta un 60%, los precios de los teléfonos (subida del dólar,) para la cantidad de ventas que se registró no hubo una buena rentabilidad, así mismo los gastos se incrementaron en un 5% esto es por el sueldo de los trabajadores.

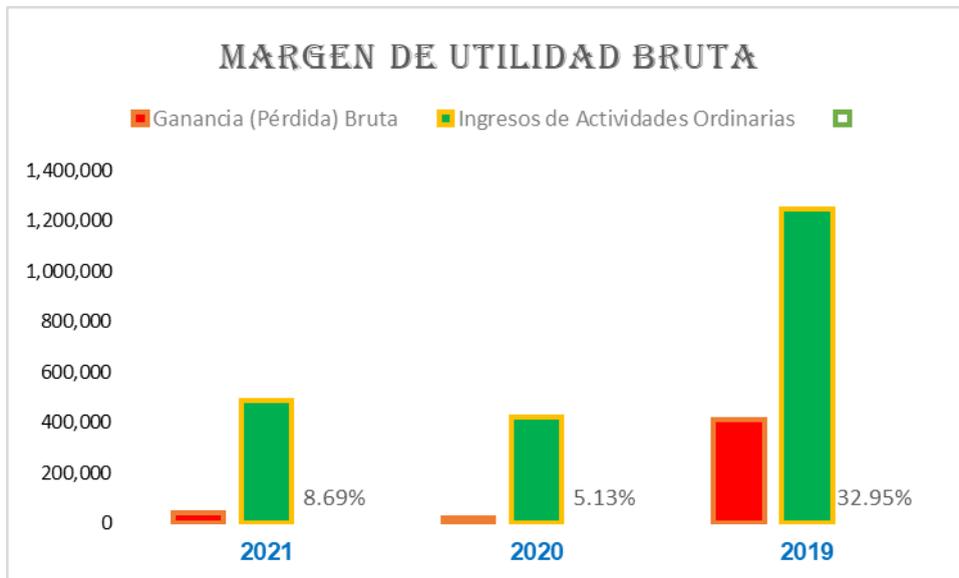
De igual modo en el estado de resultados se reflejó un desbalance principalmente en las ventas, cuya transferencia es con los clientes en este caso el ingreso se produce cuando hay ventas.

Indicador 4: Margen de utilidad bruta

Esta se encarga de medir el porcentaje de cada sol vendido, mientras más alta sea el porcentaje es mejor (ya que es menor el costo relativo de la mercancía vendida).

Figura 9

Análisis del margen de utilidad bruta



Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa Red Móvil telecomunicaciones.

En la tabla 12 se observó una importante baja de un 25% para el 2020, razón de ello es porque las ventas bajaron y por ende la utilidad bruta, esta baja de se dio a finales del año 2019 ya que se hizo una inversión de un terreno en las cuales recientemente se arrendado, el margen aumentó para el 2021 por la razón de que las ventas fueron mayores, de igual modo por el ingreso del terreno que se arrendó, por otro lado el gasto del personal se aumentó porque se volvió a contratar 16 vendedores cada uno con un sueldo de 1, 200 soles. El margen de utilidad bruta aumentó lo que significa que está superándose después de esa inversión.

Indicador 5: DuPont.

Es una herramienta fundamental para poder verificar y analizar si la empresa está usando eficientemente sus recursos

Tabla 9

Análisis DuPont

ROE					
ROTACIÓN DE ACTIVOS		RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS		MULTIPLICADOR DE CAPITAL	
2019	0.19	2019	0.97	2019	1.24
2020	0.05	2020	0.61	2020	4.26
2021	0.04	2021	0.46	2021	1.75

ROE	
2019	0.23
2020	0.13
2021	0.03

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa Red móvil telecomunicaciones.

En la tabla 13 del análisis Dupont se observó una disminución del año 2019 hasta el 2021. En la rotación de activos en el año 2019 el resultado fue de 19% lo que significa que se ha utilizado y distribuido eficientemente los recursos de la empresa red móvil a diferencia de los años siguientes que no se ha visto buenos resultados.

La rentabilidad sobre las ventas también bajó los dos últimos años, se observó una disminución de un 15% del margen de ventas, es por los costos de ventas que fueron muy altos ya que desde el 2019, 2020 y 2021 se ha incrementado hasta un 60%, los precios de los teléfonos (subida del dólar,) para la cantidad de ventas que se registró no hubo una buena rentabilidad, así mismo los gastos se incrementarán en un 5%.

Cabe resaltar que, al multiplicar el margen neto por la rotación de activos, el resultado es igual a la rentabilidad de los activos o ROA.

Por otro lado, el multiplicador de capital también se ha Incrementado para el 2020 por el préstamo que ha hecho a terceros.

Resultado de la entrevista

Se aplicó la técnica de entrevista al contador de la entidad (entrevistado 2), con la finalidad de obtener información respecto a la gestión de planeación financiera y rentabilidad que se realizó en la empresa red móvil telecomunicaciones.

Para el desarrollo del instrumento guía de entrevista en relación a las dimensiones de la variable dependiente, mencionadas en la tabla de operacionalización de variables, se obtuvieron los siguientes resultados:

Pregunta	Respuesta	Interpretación
Coméntenos si se ha realizado un análisis comparativo de los EE.FF de periodos pasados.	Si, se realizó para poder analizar los ingresos, pero no se logró resultados esperados.	El contador indicó que si analizan los EE.FF pero lastimosamente no es lo que se espera y que se busca nuevas estrategias de mejora.
Explique si se realiza la proyección de estados financieros para una mejor toma de decisiones.	No se realiza ninguna proyección para su mejora.	Según la pregunta el contador mencionó que no se centra en proyectarse o presupuestar el estado financiero.
Explique si la empresa en la actualidad es rentable dentro del rango esperado.	Si es rentable, pero en muy poco porcentaje.	Da a entender que es poco rentable pero no se obtiene los resultados deseados.
Coméntenos si la empresa ha tenido compromisos de financiación para el corto plazo.	No	No
¿Cuál es el nivel de rentabilidad en el presente año? ¿Se tiene un plan de acción por la crisis que se vive en la actualidad?	Mala, nos afectado mucho, necesitamos una reestructuración o planeación financiera con bases sólidas.	En el año 2021 la rentabilidad se ha visto afectada porque en años anteriores ha bajado las ventas producto de inadecuada planeación financiera y por la pandemia.
¿En los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa ha tenido dificultades?	Si, por los costos son altos y la empresa no estuvo preparada para afrontar la crisis económica.	En los 2 últimos años la rentabilidad de la entidad si ha tenido dificultades porque los costos de venta fueron elevados y no generaron la rentabilidad apropiada esto se debe a que a empresa no está preparada para afrontar riesgos financieros.

C). Causas que inciden en la rentabilidad de la empresa red móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L.

1. Incremento de los **precios de los productos**, tales como teléfonos celulares tabletas entre otros, es por ello que no se pudo adquirir más mercadería. En el 2021 y 2020 abordaron los 300 mil soles, y las ventas no superaron los 500 mil soles.
2. Alza del dólar, por los diferentes ámbitos políticos nacionales e internacionales entre otros acontecimientos.
3. Así mismo subió el combustible para el transporte, durante el periodo 2020 no se contó con un plan “b” para afrontar los retos o desastres que se presentaron.
4. Caída de las ventas en más de un 40%, en los años 2019 al 2020 con un importe de 163,895.25 soles.
5. Incrementación de los gastos anuales para el periodo 2019 el más alto 323,819 soles debido a más comercialización de compra y venta de mercadería, también se tomó en cuenta las remuneraciones, servicios básicos y útiles de oficina.
6. Disminución de las ventas con una variación del 66% para el año 2020, con estos resultados refleja en la utilidad neta que termina en negativo. Para el 2021 ha tenido una recuperación del 16% en sus ventas, aunque no fue esperado.
7. Por la propagación del covid-19, esto influyó en las actividades de la empresa.
8. Las cuentas por pagar se incrementaron, ya que se compró un terreno con un valor de 350 mil soles, se pagó un 50% al contado y el otro al crédito, desde ese año la rentabilidad empezó a bajar rápidamente, porque el terreno no construido no genera ningún ingreso, de lo contrario genera deudas por los intereses del préstamo
9. Otra de las razones es que para el año 2020 la mercadería permaneció en pausa, durante los meses de pandemia los celulares empezaron a depreciarse por lo que los modelos iban pasando de moda, esto ocasionó que los ingresos cayeran hasta un 120%.

D). Diseño de una planeación financiera para optimizar los recursos de la empresa red móvil telecomunicaciones Perú EIRL.

La situación financiera y económica de la empresa red móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L., requiere la elaboración de una planificación financiera para los años 2023, 2024 y 2025, las proyecciones financieras son una actividad de administración interna que utiliza procesos y etapas facilitando a las MYPES para tomar buenas decisiones de inversión de corto y largo plazo. Para poder realizar la planificación financiera de la empresa red móvil. Se realizaron los siguientes pasos:

Paso N°1

- Misión y visión
- Análisis de situación actual: FODA
- Organigrama estructural

Paso N°2

- Proyección de ventas
- Proyección de compras

Paso N°3

- Pronóstico de gastos de operación
- Estrategias financieras para aumentar rentabilidad.

La empresa red móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L. es una sociedad individual de responsabilidad limitada constituida en la ciudad de Chiclayo cuya actividad económica es la compra y venta de equipos celulares, líneas de internet prepago y pospago.

Misión Ofrecer un servicio que contribuya al bienestar y estabilidad en internet a los ciudadanos, siendo una organización comprometida con la sociedad. Es una empresa comercial y prestadora de servicios móviles empleando las tecnologías 3G y 4G LTE, preocupándonos siempre por nuestras partes interesadas.

Visión, al año 2030 red móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L, ser una empresa líder por una atención de calidad y reconocida a nivel nacional e internacional en operar con profesionalismo dando garantía y prioridad a nuestros clientes. Siempre con la intención de satisfacer las necesidades de nuestros consumidores con el respaldo legal y social de lugar.

FODA

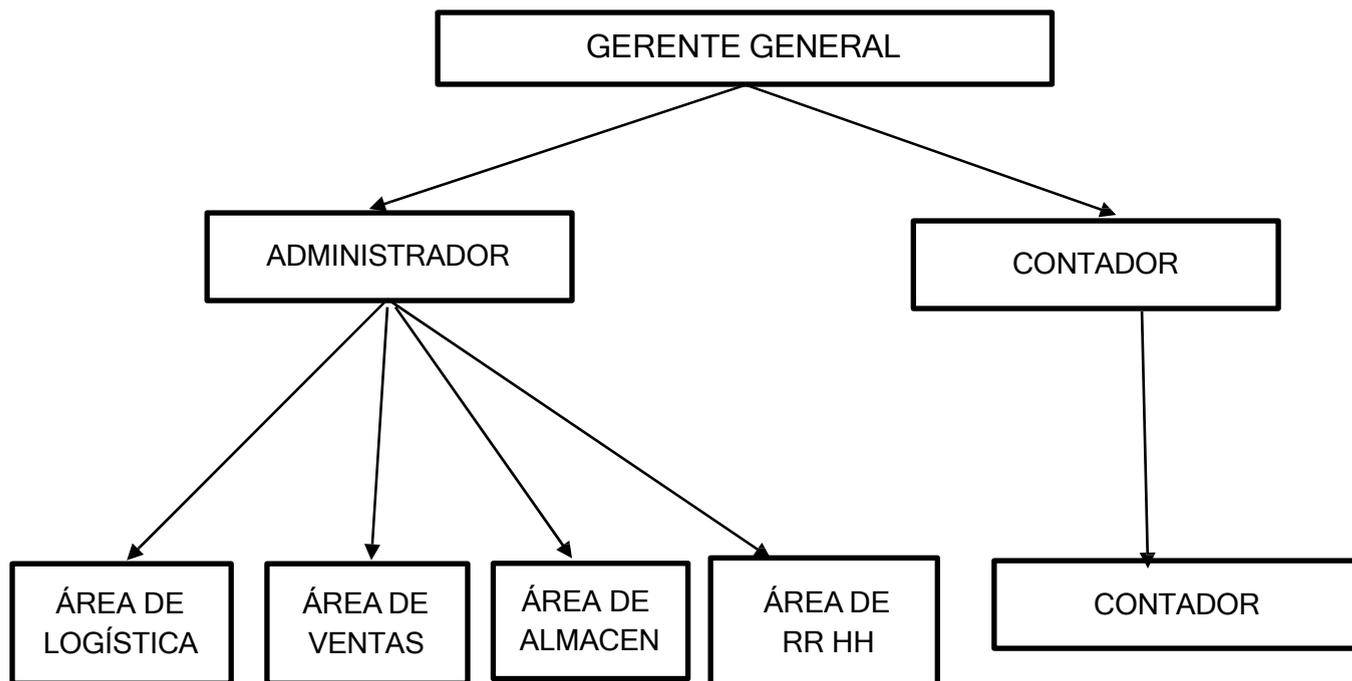
Tabla 10

	FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
ORGANIZACIÓN	1. Se cuenta con un buen almacén altamente equipado. 2. Ubicación estratégica. 3. Atención de calidad.	1. Distribución del personal. 2. Seguridad en los establecimientos. 3. Falta de control Interno y auditorias.
OPORTUNIDAD (O)	1. ESTRATEGIA FO	1. ESTRATEGIA DO
1. Población joven en clases virtuales. (celulares e internet) 2. Lo más actualizado y mejor tecnología en el mercado. 3. Trabajo remoto desde casa.	- Se encuentra en una zona cercana al centro de Chiclayo. - Continuar brindando el servicio de forma estable y rápida.	- Buscar proveedores del territorio extranjero. - Mejorar la atención al cliente para lograr la fidelización de estos.
AMENAZA (A)	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
1. Crisis Económica por la pandemia Covid-19 en el Perú 2. Incremento de nuevos competidores en el mercado. 3. Inflación en los precios a nivel nacional.	-Apertura de nuevos locales en la ciudad de Lambayeque. - Implementar herramientas tecnológicas que faciliten el control del personal y del establecimiento.	Buscar nuevo personal eficiente y capacitado en la atención al público en ventas. - Adquirir equipos de seguridad para la protección de bienes de la empresa.

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa Red Móvil telecomunicaciones.

Organigrama Estructural

Figura 10



Proyección de ventas

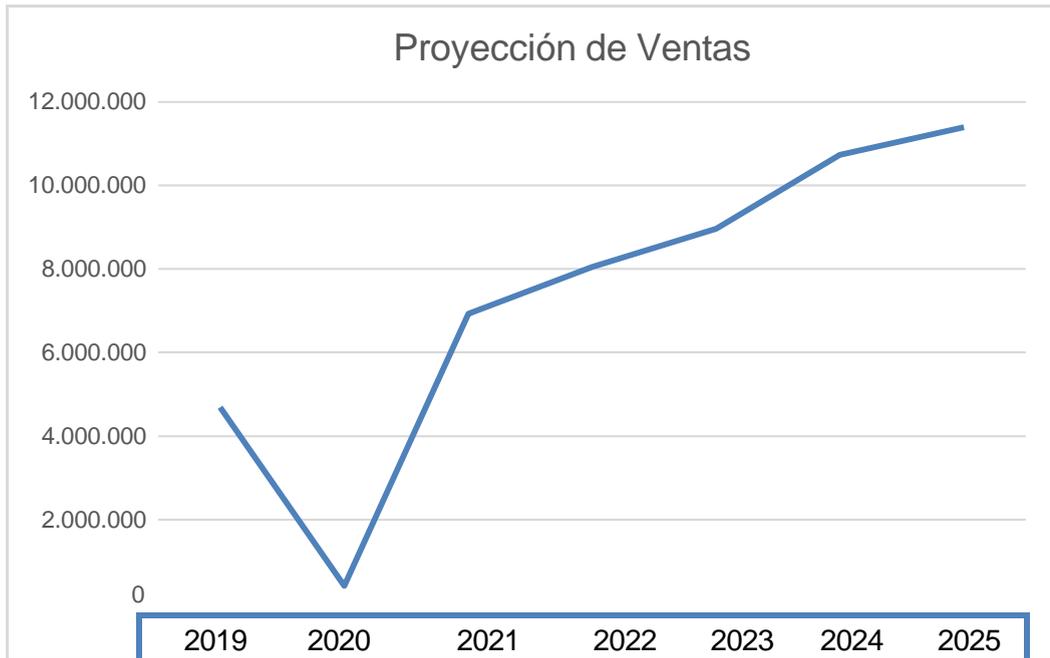
Tabla 11

AÑO	Nº	IMPORTE	<u>BASE IMPONIBLE</u>	IGV	ACUMULADO
2019	1	4,683,448	3,840,427	843,021	4,683,448
2020	2	420,042	344,434	75,608	5,103,490
2021	3	6,931,486	5,683,819	1,247,667	12,034,976
2022	4	8,047,205	6,598,708	1,448,497	20,082,181
2023	5	8,958,814	7,346,227	1,612,587	29,040,995
2024	6	10,729,568	8,798,246	1,931,322	39,770,563
2025	7	11,397,226	9,345,725	2,051,501	51,167,789

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa Red Móvil telecomunicaciones.

Proyección de ventas

Figura 11



Interpretación

En la figura 7 se consideró pronosticar un ligero crecimiento en base a datos de años anteriores, para poder realizar esta proyección de ventas se consideró hasta el año 2025, siete años permitirán tener un alcance más confiable de la situación financiera y económica de la empresa, por ello se mostró los montos calculados en base a la información histórica recolectada de la empresa, ayudó a poder entregar un resultado que ayuda a mejorar la posición de la empresa en el mercado moderno.

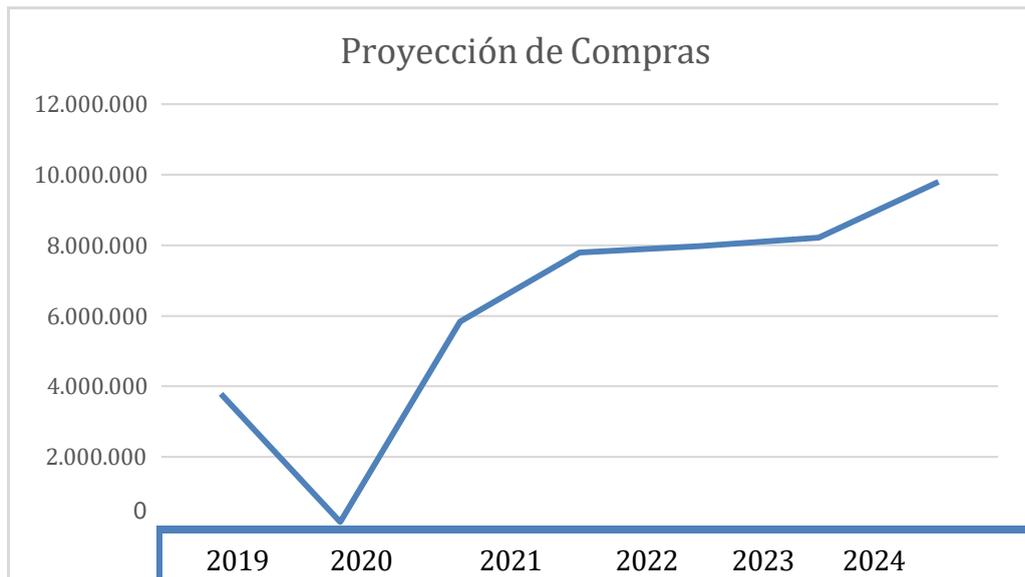
Proyección de Compras

Tabla 12

AÑO	Nº	IMPORTE	BASE IMPONIBLE	IGV	ACUMULADO
2019	1	3,780,931	3,100,363	680,568	3,780,931
2020	2	163,895	134,394	29,501	3,944,826
2021	3	5,841,763	4,790,246	1,051,517	9,786,589
2022	4	7,790,124	6,387,902	1,402,222	17,576,713
2023	5	7,564,992	6,203,293	1,361,699	25,141,705
2024	6	8,220,133	6,740,509	1,479,624	33,361,838
2025	7	9,787,642	8,025,866	1,761,776	43,149,480

Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa Red Móvil telecomunicaciones.

Figura 12



En la tabla 16 y figura 8 el pronóstico de compras se realizó teniendo en cuenta que la empresa de rubro comercial vende, (teléfonos celulares, chips, prepago post pago y otros) para luego vender a sus clientes, también se usó como base información histórica de años anteriores, para poder proyectar las compras de acuerdo a sus ventas, que va a generar y así tener un mejor panorama de sus adquisiciones.

Tabla 13

Pronóstico de gastos de operación

MES	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	TOTAL
Sueldo - Administrador	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	161,000.00
Sueldo - 12 Colaboradores planilla	190,760.00	190,760.00	190,760.00	190,760.00	190,760.00	190,760.00	190,760.00	1,335,320.00
Sueldo - 6 Colaboradores RH	43,800.00	43,800.00	43,800.00	43,800.00	43,800.00	43,800.00	43,800.00	306,600.00
Teléfono	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	8,400.00
Luz	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	84,000.00
Agua	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	84,000.00
Internet	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	8,400.00
Alquiler de local	15,400.00	15,400.00	15,400.00	15,400.00	15,400.00	15,400.00	15,400.00	107,800.00
Depreciación	23,893.00	23,893.00	23,893.00	23,893.00	23,893.00	23,893.00	23,893.00	167,251.00
TOTAL	323,253.00	2,262,771.00						
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
GASTO DE VENTAS	94,093.00	94,093.00	94,093.00	94,093.00	94,093.00	94,093.00	94,093.00	94,093.00
GASTO ADMINISTRATIVO	229,160.00	229,160.00	229,160.00	229,160.00	229,160.00	229,160.00	229,160.00	229,160.00

Interpretación:

Se mostró en la tabla 17 los gastos operativos donde se recalca mayormente los gastos generales de la entidad como planilla y los servicios sin dejar a un lado los alquileres, esto permitió saber cuánto es el gasto de sus operaciones y como verdaderamente influye en las proyecciones finales.

ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA AUMENTAR RENTABILIDAD

a) Invertir en la compra de mercadería, de una nueva marca (iPhone).

- ✓ Ofrecer al mercado consumidor nuevo producto impactara sus necesidades y aumentara la demanda.
- ✓ Con la marca de telefonía iPhone, garantizara el producto a sus clientes porque es reconocida en el mercado, con este producto se ganarían nuevos clientes.
- ✓ La competencia no tiene estos productos en stock.

b) Asociarse con empresas de telecomunicaciones del país.

- ✓ Esto beneficiaria con la importación de la mercadería de países asiáticos.
- ✓ Conocer nuevos mercados nacionales y regionales.
- ✓ Los precios serían más accesibles a todo tipo de público consumidor.
- ✓ La mercadería se distribuiría más rápido y accesible.

V. DISCUSIÓN.

Luego de presentar los resultados encontrados en la investigación, que fueron obtenidos a través de entrevistas al Gerente general y Contador; también el análisis documental que se les realizó a los estados financieros y otros documentos proporcionados por la entidad, para ello se utilizó internet, la aplicación zoom y otros materiales, (lapicero y papel).

Para el caso de los instrumentos utilizados fueron sometidos al criterio de tres jueces capaces y expertos en el tema, quienes observaron y a la vez hicieron recomendaciones de mejora y optimizaciones para la obtención de los resultados lo más preciso posible. Las técnicas empleadas permitieron realizar un análisis detallado, certificando la validez de los resultados que se obtuvieron.

Para la integración de resultados se empezó con la primera variable que hizo mención al primer objetivo específico; diagnosticar la situación financiera y económica de la empresa red móvil del periodo 2019 al 2021 se recopiló que la empresa no cuenta con una planificación financiera establecida. Porque sus ventas disminuyeron, no cuenta con un inventario adecuado, y cuenta con muchos gastos innecesarios, es por ello que se diseñó una planeación financiera en el cual se pronostica que tendrá un aumento notorio a sus resultados al periodo 2024.

Estos resultados se corroboran mediante el autor Reyes (2019), en su estudio sobre planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad. Concluye que después de aplicar un presupuesto y una proyección financiera sus activos se vieron incrementados y también sus obligaciones disminuyeron mejorando la situación económica de la empresa. Se concuerda con los resultados del autor Reyes debido a que la proyección de las finanzas en la empresa red móvil, influye para lograr el objetivo de la organización y que es necesario que la entidad recurra a un presupuesto financiero para plantearse metas de inversión.

Según lo mencionado Neira (2018), en su estudio sobre planeamiento financiero para incrementar la rentabilidad, concluyó que al implementar el plan

financiero mejoró la situación económica y financiera de la empresa, debido a que sus ventas antes de realizar un presupuesto eran demasiado bajas y sus gastos muy elevados. Esto concuerda con el autor que evidencia que la planeación financiera ocupa un puesto importante en el sector empresarial y es crucial para la toma de decisiones.

Para trabajar con la variable dependiente, que es la rentabilidad, se planteó como segundo objetivo específico, analizar la rentabilidad de la empresa, red móvil y telecomunicaciones Perú 2019 al 2021 mediante el análisis documental y la entrevista, presentó como resultados, una deficiente rentabilidad del ROE y el ROA, de igual manera el margen de utilidad bruta y la rentabilidad sobre las ventas, esto se dio debido a la falta de ingresos, costos y gastos elevados y las cuentas por pagar.

En las teorías relacionadas con Flores y Mayorga (2016), mencionan en sus resultados, que la empresa adquirió más productos para aumentar sus ventas, y por ende el grado de rentabilidad que se representó en un 15% de incremento, de igual manera menciona que se ha incurrido, en mayores gastos para generar más ingresos, no obstante, en la empresa red móvil no cumple con lo indicado por el autor ya que en los resultados obtenidos de baja rentabilidad uno de los factores es por los costos y gastos altos.

Según Miranda y Ribas (2021), mencionan en sus resultados de rentabilidad sobre las ventas en cinco periodos analizados, los años más bajos fueron en el 2017 y 2018, esto se dio por el elevado costo de ventas, posteriormente en el año 2020 se incrementó en un 23%. En comparación con la empresa red móvil, es lo contrario, puesto que su rentabilidad sobre las ventas en los dos últimos periodos fue de descendente hasta un 15%. La razón de estos resultados fue por los precios de la mercadería y la falta de ventas.

Para el tercer objetivo referido a las causas que inciden en la rentabilidad, en las cuales son por incremento del precio de los productos, el alza del dólar, el incremento de los gastos y disminución de las ventas, el autor Ruiz (2018), menciona

las causas que influyen en la baja rentabilidad son los planta y equipo que tiene, de igual manera la gestión del personal, la falta de innovación tecnológica, los resultados no son similares porque en la empresa red móvil se enfoca en los números de los estados financieros y el autor en los recursos de la empresa.

En el cuarto objetivo específico, diseñar una planeación financiera para optimizar los recursos de la empresa red móvil. El diseño de este plan se enfoca en mejorar la rentabilidad y la situación financiera de la organización, esto se realiza siguiendo los lineamientos de estrategias financieras para afrontar los problemas económicos existentes, una de ellas es invirtiendo en nueva marca de productos de venta, y asociándose para llegar a más mercados.

De acuerdo Zanatta (2016), plantea estrategias financieras para el aumento de la rentabilidad, en los resultados obtenidos indica que aplicando apropiadas estrategias financieras estas aportan en un 60% en la salud económica de una empresa, es donde se logran obtener frutos y que además su desarrollo sea sustentable y equilibrado conforme pase el tiempo. Cabe resaltar que estas estrategias ayudan a optimizar recursos y buscan nuevas opciones de inversión.

Para Newton (2018), en su estudio concluyó que las estrategias financieras son necesarias que se compartan con todos los socios, directivos, y de igual forma con los empleados en general, con la intención de que cada uno tenga el conocimiento correspondiente sobre el estado financiero de la organización. Así todos puedan apoyar para que la empresa pueda lograr sus metas y objetivos propuestos.

Se contrastó con la hipótesis de investigación la planificación financiera si tiene incidencia en la rentabilidad de la empresa red móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L. porque al no tener una adecuada planeación ocasiona que se debilite la optimización de recursos financieros, existan demasiados gastos, y no se tenga una inversión segura a largo plazo.

VI. CONCLUSIONES

1. En relación al primer objetivo específico diagnosticar la situación financiera y económica de la empresa red móvil del periodo 2019 al 2021, no cuenta con una planificación financiera establecida, sus activos no son suficientes para poder afrontar los gastos que tienen la entidad y tiene un nivel de endeudamiento alto, debido a que no realiza un presupuesto de compras ventas y gastos, para el año 2020 terminó más afectado debido a la caída de las ventas en más de un 40% esto se debe al alza del dólar, el combustible y esto afectaba directamente al rubro de la empresa, porque se dedica a la venta de teléfonos, celulares que mayormente se importan del extranjero.
2. Evaluar la rentabilidad de los periodos 2019 al 2021 de la empresa red móvil se concluyó que no hay resultados favorables, ya que en el análisis de las ratios considerados para analizarla como el ROE, el ROA, la rentabilidad sobre las ventas y el Dupont, han demostrado porcentajes descendentes. Esto se debe principalmente por la falta de ingresos en los dos últimos periodos, las cuentas por pagar, incremento de los gastos, factores externos, etc. Además, se ha visto afectado, para la capacidad de pago frente a sus obligaciones.
3. En relación al objetivo específico 03 se identificó las causas que incidieron en la rentabilidad, las cuales fueron el alza del precio de los productos, la llegada de la pandemia que provocó el cierre comercial y por ende la caída de las ventas, de igual manera, la inestabilidad política y económica. Todos estos factores incurrieron en la rentabilidad y como tal se ha obtenido un resultado negativo.
4. Diseñar una planeación financiera para optimizar los recursos de la empresa red móvil telecomunicaciones Perú EIRL.; se concluyó que la planeación financiera consistió en elaborar un presupuesto de ventas, compras, gastos operativos y un flujo de caja proyectado, por lo que permite mejorar a futuro su rentabilidad y también permitirá que el gerente y contador tomen buenas decisiones al invertir.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda invertir en la compra de mercadería, de una nueva marca (iPhone). Ofrecer al mercado consumidor un nuevo producto que impactará sus necesidades y aumentará la demanda. Con la marca de telefonía iPhone, garantizará el producto a sus clientes porque es reconocida en el mercado. Con este tipo de mercadería se ganarían nuevos clientes, porque la competencia no tiene mayormente este tipo de teléfonos en stock.
2. Se recomienda poner en marcha el plan financiero apoyado en información basada en datos estadísticos proporcionados por INEI, SBS, BCR, de tipos empresariales y demográficos, sin dejar de lado la información pasada ya que esta es la base para entender el comportamiento de los años pasados y poder predecir una buena salud financiera.
3. Se recomienda al Gerente y al Contador, analizar y verificar la situación actual de la empresa, como son flujo de caja, registro de costos, registro de ventas y de compras análisis de indicadores financieros y económicos, en las cuales se debe llegar acabo permanentemente, del mismo modo se debe presentar toda la información contable, adecuada y oportuna para facilitar la toma de decisiones dentro de la entidad.
4. Se recomienda al contador de la entidad hacer un análisis situacional, de manera trimestral, para así poder elaborar estrategias acordes a los resultados encontrados, y por ende el cumplimiento de estas en el último mes de cada periodo.
5. Se recomienda al gerente tomar en cuenta la planeación financiera como una herramienta fundamental, al momento de tomar decisiones, con el objetivo de hacer un buen manejo de las finanzas para de esta manera elegir alternativas óptimas de financiamiento o inversión, de esta forma se obtendrá mejoras de rentabilidad y liquidez.

6. Se recomienda a los gerentes y directivos de todas las empresas comercializadoras, tener un control permanente y un seguimiento de todo lo que se lleva a cabo dentro de sus entidades ya que esto permitirá tener los ingresos y egresos de efectivo actualizados, permitirá ver los excesos y faltantes de fondos, esto ayudará tener una adecuada visión y así obtener una correcta toma de decisiones y por ende una buena rentabilidad.

7. Se recomienda a los futuros profesionales, profundizar las investigaciones, en las diferentes cuentas de los estados financieros, para plasmar conocimientos que ayuden a adquirir experiencia necesaria y permanente capacitación en el campo profesional, al mismo tiempo, contribuir al aporte empresarial.

Referencias

- Apaza, M. (2017). Contabilidad de Instrumentos Financieros. Pacífico Ediciones. http://www.sancristoballibros.com/libro/contabilidad-de-instrumentos-financieros_73032
- Arcos M. y Benavides F. (2016). Efecto del ciclo de efectivo sobre la rentabilidad de las firmas colombianas. Cuadernos de Administración, 21 (36), 167-182.: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-35922008000200008&lng=en&tlng=.](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-35922008000200008&lng=en&tlng=)
- Atlenco I y Garza M, (2020). Planeación financiera para el retiro desde la perspectiva de jóvenes universitarios. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2395-86692021000200090&script=sci_abstract
- Azañero, R (2020. p 33). "La calidad de servicio en la notaría Vigo Saldaña bajo el enfoque del método servperf, Cajamarca 2020". <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25302/Aza%C3%B1ero%20V%C3%A1squez%20Ruth%20Nohem%C3%ADParcial.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ceballos D., y Correa C. (2020). Los presupuestos como base de la planeación financiera en la educación contable. Revista Dialnet Vol. 7, Nº. 13, 2019, págs. 189-202. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7830976>
- Cabezas, E., Andrade, D., & Johana Torres, J. (2018). Introducción a la metodología de la investigación científica. (1era ed.). Ecuador: <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/15424/1/Introduccion%20a%20la%20Metodologia%20de%20la%20investigacion%20cientifica.pdf>
- Casamayou E, (Financial leverage and its influence on the profitability of companies, period 2008-2017). <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/articloe/view/15983/13925>

- Centurion Z. (2016). La formalización, financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad en el micro y pequeñas empresas, Chimbote, 2010-2013. <https://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/view/1165>
- Chiavenato, I. (2017). Planeación estratégica. Fundamentos y aplicaciones (3 ed.): Mc Graw Hill Educación. https://www.remex-accion.com.ar/wp-content/uploads/2021/04/12_7-Planeacion-estrategica-fundamentos-chiavenato-idalberto.pdf
- Cristián, C. (2014). Recursos naturales: competencia, cooperación y conflicto en Sudamérica. RIL editores. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsebk&AN=869219&lang=es&site=eds-live>
- Contreras, N. & Díaz, E. (2020). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. Revista de investigación valor contable, 2(1). <https://doi.org/10.17162/rivc.v2i1.824>
- Contables, D. (2015). Título que otorga: Contador Público. <http://www.udea.edu.co/wps/wcm/connect/udea/4e83fdeac126-4e7d-b5f1-81629c2f7a1e/contaduria-publica-2016-1.pdf?MOD=AJPERES>
- Córdova, C. Inga, E., & Yaguache, M. (2017). Software contable y rentabilidad en Pymes: El caso de Ecuador. CISTI (Iberian Conference on Information Systems & Technologies / Conferência Ibérica de Sistemas e Tecnologías de Informação) Proceedings, 1, 1399–1402. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=iih&AN=127421178&lang=es&site=eds-live>
- Correa J, Ramírez L, Castaño C, (27 De febrero del 2019). Importance of financial planning in business plan elaboration and its impact on enterprise development *cienc. econ.* vol.18 no.1. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-68052010000100011

- Cortez, L. y Escudero C. (2018). Técnicas y métodos cualitativos para la investigación científica. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12501/1/Tecnicas-y-MetodoscualitativosParaInvestigacionCientifica.pdf>
- Delgado, H, Gutiérrez, R, y Tornero, O. (2021). La Gestión Financiera y su Influencia en el Financiamiento de la Empresa Negociación Kio S.A.C. Lurín 2020. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/1330/DELGADO%20-%20GUTIERREZ%20%20TORNERO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Dios, A., Ríos R., Fernández S., & Rodeiro, D. (2022). La gestión del circulante y rentabilidad en el sector de la conserva pesquera en España. GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad, 16(1), 81–97. <https://doi.org/10.3232/GCG.2022.V16.N1.04>
- Escalante-Correa, L. (2021). Predictive model adjusted to the milling process and the effect on economic profitability simulated with Montecarlo, a rice processing company. Proceedings of the LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education and Technology, 2021-July. <https://doi.org/10.18687/LACCEI2021.1.1.173>
- Flores y Mayorga (2015) La Gestión Gerencial en el proceso de cobranza y la rentabilidad en la empresa distribuidora de productos de consumo masivo Representaciones Leonardo Soria C. A., de la ciudad de Ambato. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/23712/1/T3731i.pdf>
- Gómez Ortiz, E. J., & Peñaranda Soto, E. (2020). El nuevo liderazgo y la transformación de las organizaciones del siglo XXI. Revista Gestión y Desarrollo Libre, 5 (9). <http://www.unilibrecucuta.edu.co/ojs/index.php/gestionyd/article/view/460/432>
- Gonzáles, C. y Claros V. (2018). Strategic planning and its incidence in the Management of the company Deposit Pakatnamu E.I.R.L. Science and Technology Magazine, 14(4), 81-94. <file:///C:/CICLO%2009/2164-Texto%20del%20art%C3%ADulo-64%2014-1-10-20181228.pdf>

- Gorriti, J. (2019). ¿Rentabilidad o supervivencia? la agricultura de la costa peruana debate Agrario, (35), 39-64,209. <https://www.proquest.com/scholarly-journals/rentabilidad-o-supervivencia-la-agricultura-de/docview/217878718/se-2?accountid=37408>
- Grueso Hinestroza, M. P. (2017). Recursos humanos en redes y organizaciones: algunas reflexiones e desafíos. Editorial Universidad del Rosario. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=1735446&lang=es&site=eds-live>
- Hernández, T. Fernández G. & Baptista. M. (2018). Metodología de la investigación. México, México: McGraw-Hill. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- INEI, (2018) Instituto Nacional de Estadística e Informática. <https://m.inei.gob.pe/prensa/noticias/en-el-peru-existen-mas-de-2-millones-838-mil-empresas-12937/>
- INEGI, (2018). Instituto Nacional de Estadística y Geografía <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/>
- León S, Ávila C, & Ortiz A, (2018). Business Financial Planning, Approach to your Study from a Bibliographic Review. <file:///E:/Planeaci%C3%B3n+Financiera+Empresarial,+Aproximaci%C3%B3n+a+su+Estudio+desde+una+Revisi%C3%B3n+Bibliogr%C3%A1fica.pdf>
- Lozada, N., Vargas, L. G. y Arias-Pérez, J. (2016). Perspectivas predominantes de la investigación sobre estrategia empresarial en Colombia. Perfil de Coyuntura Económica, (26), 135-148. <https://revistas.udea.edu.co/index.php/coyuntura/article/view/327745>
- Mayorga C. y Flores A. (2015) Definición de procesos y la rentabilidad de los productores de camisas de la parroquia Pasa. <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/18288>

- Miranda M. y Ribas, V (2021) The profitability on net sales of the company Cartavio S.A.A, period 2016-2020. Thesis to obtain the title of Public Accountant: <https://hdl.handle.net/20.500.12692/74824>
- Montero D, (2018), Financial management model for an organization. <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf>
- Monterrey J., & Sánchez A. (2017). An empirical evaluation of profitability prediction methods and their relation with corporate characteristics. Revista de Contabilidad - Spanish Accounting Review, 20(1), 95–106. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2016.08.001>
- Morales A. & Castro C. (2016). Financial Planning, and its impact on liquidity.: <https://revistaeditorialpatria.com.mx/mobile/pdffiles/9786074382167.pdf>
- Muñoz, E. (2020). Outcome of the Use of a Method for Performing Financial Planning in the Cooperative La Concha located in the Cuban Province of Santa Clara. Part I. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612020000100014&lang=es
- Neslop, (2016). La rentabilidad de Isagen. Portafolio, <https://www.proquest.com/trade-journals/la-rentabilidad-de-isagen/docview/1755757808/se-2?accountid=37408>
- Quetzalli Atlatenco Ibarra, María Teresa De la Garza Carranza. (2021). Expectativas de la planeación financiera para el retiro de padres de familia. Nova Scientia, 13(26). <https://doi.org/10.21640/ns.v13i26.2696>
- Ortega, C. (2021), Business growth and its influence on profitability in the companies of the Chamber of Industry of Huaycan, Peru. EASY Diagnosis Business Finance Audit Accounting Taxes Legal, Pp 20-26 (2021). <https://doaj.org/article/74051736a03a46ec89c223>

- Paule V, Escamilla S. & Martínez N. (2021). The effect of economic policy uncertainty on the spanish bond yield. [El efecto de la incertidumbre de política económica en la rentabilidad del bono español] UCJC Business and Society Review, 18(1), 56-89. [doi:10.3232/UBR.2021.V18.N1.02](https://doi.org/10.3232/UBR.2021.V18.N1.02)
- Pérez, M. Alegre, A. (2019). Estudio de la rentabilidad de una renta de jubilación contratada a prima pura (única y periódica). Revista Ibero - Latinoamericana De Seguros, 28(50). https://doi.org/10.11144/J_averiana.ris50.errj
- Salazar, M., Alvear, P., & Sampedro, M.. (2019). La planeación financiera como herramienta de gestión para mejorar la rentabilidad en las instituciones financieras. Ciencia Digital, 3(2), 702- 721. <https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v3i2.487>
- Sánchez Delgado, (2017). La planeación estratégica en el Sistema de Salud cubano. MEDISAN, 21(5),635-641.[fecha de Consulta 19 de Mayo de2022]. ISSN: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=368450965019>
- Valladares, Armas, A. (2018). Impacto de la calidad en la rentabilidad. Ingeniería, 13(1), 42-50. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=498850166007>
- Valle, A. (2020). La planificación financiera es una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. Universidad y Sociedad, 12(3), 160- 166. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-160.pdf>
- Velázquez A, 2018 y García R, 2019. Las pyme en cifras 2018 <https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/oe-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/898-las-mipyme-en-cifras-2018>

Xiomara Esther, V. C., Rech, I. J., Miranda, G. J., & Tavares, M. (2017).
Convergences between profitability and liquidity in the agribusiness sector.
Cuadernos De Contabilidad, 18(45) <https://www.proquest.com/scholarly-journals/convergences-between-profitability-liquidity/docview/2054067494/se-2?accountid=37408>

Zurita Farceque, T., Pucutay Perez, J. A., Córdova Jaime, I., & León Sánchez, L. Y. (2019). Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C. INNOVA Research Journal, 4(3.1), 30- 41. <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1175>

A. ANEXOS: Variables y operacionalización

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Planeación Financiera.	Chiavenato (2017), define la planeación financiera como un instrumento diseñado para confrontar los escenarios presentes y futuros de las organizaciones.	Consiste en definir el nivel de inversiones de la empresa para buscar definir los recursos económicos. Proyección financiera que se realiza teniendo en cuenta sus dimensiones, Presupuesto,	Presupuesto	Nivel de ventas Nivel de Compras Nivel De Gastos	Razón
		Estados financieros proyectados.	Estados financieros proyectados.	Desempeño Pasado Desempeño Deseado	
Rentabilidad	Flores y Mayorga (2015) definen que la rentabilidad es un conocimiento que se adjunta a toda acción económica, en la que se desplazan recursos Intangibles, materiales, recursos humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.	La capacidad que tiene una entidad para lograr generar utilidades, esto se realiza con el análisis de sus estados financieros como también las diferentes ratios.	Plan de inversión	Inversión a corto plazo Inversión a Largo Plazo	Razón
			Rentabilidad Económica	$ROA = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activos}}$	
			Rentabilidad Financiera	$ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	
			Rentabilidad sobre las ventas	$= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$ (Utilidad neta/ventas) * (ventas/activo total) *	
			Dupont	(Multiplicador del capital)	

B. ANEXO**FORMATO DE ENTREVISTA****NOMBRES:** _____**PUESTO:** _____**NOMBRE DE LA ENTIDAD:** _____**GERENTE: VARIABLE INDEPENDIENTE****DIMENSIÓN 1 Presupuesto**

1. Explique si realiza algún seguimiento presupuestario de las compras y ventas en la empresa.
2. Coméntenos si la empresa realiza el seguimiento y el control periódico a la planificación de los ingresos y gastos.

DIMENSIÓN 2 Estados Financieros Projectados

3. ¿Qué tan beneficioso es la evaluación de préstamos financieros debido al análisis de las necesidades operativas de la empresa y sus estrategias de negocio?
4. ¿Qué acciones o medidas considera que sean necesario para reducir el impacto negativo frente a esta situación del COVID 19 como gerente?
5. Explique si es necesario que la empresa recurra a financiamiento a largo plazo

DIMENSIÓN 3 Plan de inversión

6. Coméntenos si es necesario introducir nuevos aportes en estos meses de capital propio, por la situación del COVID-19 que se está viviendo
7. Coméntenos si la inversión del capital es netamente de usted como titular gerente o participa algunos integrantes más de su familia.
8. ¿Qué tan beneficioso es el financiamiento obtenido por terceros hasta la fecha de hoy? Explique

FORMATO DE ENTREVISTA

NOMBRES: _____

PUESTO: _____

NOMBRE DE LA ENTIDAD: _____

CONTADOR: VARIABLE DEPENDIENTE

1. Coméntenos si se ha hecho un análisis comparativo de los estados financieros de periodos anteriores
2. Explique si se realiza la proyección de estados financieros para una mejor toma de decisiones
3. Explique si la empresa en la actualidad está generando liquidez dentro del rango esperado.
4. Coméntenos si la empresa ha tenido compromisos de financiación para el corto plazo.
5. ¿Cuál es el nivel de liquidez en el presente año? ¿se tiene un plan de acción por la crisis que se vive en la actualidad?
6. ¿En los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa ha tenido dificultades?

GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Variable independiente

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	DOCUMENTACIÓN A REVISAR	PRETENDE MEDIR
PLANEACIÓN FINANCIERA	PRESUPUESTO	• NIVEL DE VENTAS	Análisis de las Ventas Mensuales para el periodo 2019,2020 Y 2021 Proyectado.	Mediante el análisis de los registros contables de las ventas, compras y gastos de los años 2019,2020 y 2021 se determinara el nivel de ventas mensuales, ventas al contado y al crédito así como también sus gastos anuales. Esto ayudara para poder examinar el presupuesto de la empresa.
		• NIVEL DE COMPRAS	Análisis de las Ventas al Contado y al Crédito del periodo 2019,2020 Y 2021 Proyectado.	
		• NIVEL DE GASTOS	Análisis de los Gastos Anuales del periodo 2019,2020 Y 2021 Proyectado	
	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	• DESEMPEÑO PASADO	Análisis horizontal y vertical del balance general de la empresa RED MÓVIL TELECOMUNICACIONES PERÚ E.I.R.L.	Documentos contables y registros anuales que ayuden a medir la situación económica de la entidad, mediante el Balance general, una proyección de ventas y comparativas de los estado de resultados.
		• DESEMPEÑO DESEADO	Proyección de un pronóstico de ventas de los periodos 2019,2020 y 2021 Comparación de los Estados de Resultados de periodo 2021 Proyectado y 2019, 2018 Real	
	PLAN DE INVERSIÓN	• INVERSIÓN A CORTO PLAZO	Análisis del flujo de efectivo en el periodo 2021 Proyectado.	Se pretende medir una proyección de inversión a corto plazo y largo plazo utilizando el flujo de efectivo y proyección de ganancias y pérdidas
• INVERSIÓN A LARGO PLAZO		Proyección de ganancias y pérdidas hasta el periodo 2025		

GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Variable Dependiente

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	DOCUMENTACIÓN A REVISAR	PRETENDE MEDIR
RENTABILIDAD	RENTABILIDAD ECONÓMICA	$ROA = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activos}}$	<ul style="list-style-type: none"> Estado de resultados, órdenes de compra, Ingresos y gastos en el personal Estado de situación financiera, activo corriente activo no corriente, Inversiones a corto, mediano y largo plazo. 	Se pretende medir en un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos.
	RENTABILIDAD FINANCIERA	$ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	<ul style="list-style-type: none"> Documentación, sobre el capital invertido. Estado de Resultados, Capital de la empresa. Estado de situación financiera. 	Se pretende medir, un referido a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por sus capitales propios generalmente con independencia de la distribución del resultado.
	RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS	$= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	<ul style="list-style-type: none"> Registró de ventas, Declaraciones anuales, reportes de la Sunat, Registro de compras, Estado de Resultados. 	Se pretende medir la rentabilidad sobre ventas sirve para medir tanto la eficiencia de la empresa como su rentabilidad, y es un indicador sumamente importante para los inversores y otros.
	DUPONT	(Utilidad neta/ventas) * (ventas/activo total) * (Multiplicador del	<ul style="list-style-type: none"> Estado de Situación financiera, Análisis Horizontal, Inversiones a corto y/o largo plazo, Análisis de préstamos crediticios de distintos bancos, documentos en donde estipule el aporte de los socios 	El sistema DUPONT se pretende medir e identifica como la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles.
	MARGUEN DE UTILIDAD NETA	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	<ul style="list-style-type: none"> Estado de Resultados. Analizar los gastos de la empresa. Pedir declaraciones a la Sunat. 	Se pretende medir la rentabilidad de la empresa ya que es uno de los índices financieros fundamentales.

ANEXO 2 DIRECTIVA DE INVESTIGACIÓN N° 001-2022-VI-UCV

AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC:20605031944
RED MÓVIL TELECOMUNICACIONES PERÚ E.I.R.L.	
Nombre del Titular o Representante legal:	MILUSKA MARTINEZ GARCIA
Nombres y Apellidos	DNI: 77908614
MILUSKA MARTINEZ GARCIA	

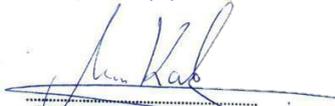
Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal "f" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (*), autorizo [], no autorizo [] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación	
Planeación financiera y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Red Móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L.	
Nombre del Programa Académico:	
CONTABILIDAD	
Autor: Nombres y Apellidos	DNI:
MILER DELGADO VEGA	76087716
KELVIN JOEL SURITA HERRERA	72362678

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

Lugar y Fecha: **Chiclayo 24/05/2022**



Myluska Martínez García
GERENTE GENERAL
RED MÓVIL TELECOMUNICACIONES
PERÚ E.I.R.L.

Firma: _____

MILUSKA MARTINEZ GARCIA

(*) Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo-Artículo 7º, literal "f" **Para difundir o publicar los resultados de un trabajo de investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, salvo el caso en que haya un acuerdo formal con el gerente o director de la organización, para que se difunda la identidad de la institución.** Por ello, tanto en los proyectos de investigación como en los informes o tesis, no se deberá incluir la denominación de la organización, pero sí será necesario describir sus características.

AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA

Yo **Miluska Martínez García** identificado con DNI **77908614**, en mi calidad de **GERENTE GENERAL** del área de **CONTABILIDAD** de la empresa **RED MÓVIL TELECOMUNICACIONES PERÚ E.I.R.L.** con R.U.C N° **20506031944**, ubicada en la ciudad de **CHICLAYO LAMBAYEQUE**.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

Al señor(a, ita,) **MILER DELGADO VEGA Y KELVIN JOEL SURITA HERRERA**

Identificado(s) con DNI N° **76087716 Y 72362678**, de la (X) Carrera profesional Contabilidad para que utilice la siguiente información de la empresa:

Estados Financiero del Periodo 2020 – 2021, Comprobantes de Pago, Declaraciones Juradas, Registro de Compras y Ventas y las Notas de Los Estados Financieros con la finalidad de que pueda desarrollar su () Informe estadístico, () Trabajo de Investigación, (x) Tesis, para optar al grado de () Bachiller, o (x) Título Profesional.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.

- () Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
(X) Mencionar el nombre de la empresa.



Miluska Martínez García
GERENTE GENERAL
RED MOVIL TELECOMUNICACIONES
PERÚ E.I.R.L.

DNI: **77908614**

El Estudiante declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Estudiante será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.



Firma del Estudiante
DNI: **76087716**



Firma del Estudiante
DNI: **72362678**



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide Planeación Financiera.

ANÁLISIS DOCUMENTAL DE LA PRIMERA VARIABLE

MD= Muy en desacuerdo

D= desacuerdo

A= Acuerdo

MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MD	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Presupuesto													
1	Análisis de las Ventas Mensuales para el periodo 2019,2020 Y 2021 Proyectado.				X				X					X
2	Análisis de las Compras Mensuales para el periodo 2019, 2020 Y 2021 Proyectado.				X				X					X
3	Análisis de los Gastos Anuales del periodo 2019,2020 Y 2021 Proyectado.				X				X					X
	Estados Financieros Proyectados													
6	Análisis horizontal y vertical del balance general de la empresa RED MÓVIL TELECOMUNICACIONES PERÚ E.I.R.L.				X				X					X
7	Proyección de un pronóstico de ventas de los periodos 2019,2020 y 2021.				X				X					X
8	Comparación de los Estados de Resultados de periodo 2021 Proyectado y 2019, 2018 Real.				X				X					X
11	Plan de Inversión													
12	Análisis del flujo de efectivo en el periodo 2021 Proyectado.				X				X					X
12	Proyección de ganancias y pérdidas hasta el periodo 2025				X				X					X



ANÁLISIS DOCUMENTAL DE LA SEGUNDA VARIABLE

MD= Muy en desacuerdo

D= desacuerdo

A= Acuerdo

MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MD	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Rentabilidad Económica													
1	Estado de resultados, órdenes de compra, Ingresos y gastos en el personal.				X				X					X
2	Estado de situación financiera, activo corriente activo no corriente, Inversiones a corto, mediano y largo plazo.				X				X					X
3	Rentabilidad Financiera													
4	Documentación, sobre el capital invertido.				X				X					X
5	Estado de Resultados, Capital de la empresa.				X				X					X
6	Estado de situación financiera				X				X					X
7	Rentabilidad sobre las ventas													
8	Registró de ventas				X				X					X
9	Declaraciones anuales				X				X					X
10	Reportes de la Sunat				X				X					X
11	Registro de compras, Estado de Resultados				X				X					X
12	Dupont													
13	Estado de Situación financiera				X				X					X
14	Análisis Horizontal, Inversiones a corto y/o largo plazo,				X				X					X
X	Análisis de préstamos crediticios de distintos bancos.				X				X					X
16	Marguen de utilidad neta													
17	Estado de Resultados.				X				X					X
18	Analizar los gastos de la empresa.				X				X					X
19	Pedir declaraciones a la Sunat.				X				X					X

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide La Rentabilidad.

ENTREVISTA DE LA SEGUNDA VARIABLE

MD= Muy en desacuerdo

D= desacuerdo

A= Acuerdo

MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MD	D	A	MA	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Rentabilidad													
1	Coméntenos si se ha hecho un análisis comparativo de los estados financieros de periodos anteriores.				X				X				X	
2	Explique si se realiza la proyección de estados financieros para una mejor toma de decisiones.				X				X				X	
3	Explique si la empresa en la actualidad está generando liquidez dentro del rango esperado.				X				X				X	
4	Coméntenos si la empresa ha tenido compromisos de financiación para el corto plazo.				X				X				X	
5	¿Cuál es el nivel de liquidez en el presente año? ¿Se tiene un plan de acción por la crisis que se vive en la actualidad?				X				X				X	
6	¿En los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa ha tenido dificultades?				X				X				X	

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: **CPC. PLÁCIDO EDUARDO INCIO ÑAÑEZ DNI: 16728418**

Especialidad del validador: **CONTADOR PUBLICO COLEGIADO**

N° de años de Experiencia profesional: **8**

07 de 07 del 2022

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

³**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



.....-
C.P.C PLÁCIDO EDUARDO INCIO
ÑAÑEZ
EXPERTO
DNI: **16728418**



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide Planeación Financiera.

ANÁLISIS DOCUMENTAL DE LA PRIMERA VARIABLE

MD= Muy en desacuerdo

D= desacuerdo

A= Acuerdo

MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MD	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Presupuesto													
1	Análisis de las Ventas Mensuales para el periodo 2019,2020 Y 2021 Proyectado.				X				X					X
2	Análisis de las Compras Mensuales para el periodo 2019, 2020 Y 2021 Proyectado.				X				X					X
3	Análisis de los Gastos Anuales del periodo 2019,2020 Y 2021 Proyectado.				X				X					X
	Estados Financieros Proyectados													
6	Análisis horizontal y vertical del balance general de la empresa RED MÓVIL TELECOMUNICACIONES PERÚ E.I.R.L.				X				X					X
7	Proyección de un pronóstico de ventas de los periodos 2019,2020 y 2021.				X				X					X
8	Comparación de los Estados de Resultados de periodo 2021 Proyectado y 2019, 2018 Real.				X				X					X
11	Plan de Inversión													
12	Análisis del flujo de efectivo en el periodo 2021 Proyectado.				X				X					X
12	Proyección de ganancias y pérdidas hasta el periodo 2025				X				X					X



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide La Rentabilidad.

ANÁLISIS DOCUMENTAL DE LA SEGUNDA VARIABLE

MD= Muy en desacuerdo

D= desacuerdo

A= Acuerdo

MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MD	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Rentabilidad Económica													
1	Estado de resultados, órdenes de compra, Ingresos y gastos en el personal.				X				X				X	
2	Estado de situación financiera, activo corriente activo no corriente, Inversiones a corto, mediano y largo plazo.				X				X				X	
3	Rentabilidad Financiera													
4	Documentación, sobre el capital invertido.				X				X				X	
5	Estado de Resultados, Capital de la empresa.				X				X				X	
6	Estado de situación financiera				X				X				X	
7	Rentabilidad sobre las ventas													
8	Registró de ventas				X				X				X	
9	Declaraciones anuales				X				X				X	
10	Reportes de la Sunat				X				X				X	
11	Registro de compras, Estado de Resultados				X				X				X	
12	Dupont													
13	Estado de Situación financiera				X				X				X	
14	Análisis Horizontal, Inversiones a corto y/o largo plazo,				X				X				X	
X	Análisis de préstamos crediticios de distintos bancos.				X				X				X	
16	Marguen de utilidad neta													
17	Estado de Resultados.				X				X				X	
18	Analizar los gastos de la empresa.				X				X				X	
19	Pedir declaraciones a la Sunat.				X				X				X	



ENTREVISTA DE LA PRIMERA VARIABLE

MD= Muy en desacuerdo

D= desacuerdo

A= Acuerdo

MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MD	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Presupuesto													
1	Explique si realiza algún seguimiento presupuestario de las compras y ventas en la empresa.				X				X					X
2	Coméntenos si la empresa realiza el seguimiento y el control periódico a la planificación de los ingresos y gastos.				X				X					X
3	Estados Financieros Proyectados													
4	¿Qué tan beneficioso es la evaluación de préstamos financieros debido al análisis de las necesidades operativas de la empresa y sus estrategias de negocio?				X				X					X
5	¿Qué acciones o medidas considera que sean necesario para reducir el impacto negativo frente a esta situación del COVID 19 como gerente?				X				X					X
6	Explique si es necesario que la empresa recurra a financiamiento a largo plazo.				X				X					X
7	Plan de Inversión													
8	Coméntenos si es necesario introducir nuevos aportes en estos meses de capital propio, por la situación del COVID-19 que se está viviendo.				X				X					X
9	Coméntenos si la inversión del capital es netamente de usted como titular gerente o participa algunos integrantes más de su familia.				X				X					X
10	¿Qué tan beneficioso es el financiamiento obtenido por terceros hasta la fecha de hoy? Explique				X				X					X



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide La Rentabilidad.

ENTREVISTA DE LA SEGUNDA VARIABLE

MD= Muy en desacuerdo

D= desacuerdo

A= Acuerdo

MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MD	D	A	MA	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Rentabilidad													
1	Coméntenos si se ha hecho un análisis comparativo de los estados financieros de periodos anteriores.				X				X				X	
2	Explique si se realiza la proyección de estados financieros para una mejor toma de decisiones.				X				X				X	
3	Explique si la empresa en la actualidad está generando liquidez dentro del rango esperado.				X				X				X	
4	Coméntenos si la empresa ha tenido compromisos de financiación para el corto plazo.				X				X				X	
5	¿Cuál es el nivel de liquidez en el presente año? ¿Se tiene un plan de acción por la crisis que se vive en la Actualidad?				X				X				X	
6	¿En los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa han tenido dificultades?				X				X				X	

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: **COLLANTES PALOMINO HUGO YVAN.**

DNI: 16734957

Especialidad del validador: **CONTADOR PUBLICO – MAESTRIA EN TRIBUTACION**

N° de años de Experiencia profesional: **22 AÑOS.**

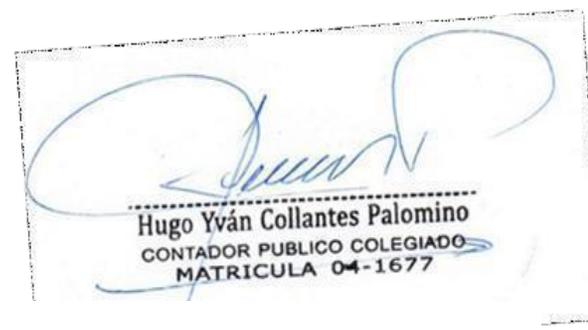
Chiclayo, 02 de julio del 2022

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

³**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



Hugo Iván Collantes Palomino
EXPERTO

DNI. 16734957

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide Planeación Financiera.
ANÁLISIS DOCUMENTAL DE LA PRIMERA VARIABLE
MD= Muy en desacuerdo
D= desacuerdo
A= Acuerdo
MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MD	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Presupuesto													
1	Análisis de las Ventas Mensuales para el periodo 2019,2020 Y 2021 Proyectado.				X				X				X	
2	Análisis de las Compras Mensuales para el periodo 2019, 2020 Y 2021 Proyectado.				X				X				X	
3	Análisis de los Gastos Anuales del periodo 2019,2020 Y 2021 Proyectado.				X				X				X	
	Estados Financieros Proyectados													
6	Análisis horizontal y vertical del balance general de la empresa RED MÓVIL TELECOMUNICACIONES PERÚ E.I.R.L.				X				X				X	
7	Proyección de un pronóstico de ventas de los periodos 2019,2020 y 2021.				X				X				X	
8	Comparación de los Estados de Resultados de periodo 2021 Proyectado y 2019, 2018 Real.				X				X				X	
11	Plan de Inversión													
12	Análisis del flujo de efectivo en el periodo 2021 Proyectado.				X				X				X	
12	Proyección de ganancias y pérdidas hasta el periodo 2025				X				X				X	



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide La Rentabilidad.

ANÁLISIS DOCUMENTAL DE LA SEGUNDA VARIABLE

MD= Muy en desacuerdo

D= desacuerdo

A= Acuerdo

MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MD	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Rentabilidad Económica													
1	Estado de resultados, órdenes de compra, Ingresos y gastos en el personal.				X				X					X
2	Estado de situación financiera, activo corriente activo no corriente, Inversiones a corto, mediano y largo plazo.				X				X					X
3	Rentabilidad Financiera													
4	Documentación, sobre el capital invertido.				X				X					X
5	Estado de Resultados, Capital de la empresa.				X				X					X
6	Estado de situación financiera				X				X					X
7	Rentabilidad sobre las ventas													
8	Registró de ventas				X				X					X
9	Declaraciones anuales				X				X					X
10	Reportes de la Sunat				X				X					X
11	Registro de compras, Estado de Resultados				X				X					X
12	Dupont													
13	Estado de Situación financiera				X				X					X
14	Análisis Horizontal, Inversiones a corto y/o largo plazo,				X				X					X
X	Análisis de préstamos crediticios de distintos bancos.				X				X					X
16	Marguen de utilidad neta													
17	Estado de Resultados.				X				X					X
18	Analizar los gastos de la empresa.				X				X					X
19	Pedir declaraciones a la Sunat.				X				X					X



ENTREVISTA DE LA PRIMERA VARIABLE

MD= Muy en desacuerdo

D= desacuerdo

A= Acuerdo

MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MD	D	A	M	M	D	A	M	M	D	A	M	
	Presupuesto				A	M	D	A	M	M	D	A	M	
1	Explique si realiza algún seguimiento presupuestario de las compras y ventas en la empresa.				X				X				X	
2	Coméntenos si la empresa realiza el seguimiento y el control periódico a la planificación de los ingresos y gastos.				X				X				X	
3	Estados Financieros Proyectados													
4	¿Qué tan beneficioso es la evaluación de préstamos financieros debido al análisis de las necesidades operativas de la empresa y sus estrategias de negocio?				X				X				X	
5	¿Qué acciones o medidas considera que sean necesario para reducir el impacto negativo frente a esta situación del COVID 19 como gerente?				X				X				X	
6	Explique si es necesario que la empresa recurra a financiamiento a largo plazo.				X				X				X	
7	Plan de Inversion													
8	Coméntenos si es necesario introducir nuevos aportes en estos meses de capital propio, por la situación del COVID-19 que se está viviendo.				X				X				X	
9	Coméntenos si la inversión del capital es netamente de usted como titular gerente o participa algunos integrantes más de su familia.				X				X				X	
10	¿Qué tan beneficioso es el financiamiento obtenido por terceros hasta la fecha de hoy? Explique				X				X				X	



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide La Rentabilidad.

ENTREVISTA DE LA SEGUNDA VARIABLE

MD= Muy en desacuerdo

D= desacuerdo

A= Acuerdo

MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MD	D	A	MA	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Rentabilidad													
1	Coméntenos si se ha hecho un análisis comparativo de los estados financieros de periodos anteriores.				X				X					X
2	Explique si se realiza la proyección de estados financieros para una mejor toma de decisiones.				X				X					X
3	Explique si la empresa en la actualidad está generando liquidez dentro del rango esperado.				X				X					X
4	Coméntenos si la empresa ha tenido compromisos de financiación para el corto plazo.				X				X					X
5	¿Cuál es el nivel de liquidez en el presente año? ¿Se ¿Tiene un plan de acción por la crisis que se vive en la actualidad?				X				X					X
6	¿En los últimos 2 años la rentabilidad de su empresaha tenido dificultades?				X				X					X

Observaciones: _____

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

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: **WALDEMAR GARCÍA VERA** DNI:

Especialidad del validador: **Contador Público**

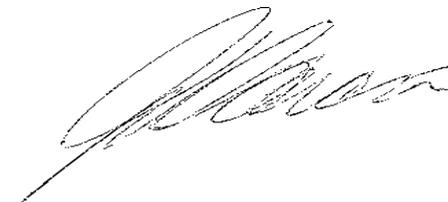
Nº de años de Experiencia profesional: **35 años**

Chiclayo, 03 de julio del 2022

1Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado. **2Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

3Claridad: 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.



WALDEMAR GARCIA VERA

EXPERTO



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, LILIANA DEL CARMEN SUAREZ SANTA CRUZ, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHICLAYO, asesor de Tesis titulada: "Planeación Financiera y su Incidencia en la Rentabilidad en la Empresa Red Móvil telecomunicaciones Perú E.I.R.L.", cuyos autores son DELGADO VEGA MILER, SURITA HERRERA KELVIN YOEL, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 15.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

CHICLAYO, 29 de Noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
LILIANA DEL CARMEN SUAREZ SANTA CRUZ DNI: 41837348 ORCID: 0000-0003-2560-7768	Firmado electrónicamente por: LDSUAREZS el 12- 12-2022 16:42:44

Código documento Trilce: TRI - 0461826