



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Planificación Financiera y su relación con la Gestión de Pagos de las
empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:

Villalva Ramos, Brenda Allinson

ASESOR:

Mg. Carmen Choquehuanca, Edgard Eliseo

LINEA DE INVESTIGACION:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2017-II

PÁGINA DEL JURADO

PRESIDENTE

Mg. Arturo Jaime Zuñiga Castillo

SECRETARIO

Mg. Emilia Terrones Lavado

VOCAL

Mg. Edgard Eliseo Carmen Choquehuanca

DEDICATORIA

A mi mamá Leonor. Por estar en cada paso de mi vida, por cada consejo que brinda, por ser mi soporte en cada caída que puedo tener y por sobre todo por su amor infinito.

A mi mamita Adela. Porque a pesar de ya no estar a mi lado sé que siempre guías mis pasos desde el cielo.

A mis hermanos Jimmy, Henry, Kevin y Mijail. Por ser mí ejemplo a seguir, por darme la mano en los momentos más difíciles y por ser mis compañeros incondicionales de vida.

AGRADECIMIENTO

A Dios y al Señor de los Milagros. Por ser mi guía en todo momento que uno sentía que ya no podía más.

A mi familia. Por ser el pilar fundamental de superación profesional.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Villalva Ramos Brenda Allinson, con DNI N° 74904644, a consecuencia de cumplir con las disposiciones actuales consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académica Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

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 de la Universidad Cesar Vallejo.

Lima, 27 de noviembre de 2017

Villalva Ramos Brenda
Allinson

DNI N° 74904644

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado calificador:

En cumplimiento de las disposiciones vigentes contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, someto a su criterio y consideración la presente Tesis titulada: “Planificación financiera y su relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017”.

En el desarrollo de la investigación se ha considerado consultas de investigación bibliográfica confiable que ayude a profundizar el tema de investigación y de conocimientos adquiridos durante el proceso de formación profesional. Se encuentra estructurado en siete capítulos descritos a continuación:

Capítulo I: Introducción

Capítulo II: Metodología

Capítulo III: Resultados

Capítulo IV: Discusión

Capítulo V: Conclusiones

Capítulo VI: Recomendaciones de acuerdo a los resultados obtenidos

Capítulo VII: Referencias Bibliográficas y los anexo

En función a este trabajo de investigación se ajusta a los mandatos requeridos por todo trabajo científico, se espera contar con sus sugerencias o recomendaciones para de esta manera enriquecer de forma idónea la calidad de dicho trabajo.

Atentamente,

Villalva Ramos Brenda
Allinson

DNI N° 74904644

INDICE

PAGINAS PRELIMINARES

Página del jurado.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Declaratoria de autenticidad.....	v
Presentación.....	vi
Resumen.....	xii
Abstract.....	xiii

CAPITULO 1: INTRODUCCION

1.1 Realidad problemática.....	15
1.2 Trabajos Previos.....	17
1.2.1 Antecedentes de la variable Independiente: Planificación Financiera.....	17
1.2.2 Antecedentes de la variable Dependiente: Gestión de pago.....	19
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	20
1.3.1 Exposición del marco teórico: Planificación Financiera.....	20
1.3.2 Exposición del marco teórico: Gestión de pagos.....	37
1.3.3 Marco Conceptual.....	47
1.4 Formulación del problema.....	48
1.4.1 Problema General.....	48
1.4.2 Problemas Específicos.....	48
1.5 Justificación.....	48
1.5.1 Convivencia.....	48
1.5.2 Relevancia Social.....	49
1.5.3 Implicancias Prácticas.....	49
1.5.4 Valor Teórico.....	49
1.5.5 Utilidad Metodológica.....	49
1.6 Hipótesis.....	50
1.6.1 Hipótesis General.....	50
1.6.2 Hipótesis Específicas.....	50
1.7 Objetivos.....	50
1.7.1 Objetivo General.....	50
1.7.2 Objetivos Específicos.....	50

CAPITULO 2: MÉTODO

2.1 Diseño de investigación.....	53
2.2 Variables y operacionalización.....	54
2.2.1 Variables de estudio.....	54
2.2.2 Cuadro operacional.....	56
2.3 Población y muestra.....	57
2.3.1 Población.....	57
2.3.2 Muestra.....	57
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	58
2.5 Métodos de análisis de datos.....	61
2.6 Aspectos éticos.....	61

CAPITULO 4: DISCUSION	
Discusión de resultados.....	95
CAPITULO 5: CONCLUSION	
Conclusiones.....	98
CAPITULO 6: RECOMENDACIONES	
Recomendaciones.....	100
CAPITULO 7: REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	
Referencias Bibliográficas.....	102
ANEXOS	
ANEXO 01: Matriz de consistencia.....	105
ANEXO 02: Árbol de problemas.....	106
ANEXO 03: Encuesta.....	107
ANEXO 04: Documentos para validar los instrumentos.....	110
ANEXO 05: Solicitud a la Municipalidad.....	121
ANEXO 06: Resultados del TURNITIN.....	123

Índice de tablas

Tabla 1. Análisis de fiabilidad de planificación financiera y gestión de pagos	60
Tabla 2. Análisis de fiabilidad de planificación financiera.....	60
Tabla 3. Análisis de fiabilidad de gestión de pagos.....	60
Tabla 4. Considera que la información del Estado de Situación Financiera te permite tener un escenario resumido para una adecuada planificación financiera	63
Tabla 5. Considera que la información del Estado de Resultados ayuda a generar mayor utilidad para la planificación financiera	64
Tabla 6. Considera que la liquidez con la que cuenta la empresa ayuda a tener un presupuesto de flujo de efectivo más real dentro del periodo.....	65
Tabla 7. Considera que la rentabilidad contribuye a la mejora con la gestión de pago a proveedores.....	66
Tabla 8. Considera que el presupuesto de venta sirve para prever los ingresos futuros dentro de una planificación financiera.....	67
Tabla 9. Considera que los adecuados presupuestos operacionales ayudan a obtener mayor rentabilidad en la empresa.	68
Tabla 10. Considera que el adecuado presupuesto laboral influye en obtener mayor margen de ingresos para una buena gestión de pagos a proveedores	69
Tabla 11. Considera que el Presupuesto de Flujo de Efectivo ayuda a tener una buena gestión de pagos a proveedores.....	70
Tabla 12. El medio de pago en Efectivo debe ser considerado dentro de la planificación financiera	71
Tabla 13. La Transferencia bancaria nos permite tener una adecuada gestión de pago a proveedores	72
Tabla 14. Considera que la emisión de un Cheque brinda seguridad a una gestión de pagos a proveedores	73
Tabla 15. Considera que el medio de pago en Letras es un documento que brinda seguridad en la gestión de pagos a proveedores	74
Tabla 16. Considera que la negociación financiera en el momento de la recepción y cotejo de una factura es importante para la gestión de pago a proveedores.....	75
Tabla 17. Considera que la adecuada programación de pago contribuye con la liquidez que obtenga la empresa.....	76
Tabla 18. Considera que una adecuada gestión de fondos excedentes contribuye en una mayor rentabilidad dentro del retorno de inversión	77
Tabla 19. Considera que el medio de pago en efectivo ayuda a tener mayor liquidez dentro de la empresa	78
Tabla 20. Tabla Cruzada Planificación Financiera * Gestión de Pagos.....	80
Tabla 21. Validación de Hipótesis General.....	82
Tabla 22. Tabla cruzada Planificación financiera * Procesos de Pagos	83
Tabla 23. Validación de hipótesis específica 1	85
Tabla 24. Tabla cruzada Metodología Financiera * Gestión de pagos	87
Tabla 25. Validación de hipótesis específica 2	89
Tabla 26. Tabla cruzada Recursos Financieros * Medios de Pagos.....	90
Tabla 27. Validación de hipótesis específica 3	93

Índice de Gráficos

Gráfico 4. Considera que la información del Estado de Situación Financiera te permite tener un escenario resumido para una adecuada planificación financiera	63
Gráfico 5. Considera que la información del Estado de Resultados ayuda a generar mayor utilidad para la planificación financiera	64
Gráfico 6. Considera que la liquidez con la que cuenta la empresa ayuda a tener un presupuesto de flujo de efectivo más real dentro del periodo.....	65
Gráfico 7. Considera que la rentabilidad contribuye a la mejora con la gestión de pago a proveedores	66
Gráfico 8. Considera que el presupuesto de venta sirve para prever los ingresos futuros dentro de una planificación financiera	67
Gráfico 9. Considera que los adecuados presupuestos operacionales ayudan a obtener mayor rentabilidad en la empresa.....	68
Gráfico 10. Considera que el adecuado presupuesto laboral influye en obtener mayor margen de ingresos para una buena gestión de pagos a proveedores	69
Gráfico 11. Considera que el Presupuesto de Flujo de Efectivo ayuda a tener una buena gestión de pagos a proveedores.....	70
Gráfico 12. El medio de pago en Efectivo debe ser considerado dentro de la planificación financiera	71
Gráfico 13. La Transferencia bancaria nos permite tener una adecuada gestión de pago a proveedores	72
Gráfico 14. Considera que la emisión de un Cheque brinda seguridad a una gestión de pagos a proveedores.....	73
Gráfico 15. Considera que el medio de pago en Letras es un documento que brinda seguridad en la gestión de pagos a proveedores	74
Gráfico 16. Considera que la negociación financiera en el momento de la recepción y cotejo de una factura es importante para la gestión de pago a proveedores.....	75
Gráfico 17. Considera que la adecuada programación de pago contribuye con la liquidez que obtenga la empresa	76
Gráfico 18. Considera que una adecuada gestión de fondos excedentes contribuye en una mayor rentabilidad dentro del retorno de inversión	77
Gráfico 19. Considera que el medio de pago en efectivo ayuda a tener mayor liquidez dentro de la empresa	78

Índice de Figuras

Figura 1	Estructura del estado de situación financiera.....	24
Figura 2	Presentación esquemática del estado de resultados.....	27
Figura 3	Esquemática del estado de resultados.....	29
Figura 4	El proceso de producción y su relación con los presupuestos.....	36
Figura 5	Objetivos derivados de la gestión de tesorería.....	38
Figura 6	Programación de pago.....	45

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como título “Planificación financiera y su relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017”, el objetivo general de la investigación fue determinar de qué manera la planificación financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017. Esto como respuesta al problema ¿De qué manera la planificación financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017?

El desarrollo de esta investigación tiene como diseño no experimental, su metodología de investigación es de tipo transaccional, donde la variable 1 se relaciona con la variable 2, donde se consideró como variable 1 a la planificación financiera y la variable 2 gestión de pagos, de tal manera su enfoque es cuantitativo.

Asimismo, como instrumento de recolección de datos se ha realizado 37 encuestas a cada uno de los trabajadores de las empresas que brindan servicios estéticos de Miraflores, las cuales fueron validadas por tres expertos de la Universidad Cesar Vallejo y a su vez se midió bajo el Alfa de Cronbach.

Se consideró como hipótesis general a “La planificación financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017”.

En la presente investigación se llegó a la conclusión que existe una relación positiva entre la planificación financiera y la gestión de pagos, donde la prueba de Rho de Spearman arrojó 0.676 el cual determina la aprobación de mi hipótesis y objetivo general del estudio.

ABSTRACT

The present research work is entitled "Financial Planning and its relationship with payment management of aesthetic services companies in Miraflores, 2017", the general objective of the research was to determine how financial planning is related to the management of payments of aesthetic services companies in Miraflores, 2017. This as an answer to the problem. How is the financial planning related to the payment management of aesthetic services companies in Miraflores, 2017?

The development of this research has a non-experimental design, its research methodology is transactional, where variable 1 is related to variable 2, where financial planning and variable 2 payment management were considered variable 1, such a way its approach is qualitative.

Likewise, as a tool for data collection, 37 surveys were carried out for each of the workers of the companies that provide aesthetic services of Miraflores, which were validated by three experts from the Cesar Vallejo University and in turn measured under the Alpha of Cronbach.

The following was considered as a general hypothesis: "Financial planning is related to the payment management of aesthetic service companies in Miraflores, 2017".

In the present investigation, it was concluded that there is a positive relationship between financial planning and payment management, where Spearman's Rho test showed 0.676, which determines the approval of my hypothesis and the general objective of the study.

CAPITULO I:
INTRODUCCION

1.1. Realidad problemática

En la actualidad, existe un crecimiento económico globalizado principalmente en los países en vías de desarrollo que sin lugar a duda las PYMES son de gran aporte en ello. Ya que, estas empresas tienen un gran desplazamiento para el cambio, un aporte productivo de empleo y por sobre todo tienen una capacidad innovadora que dan un punto de beneficio ante el mundo cambiante en el que vivimos. Sin embargo, poseen un punto de desventaja al no poder estar dentro de las empresas reconocidas en el mercado internacional.

La globalización trae consigo puntos de riesgos que pocas empresas pueden sobrellevar como la mejora de una planificación estratégica que va de la mano con su planificación financiera, muchas de ellas no cuentan con una estructura a largo plazo que respalde una buena estabilidad económica como para que lleguen a ser nombrados, por ejemplo, en una bolsa de valores, siendo así merecedores de una buena competencia en sus costos ante su situación actual. Por ello, el sector financiero internacional no considera el estudio de las PYMES porque están “poco reconocidas” y, por lo tanto, la mayoría de los estudios hacen referencia a empresas más “reconocidas”.

En el entorno nacional se puede decir que la economía peruana se encuentra equilibrada, ya que ha mantenido en los últimos 16 años un consecutivo crecimiento macroeconómico y posee tasas promedias superiores a nivel latinoamericano. Siendo el PBI un claro reflejo de indicador económico, que sustenta el buen manejo de políticas financieras en el crecimiento del sector comercial y de servicios, entre otros.

A ello se le suma las inversiones privadas extranjeras que ayudan a que Perú registre hoy en día una ratio de endeudamiento más bajo a nivel de Latinoamérica, obteniendo una gran solidez monetaria en las deudas públicas a nivel nacional.

Ello implica que, si las empresas nacionales muestran confiabilidad en su aportación al crecimiento económico, servirán a la patria como respaldo ante cualquier crisis que puedan enfrentar los países externos de los cuales nos hemos vuelto dependientes, como por ejemplo el mercado chino; que más allá

de buscar un país con comportamiento de desarrollo abierto y propio solo nos dejan incertidumbre ante una visión futura financiera.

La problemática de las empresas PYMES como la del sector de servicios estéticos en Miraflores presenta una inadecuada gestión de pagos, en donde uno de los motivos por los que se origina es la carencia de políticas de pago a los proveedores, donde se debe saber que en el proceso económico es fundamental tener una buena relación con nuestros PROVEEDORES, ya que son los que pueden dar buen historial crediticio. Por tanto, si la empresa no cuenta con una política estable no lograra cubrir sus obligaciones a corto plazo y esto es reflejado cuando la planeación financiera no va acorde con sus objetivos a largo plazo, llevando así a tomar malas decisiones ante una junta directiva a futuro.

Otra de las causas son los altos costos laborales en la empresa, ya que en este rubro se tiene los llamados pagos de comisiones al personal fuera de su sueldo base, que se da en el momento en que ellos obtengan dos clientes nuevos por día, entonces al finalizar dicho periodo de pago se tiene una obligación fija más los sobre costos indirectos. Por otro lado se tiene la desventaja que así estén con personal activo o inactivo se tiene que remunerar, ya que el rubro no siempre está en actividad, hay momento en los que son estáticos donde muchas de las veces se opta como prioridad las planillas porque de lo contrario no habría movimiento en sus locales, y esto conlleva a que si se tiene demasiado personal inactivo o innecesario producirá un bajo margen de rentabilidad al finalizar el ejercicio por no mantener un plan de emergencia sabiendo que en este caso el área de tesorería debería determinar estimaciones anuales.

Logrando en algunas ocasiones ser dependientes de la necesidad de financiamientos al no poder cubrir nuestras obligaciones a corto plazo, y que esto conlleve a un exceso de endeudamientos innecesarios, como préstamos de entidades bancarias o entre empresas relacionadas para que establecimientos públicos u otros no embargue cuentas y se queden sin movimientos. Muchas de las veces lo que se opta es acceder a desembolsos cuantiosos para poder así cubrir las cuentas, sin contar que ello incurre a gastos como los intereses que terminarán siendo reparados al finalizar el periodo.

Además, se debe tener en cuenta que otra de las consecuencias de una mala gestión es el inadecuado proceso de costos de operaciones comerciales, este error del mal cálculo o desacierto ante los costos que se incurren para brindar cada producto o servicio puede afectar a nuestras ventas, ya que al no poseer precios acordes al mercado nos puede llevar a una baja facturación y a la vez tener márgenes de utilidad por debajo de lo deseado.

Por lo tanto, el presente trabajo tiene como fin buscar soluciones de planteamiento, organización y distribución para empresas nuevas a futuro. Logrando servir como fuente de cuanta relación puede tener una buena planificación financiera con nuestra capacidad de pagos.

1.2. Trabajos previos

1.2.1 Antecedentes de la variable Independiente: Planificación Financiera

En su tesis elaborada por Valencia, O. y Vergara, E. (2013), con título, El licenciado en Contaduría y la Planeación Financiera en las PYMES, de la Universidad Autónoma del estado de México, para obtener el título de licenciado en Contaduría; tuvo como objetivo demostrar como un licenciado de contaduría y la aplicación correcta de la planificación financiera apoya en la toma de decisiones de las PYMES, llegando a concluir que para ello se tiene que utilizar los modelos de planeación contenida dentro de los estados financieros básicos ya que esto permite que el área de finanzas pueda medir el grado de rentabilidad más alto logrando recuperar lo invertido al realizar una serie de movimientos dentro de cada periodo.

En su trabajo de investigación presentada por Casahuaman, W. (2010), cuyo título fue: Herramientas financieras en la gestión de las PYMES en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa el Salvador, de la Universidad San Martín de Porres, para obtener el título profesional de Contador Público; cuyo objetivo fue demostrar como las herramientas financieras inciden en la gestión. Se utilizó el método no-experimental, de tipo descriptivo, explicativo, correlacional y a través de los resultados, se llegó a la conclusión que

efectivamente la aplicación adecuada de ellas logra optimizar y dar mayor seguridad la gestión de las PYMES en la industria del calzado.

En la tesis demostrada por Gago, R. (2014), cuyo título fue: Impacto de la globalización en las estrategias de gestión financiera de las cooperativas, de la Universidad San Martín de Porres, para obtener el grado académico de Doctor en Contabilidad y Finanzas, su objetivo de la investigación fue instituir los efectos de la globalización, en las tácticas de administración financiera de las sociedades; donde se llegó a la conclusión que evidentemente la globalización incide directamente en las tácticas de administración financiera de las sociedades. El desarrollo de la economía incide favorablemente en el aumento de los ingresos monetarios en las sociedades ya que los asociados quieren ejecutar más de 151 transformaciones o en todo caso requieren de más créditos bancarios ante las posibilidades de poder ingresar a nuevos mercados, y ello los obliga a poseer más fuentes de financiamiento.

En su trabajo de investigación presentada por Montalvo, A. (2010), titulada El plan estratégico como herramienta de gestión financiera en las empresas de estructuras metálicas en el distrito de San Juan de Miraflores, de la Universidad San Martín de Porres, para obtener el título profesional de Contador Público, su objetivo fue implementar un adecuado plan estratégico como herramienta de gestión financiera; teniendo como conclusión que las compañías que se dedican a la elaboración de estructuras metálicas, tienen que plantearse tácticas factibles que puedan incurrir propiciamente a futuro, ello tiene que ser reflejado debidamente dentro de los estados financieros al término del periodo; los cuales permitirán adquirir de manera eficaz los resultados de capital, y todo en base a un buen plan estratégico, que sirve como un pilar fundamental para el resultado de una eficiente administración de la empresa.

1.2.2 Antecedentes de la variable Dependiente: Gestión de pago

En la tesis demostrada por Montiel, N. (2012) cuyo título es Gestión de Tesorería para las PYMES en el Sector servicio del municipio Maracaibo, de la Universidad del Zulia en Venezuela, cuyo objetivo fue analizar la gestión de tesorería, determino que la utilización desequilibrada de las fuentes de financiamiento conlleva a una dependencia de los recursos que proviene de los fondos de los dueños o de entidades financieras que hace que muchas veces esto se vuelva usual logrando así que no tengan visión estratégica o políticas de créditos o cobranzas que respalden su liquidez.

En su trabajo de investigación presentada por Espinoza, D. (2013), cuyo título es: El control interno de la gestión administrativa de la subgerencia de tesorería de la Municipalidad de Chorrillos, para el obtener el grado de Contador Público, en la Universidad San Martín de Porres, tuvo como finalidad determinar si el control interno puede dar mayor confiabilidad a la gestión de tesorería, donde nos da a conocer que si se tiene un reglamentos de control interno en la planificación de la gestión administrativa se lograrán las metas trazada para regular los ingresos y gastos de dicha municipalidad.

En la tesis demostrada por Mena, J. (2010), titulada: La gestión de tesorería en las empresas multinacionales comercializadoras de cosméticos en el distrito de Santa Anita, de la Universidad San Martín de Porres, el trabajo de investigación que tuvo como finalidad establecer información que favorezca a un mejor manejo de la gestión de tesorería; llegando a la conclusión que la administración correcta de nuestro efectivo, que se respalda por lo presupuestos proyectados, conlleva a mejorar el área de tesorería logrando así poder garantizar liquidez suficiente para ser frente a las obligaciones. Por ello demuestra que el área de tesorería juega un rol importante dentro de una planificación financiera.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Exposición del marco teórico: Planificación Financiera

La planificación financiera parte de toda la base de contabilidad, que es la estructura en la que consiste poder presentar toda la información confiable de la empresa a los usuarios que tienen necesidades financieras en la toma de decisiones (Horngren, Charles T., 2000, p. 4).

Se puede decir que para algunos la contabilidad es una habilidad y para otros una práctica, mientras que para otros es un conocimiento que constituye un método explicativo que expresa antecedentes ordenados y relevantes de las distintas empresas que conforman el entorno económico, como la sociedad, las empresas y el sector público (Mendoza, C. y Ortiz, O., 2016, p. 9).

Entonces si ya tenemos conocimiento en que consiste la contabilidad, se entiende que la planificación financiera es toda aquella información que se considera dentro de los planes con fines financieros, que tiene como técnica elaborar instrumentos que puedan prevenir los posibles resultados de la empresa y a la vez que vallan acorde a los objetivos establecidos de acuerdo a la actividad del ente (Cibrán, P., 2013, p.13).

La planeación financiera persigue las metas establecidas de acuerdo a su actividad económica en la cual representa toda la base de previsión a futuro, por lo cual debe precisar el camino que debe continuar una compañía para lograr sus metas que tienen como prioridad elevar sus ganancias, obtener cantidades oportunas de liquidez, obtener adecuadas fuentes de financiamientos, pronosticar los niveles de ventas, tener los gastos de acuerdo a cada operación, entre otros (Castro, Arturo y José Antonio, 2014, p.7).

Entonces la planificación financiera analiza la vulnerabilidad de la empresa ante cualquier imprevisto en nuestro entorno, ya que está dentro del plan estratégico que busca alcanzar metas con determinados instrumentos de medición a corto

o largo plazo proporcionando información fehaciente para una buena toma de decisiones.

Importancia y beneficios de la Planificación Financiera

La importancia de la planificación financiera reside en formar metas que la empresa anhela adquirir a largo plazo, y así poder desarrollar los procedimientos de trabajo a corto y largo plazo que ayudan a conseguir metas determinadas para la compañía (Castro et al., 2014, p.5).

Por otro lado, Castro et al. (2014) nos indica que la planeación financiera necesita acciones como el estudio de los flujos financieros de una empresa, realizar estimaciones de las diversas disposiciones de inversión, financiamiento y dividendos, siempre evaluando los efectos que se pueda obtener de cada alternativa. Se debe tener bien en claro la visión de la empresa a dónde quiere llegar, y como se encuentra en el punto cero para poder orientarlo de acuerdo a sus objetivos. Ante se debe tener cualquier tipo de planes de emergencia para poder responder ante cualquier imprevisto desfavorable para la compañía que afecte su financiamiento u inversión, ya que todo ello trasciende de cualquier toma de decisiones ante el resultado (p. 10).

Indicadores de gestión

Es toda información por el cual se estima y calcula el desempeño de la gestión de una sociedad. A sí mismo, favorecen en el diseño de los cursos de operación correctivos y los instrumentos precisos para transformar las desviaciones incompatibles. Los indicadores de gestión, para cumplir con su objetivo, se deben caracterizar por lo siguiente: exactitud, facilidad de lectura e interpretación, seguridad, oportunidad, facilidad de elaboración, relación con los objetivos (Haime, L., 2010, p. 124).

Estos indicadores a plantear deben ser precisos, su objetivo es que genere la utilidad al comparar ello con sus objetivos trazados. Estas herramientas ayudan a mejorar una gestión en la toma de decisiones.

Ejemplo de clasificación de indicadores:

a) Indicador operacional

Revelan el procedimiento de los movimientos únicamente operacionales; es decir, aquellos datos que son resultado de las operaciones diarias y corrientes de la empresa.

Algunos más representativos son:

- Ingresos / unidades vendidas, expresan el precio promedio global
- Gastos de producción / unidades producidas, expresan el factor de gastos por unidad
- Gastos de operación / unidades producidas, expresan el factor de gastos por unidad
- Ingresos por línea / unidades vendidas por línea, expresan el precio promedio por línea de producto (Haime et al., 2010, p. 126)

b) Indicador de productividad

Son los que expresan la eficiencia en el ejercicio de la empresa. Están relacionados con los resultados del negocio, los más importantes son:

- Unidades producidas / tiempo máquina, expresan unidades de producto por hora de producción
- Unidades vendidas / tiempo máquina, expresan la eficiencia en la programación de ventas y producción
- Ingresos / costos y gastos, expresan el factor de productividad operativa (Haime et al., 2010, p. 126).

c) Indicador de crecimiento real

Se utilizan para medir el factor de crecimiento real de la empresa en un periodo determinado, comparando los datos de los últimos dos periodos. El año actual se utiliza por la importancia y relevancia de la productividad de la empresa. De preferencia se utilizan series pasadas sobre valores actuales para evitar sesgos coyunturales (Haime et al., p. 127).

d) Indicadores no numéricos

Se encargan de medir el conocimiento del espectador y de los trabajadores sobre la ejecución de la empresa; así como también mide la eficacia y el comportamiento de la empresa con los contribuyentes internos y las compañías externas, y con los cálculos ponderados que se tienen con la participación en otros mercados (Haime et al., 2010, p. 127)

El plan financiero precisa la elaboración de balances y cuentas de resultados a futuros, denominados así como el conjunto de los recursos financieros proyectivos que se detallara a continuación:

El primer recurso que es el estado de situación financiera, nos da a conocer de manera resumida el escenario en el que se encuentra la empresa en un periodo determinado. Donde detalla la analogía que hay entre patrimonios, inversiones, pagos y la manera en cómo fueron capitalizados, ya sea con fuentes externas u propias. El estado de situación financiera está dividido en dos partes: los activos y la contraparte que son los pasivos y patrimonio (Mendoza, C. y Ortiz, O., 2016, p.43.).

Figura 1

Fuente: Libro Contabilidad financiera

ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO
Activo corriente	Pasivo
Caja y Bancos	Pasivo corriente
Cuentas por cobrar –clientes	Cuentas por pagar a proveedores
Otras cuentas por cobrar	Obligaciones financieras
Gastos pagados por anticipado	Impuestos por pagar
Total activo corriente	Total pasivo corriente
	Pasivo no corriente
Propiedad planta y equipos	Deudas a largo plazo
Depreciaciones	Total pasivo corriente
Propiedades de inversión	Total pasivo
Total activo no corriente	Patrimonio
	Capital social
	Utilidades acumuladas
	Total patrimonio
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

Estructura del estado de situación financiera

En esta estructura se puede definir que el lado izquierdo se encuentra los activos de la empresa, que representan todos los bienes que se obtienen para poder lograr los objetivos estratégicos. Que en teoría son aquellos que le pertenece legalmente como sus equipos, maquinarias, vehículos en uso, la mercadería que tengan para poder abastecer a sus clientes, la liquidez que mantengan en caja y las cuentas por cobrar que están en valores, etc.

En la parte superior de la mano derecha se aprecian los pasivos que se pueden denominar a todas las participaciones de los terceros que se encuentran como obligación de la empresa, aquí se puede definir a las remuneraciones por pagar, pagos a proveedores, obligaciones financieras, pagos de tributos; y finalmente en la parte inferior derecha está toda la contribución por parte de los accionistas y/o dueños que son parte del patrimonio de la empresa. Es decir, es la diferencia al obtener de todo aquello que se tiene y se debe en el periodo.

Por otro lado, Mendoza et al. (2016) indica que, cada empresa se comprometerá a demostrar, considerando la naturaleza de sus movimientos, si detalla o no sus activos corrientes y sus pasivos corrientes como clases distintas dentro del balance. Si la empresa decide no mostrar las clases por separado, los activos y pasivos deben exponerse operando con juicio propio el nivel de liquidez. De la manera que sea en presentar los saldos dentro del balance, la empresa debe revelar todos los activos y pasivos que tengan valores ya sea pendientes o realizados dentro del periodo o después del cierre del ejercicio (p.47).

Activos corrientes

Un activo debe catalogarse como corriente cuando:

- a. Su resultado se espera ejecutar, o se tiene para su comercialización o utilización, en el tiempo del periodo normal de la utilización de la empresa; o
- b. Se conserva primordialmente por motivos productivos, o para un vencimiento breve de periodo, y se espera realizar dentro del tiempo de doce meses tras la fecha del balance; o
- c. Se trata de efectivo u otro medio líquido semejante, cuyo manejo no está concreto.

Todos los otros activos corresponden clasificarse como no corrientes. En esta norma, la expresión no corriente contiene activos materiales o inmateriales, de utilización o económicos, ligados a la empresa a largo plazo (p.47).

Pasivos corrientes

Un pasivo debe catalogarse como corriente cuando:

- a. Se espera saldarse en el curso normal de la utilización de la empresa; o bien
- b. Debe saldarse dentro del tiempo de doce meses desde la fecha del balance.

Todos los otros pasivos deben catalogarse como no corrientes.

Los criterios para poder denominar como corrientes a los pasivos son parecidos a las explicadas por los activos, aquellos que son pasivos corrientes como los pagos a proveedores, remuneraciones por pagar u otros costos de utilización, están dentro del capital circulante que fueron manipulados dentro del periodo. Estas partidas concernientes en su utilización serán clasificadas con corrientes inclusive si su fecha de caducidad es superior a un ejercicio culminado (Mendoza et al., 2016, p.48-49).

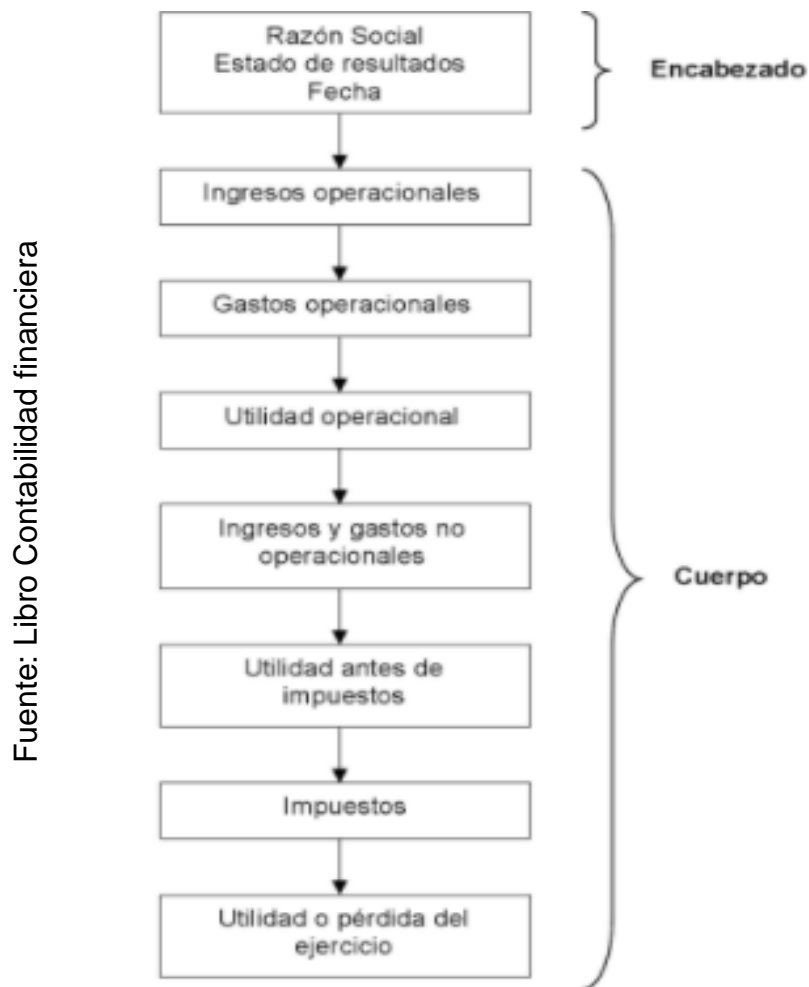
Patrimonio

El patrimonio, también llamado activo neto, es la diferencia del total de activo con el pasivo. Es todo lo referente a la contribución de los accionistas y/o socios, el residuo del capital, las reservas legales, reinversión del patrimonio, los resultados del periodo actual y anterior. Por lo cual el valor del patrimonio es el resultado de lo que se tiene y debe de acuerdo a las operaciones realizadas en dicho periodo y otras situaciones que lo afecten (Mendoza et al., 2016, p. 50).

El siguiente recurso es el estado de resultados, este estado financiero nos indica de qué manera se han creado los ingresos y como ocasionan los gastos, arrojándonos así el resultado de dicha operación de manera positiva o negativa en el periodo determinado. Se puede decir que es un recurso dinámico, donde refleja cada movimiento acumulable que resume desde el primer día hasta el último dentro del ejercicio. Con este recurso se puede evaluar los resultados que se obtienen al alcanzar los objetivos al finalizar el periodo en que se obtenga una ganancia o pérdida dentro del ejercicio relacionando todos los elementos que le dan origen a todo ello.

Asimismo, el principal objetivo del estado de resultados es medir la utilidad de las compañías, reflejando su capacidad de poder generar ganancias, al utilizar sus recursos de manera eficiente y eficaz logrando así incrementar su patrimonio (Mendoza et al., 2016, p. 54).

Figura 2



Presentación esquemática del estado de resultados y del estado de resultados integrales

En esta imagen podemos visualizar la manera en que está estructurada el estado de resultados, ello concierne en tres partes: el encabezado, que está compuesto por el nombre de la empresa, el nombre del estado financiero y el periodo al que corresponde dicho estado; el cuerpo, es donde se detalla los ingresos, gastos, la utilidad antes de impuestos y los resultados (ganancia o pérdida). Finalmente, las notas, es la información más relevante que se detalla según el rubro de la empresa que se evalúa.

Según Mendoza (2016), los rubros que integran el estado de resultados son:

Las compañías logran conseguir sus ingresos de distintas fuentes, la cual crean gastos por numerosas causas, donde muchas de ellas no se relacionan de manera directa con la actividad a la que se dedica la empresa; a este tipo de partidas se les denomina gastos no operacionales. Por lo tanto, todas las entradas y salidas que tienen las sociedades como resultado de sus movimientos corrientes se les denominan ingresos y gastos operacionales.

1. Ingresos operacionales:

Son aquellas que derivan de los procesos directamente relacionados a alcanzar las metas del negocio, es decir, aquellos que se crean por las actividades comerciales o por la comercialización de bienes. Las empresas de servicios los nombran entradas por servicios, y las que venden productos, entradas por ventas.

2. Ingresos no operacionales (ganancias):

Dentro de estos ingresos tenemos:

- a. Ingresos financieros: son productos de los intereses producidos por las inversiones y documentaciones por cobrar, así como también de los ingresos producidas por las diferencias en el tipo de cambio.
- b. Otros ingresos: son a causa de movimientos que no están relacionadas con el objeto social del negocio.

3. Gastos operacionales:

Constituyen la suma de todos los gastos en que incurre la empresa para poder concebir los ingresos. Se dividen en:

- a. Gastos operacionales de administración: son todos los gastos uniformes en que se incide el área de administración.
- b. Gastos operacionales de ventas: son todos los gastos uniformes en que se incide el área de ventas.
- c. Costo de ventas: constituye el costo de los bienes que se ofrecen, es decir, la cantidad que se generó para transformar el bien o producto que comercializaran.

4. Gastos no operacionales (pérdidas): Se consideran gastos no operacionales los siguientes:

- a. Gastos financieros: corresponden a los intereses que pagan las empresas y que surgen de sus obligaciones. También se considera, dentro de los gastos financieros, los derivados de las diferencias en el tipo de cambio.
 - b. Otros gastos: son gastos en que incurre la empresa y que son causados por actividades que no están relacionados a la operación de la empresa.
5. Impuesto de renta: todas las compañías deben amortizar el Estado un porcentaje fijo en base a las ganancias como impuesto sobre la renta. La proporción del impuesto es definitivo por el Estado y se deduce sobre la utilidad antes de impuestos. El impuesto solo se paga sobre la ganancia; caso contrario en que la empresa obtenga pérdida, no se tiene que pagar impuesto sobre la renta (p.55).

Para las empresas de servicios, el formato del estado de resultados es el siguiente:

Figura 3

	Razón social de la empresa
	Estado de resultados
	Periodo que comprende
Menos:	Ingresos por servicios
	Gastos operacionales de administración y ventas
Igual:	Utilidad operacional
Más:	Ingresos no operacionales
Menos:	Gastos no operacionales
Igual:	Utilidad antes de impuestos
Menos:	Impuesto de renta
Igual:	Utilidad neta del ejercicio

Esquemática del estado de resultados

Si se observa las razones de Liquidez, son las que nos permitirán indicar con cuanta capacidad cuenta la empresa para asumir sus obligaciones a corto plazo.

Entonces se dice que este es un recurso financiero muy importante dentro de la gestión de tesorerías de la empresa, ya que, nos permitirá saber con cuánto dinero en efectivo se dispone, para cancelar las deudas.

Para ello se tienen los ratios que nos permitirá interpretar la situación de la empresa.

1. Ratio de liquidez general o razón corriente

El presente ratio se obtiene de la división del activo corriente, que se conforma todas las cuentas de caja, bancos y saldos por cobrar, inventarios; entre el pasivo corriente. El cual nos demuestra con cuanto de liquidez cuenta la empresa, es decir, nos permite saber con cuanto de porcentaje podemos cubrir en base a las cuentas por pagar a corto plazo en base a la fecha de vencimiento próxima.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

2. Ratio prueba ácida

Este ratio es aún más riguroso ya que, se determina retirando los activos corrientes esos que no son viables, y nos demuestra la disposición más severa para poder cubrir nuestras obligaciones a corto plazo. A comparación del ratio de liquidez este se halla extrayendo los inventarios del activo corriente, ya que estos son reflejados como activos no líquidos y por tanto propenso a ser perdida si hay algún quiebre en la empresa. Entonces al tomar solo los activos más líquidos, esta razón nos permite tener datos más reales para el estado de la empresa.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

3. Ratio prueba defensiva o de efectivo

Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en Caja y Bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indica en términos porcentuales, la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus ventas exclusivamente. Calculamos este ratio dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente.

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja y bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} * 100$$

4. Ratio capital de trabajo

Proporciona la relación entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. Este ratio es la diferencia entre nuestros activos y los pasivos, es el resultado después de cubrir nuestras obligaciones a corto plazo, es decir es el capital con el que se cuenta en caja para el día a día.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

5. Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son activos líquidos sólo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo prudente. Podemos distinguir dos indicadores:

a. Periodo Promedio de Cobranza

Nos indica cuánto tarda una deuda en ser cobrada:

$$\text{Periodo Promedio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar} * \text{días del año}}{\text{Ventas anuales en Cta corriente}}$$

b. Rotación de las Cuentas por Cobrar

$$\text{Rotación de las Ctas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales en Cta Corriente}}{\text{Ctas por Cobrar}}$$

De acuerdo a la medición de la liquidez dentro de la empresa se podrá medir el rendimiento que se obtiene a consecuencia de realizar determinadas inversiones en base a la disponibilidad de dinero con que se cuente dentro de la empresa. Es decir, este recurso nos indicara los retornos de la empresa, en base a los beneficios netos que se obtienen a lo largo de un ejercicio económico y los fondos propios compuestos por el mismo capital y reservas de la empresa.

Análisis de Rentabilidad

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

Si los indicadores son negativos expresan la etapa de desacumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio.

1. Rendimiento sobre el patrimonio

Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario.

$$\text{Rendimiento sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}} * 100$$

2. Rendimiento sobre la inversión

Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas. Indicadores altos expresan un mayor rendimiento en las ventas y del dinero invertido.

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}} * 100$$

3. Utilidad del activo

Este ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa.

$$\text{Utilidad del activo} = \frac{\text{Utilidad Antes de Impuestos}}{\text{Activo}} * 100$$

4. Utilidad de las ventas

Este ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada peso de ventas.

$$\text{Utilidad de las ventas} = \frac{\text{Utilidad Antes de Impuestos}}{\text{Ventas}} * 100$$

5. Utilidad por acción

Ratio utilizado para determinar las utilidades netas por acción común cuando la empresa está dividida en un paquete accionario.

$$\text{Utilidad por acción} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Número de acciones}}$$

Los presupuestos de ventas es una de la metodología que ayuda a la medición de los recursos financieros.

El presupuesto de ingresos, sea para ventas de productos o servicios, tiene como finalidad prever los diferentes tipos de ingresos futuros de una organización, normalmente en un ámbito temporal (año o mes).

Es importante separar los ingresos en dos tipos: los normales de la actividad y los atípicos, que se producen o no como consecuencia de los primeros (Muñiz, L., 2009, p.89).

El presupuesto de ingresos debería dar respuesta a las siguientes cuestiones:

Determinar qué tipo de productos o servicios se deben vender en volumen y/o unidades monetarias, en alguna forma de agrupación, etc.

A quién se van a vender los productos o servicios: tipo de clientes, nuevos o actuales.

Dónde se van a producir estos ingresos: zonas comerciales, provincias, delegaciones, representantes o vendedores.

Qué condiciones de venta se van a emplear: tipos de descuentos, rappels, promociones, tarifas, etc.

Cómo afectara la estacionalidad y la evolución de nuestro entorno a la previsión de ingresos (p. 89).

El presupuesto de ingresos sirve para calcular la cifra de ventas de la empresa; se trata del presupuesto que condicionara la realización y el cálculo del resto de presupuestos. La cifra de ventas será la variable o importe más importante a calcular en casi todas las organizaciones, su origen debería venir marcado por los objetivos fijados en la planificación estratégica (Muñiz et al., 2009, p. 90-91).

El presupuesto anual de compras persigue alcanzar un equilibrio satisfactorio entre las necesidades de productos y las compras a realizar, de forma que se consiga un nivel de existencias. Un presupuesto de compras deberá incluir, generalmente:

Una previsión de la cantidad de productos necesarios para llevar a cabo la producción y la fecha de recepción de los mismos, calculando la cantidad adquirida para evitar los desfases la emisión y la recepción de los pedidos.

El coste previsto por unidad de producto.

El nivel de existencias en términos de cantidad y coste.

Una programación temporal de las compras, referidas al momento de la recepción de productos y al momento de pago (Lacalle, G., 2013, p.90).

Con la realización de este presupuesto se pretende evitar la paralización del proceso productivo o el abastecimiento a clientes por falta de existencias, así como evitar las adquisiciones urgentes que pueden salir a costes superiores a los normales.

El control presupuestario de las compras es un instrumento con el que analizar las desviaciones que se van produciendo entre lo realizado y lo previsto (Lacalle, G., 2013, p.91).

Presupuesto de Costo-Producción

Muñiz, L. (2009) en su libro Control Presupuestario: Planificación, elaboración, implantación y seguimiento del presupuesto describe que, el proceso de producción o fabricación es el responsable de coordinar todos los medios materiales y humanos para satisfacer las necesidades del presupuesto de ventas y de las previsiones de stock, todo ello con la calidad adecuada, en los plazos previstos y con los costes necesarios.

Este proceso de fabricación es muy particular de empresas que poseen esta característica, pero también es aplicable a empresas comerciales e incluso a las que prestan determinados servicios, dado que deben prever unas ventas y unos stocks en sus almacenes.

Es importante tener en cuenta los siguientes aspectos en el proceso de la planificación o cálculo de la producción:

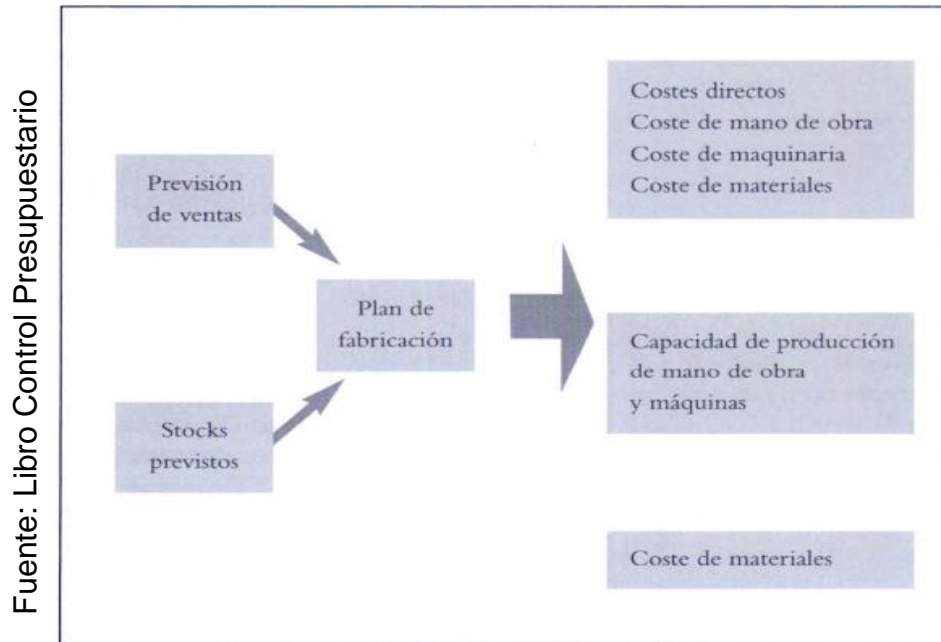
Las previsiones de fabricación deben estar relacionadas por periodos, normalmente el mes, con las previsiones de ventas y stocks.

Deben ser conocidos tanto los medios técnicos (maquinarias, vehículos, almacenes, etc.) como los humanos, así como sus capacidades para asumir la fabricación, dado que los recursos no son infinitos y los plazos vienen marcados por los pedidos de los clientes y las necesidades de stock.

Las capacidades de compras y otros aprovisionamientos, así como los almacenes e instalaciones, deben tenerse en cuenta en todo el proceso de planificación de la producción.

Podemos, así, concluir que la planificación de la producción depende de las capacidades que tengan los medios técnicos y humanos (p.96-97).

Figura 4



El proceso de producción y su relación con los diferentes presupuestos

Presupuesto de Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo muestra la generación del efectivo en las operaciones de las empresas, en las inversiones, y, el financiamiento de las mismas. A fin de conocer un Flujo de Efectivo, deberían determinarse las diferencias en las distintas cuentas que conforman el Balance.

Estructura de Flujo de Efectivo

Este estado entró en vigor porque así se estableció en la Norma de Información Financiera, y su objetivo es mostrar a los beneficiarios interesados en las entradas y salidas del efectivo originadas por las actividades de operación,

inversión y financiamiento habido en las empresas. Las actividades que conforman la estructura de este documento son:

1. Actividades de Operación: Son las derivadas del progreso del objeto social de la entidad, es decir bien sea a través de la producción o bien de la venta de los bienes, o la prestación de servicios,
2. Actividades de Inversión: Son las que se refieren a las inversiones de las empresas en activos fijos, bien en la compra de valores de otras empresas, como acciones, títulos, etc.
3. Actividades de Financiamiento: Son las derivadas del financiamiento obtenido por las empresas desde el exterior y que le ayudan al desarrollo de su actividad.

Al conocer las distintas operaciones realizadas por la empresa que estuvieron relacionadas con el uso y manejo del efectivo, a través del Flujo de Efectivo se podrá conocer fácilmente el origen y aplicación de los fondos usados por la entidad económica, lo cual ayudará a la buena administración de sus pagos, estableciendo las prioridades de las mismas (Núñez, L., 2016, p.55).

1.3.2 Exposición del marco teórico: Gestión de pagos

La gestión de tesorería o también llamado Cash Management se entiende aquella área de gestión cuyo trabajo radica en considerar el objetivo del área de tesorería como un fondo de movimientos de capital, con la libertad de la actividad propia económica de la empresa. En muchas empresas el Cash Management es un objetivo prioritario, ya que es una actividad muy común en todas. Entonces, la gestión de tesorería consiste más en un conocimiento, que en una simple técnica.

En donde la gestión de tesorería tiene un concepto muy amplio ya que ello implica la integración de toda gestión de ventas y compras, así como también los cobros y pagos, entendiéndose así que esta nos reflejara el saldo que se tenga en caja, así como en los bancos.

Para que una empresa pueda tener una buena gestión de tesorería se tiene que prever, organizar y controlar los movimientos de saldos con la finalidad

de poder minimizar los costos financieros, conseguir los fondos necesarios con la máxima rapidez, financiar fondos de manera correcta y en los momentos debidamente necesarios, poder tener la capacidad de poder cubrir obligaciones a corto plazo (Santandreu, E., 2016, p. 2).

Figura 5



Objetivos derivados de la gestión de tesorería

La gestión de tesorería como se visualiza tiene como objetivo poder minimizar los costos financieros, obtener los fondos necesarios con la máxima liquidez, sistematizar las áreas afectadas, capitalizar correctamente y cumplir con las obligaciones contraídas; en conclusión, este departamento de tesorería debe ser el centro de beneficios para la empresa.

Por lo tanto, las funciones más importantes de un área de tesorería, son:

a) Gestión de cobros:

Se sabe que toda fuente de ingresos de una empresa son los cobros de la facturación que se realiza durante un periodo. Entonces, se puede decir que es pilar fundamental dentro de la gestión de tesorería. Este consiste en tener como objetivo implementar de manera correcta sus políticas de cobros de tal manera que se puedan apresurar el límite en base a la disminución de los días de aprobación de pago a los clientes para minimizar los gastos financieros y el riesgo de sí mismo (Santandreu, E., 2016, p. 17).

La política de cobro debe contemplar:

- Plazo de pago concedido
- Medios o instrumentos de cobro
- Descuento por pronto pago
- Medios de recobro en caso de impago
- Intereses y gastos por demora

b) Gestión de pagos:

La gestión de pagos es de extrema importancia para la posición de liquidez. El objetivo es aumentar el periodo de pago aumentando al máximo la financiación de proveedores, escoger los medios de pagos más adecuados y menos costosos y seguir una política uniforme y definida en procesos de pagos (Galicia, S., 2012, pp. 31).

Para Santandreu, E. (2016) el objetivo de la gestión de pagos es, maximizar el periodo de tiempo que media desde la recepción de la mercancía hasta el pago efectivo de la misma (p. 20).

El proceso administrativo de pagos comprende:

- Recepción de la mercancía
- Fecha de la factura
- Recepción de la factura
- Contabilización
- Pago en la fecha de vencimiento

Este proceso administrativo, comprende el plazo comercial, es decir, las condiciones pactadas con el vendedor, que se entienden desde la fecha de la factura a la fecha de pago. No obstante, en función del medio elegido de pago, el efecto sobre la fecha real variará, según los casos. El tiempo que transcurre desde el pago y el medio elegido en función al cargo real del pago representa el período de flotación, el cual también está íntimamente relacionado con el instrumento elegido de pago. Por último, al período de tiempo que transcurre desde la recepción de los materiales al cargo en cuenta se le denomina plazo financiero. En definitiva, este plazo financiero debe ser el más largo posible siempre que ello no represente mayor carga financiera a la empresa o, de haberla, ésta fuera inferior al coste de un recurso alternativo (Santandreu, E., 2016, p. 17).

Medios de pagos

La correcta elección de los medios de pagos más convenientes para cada tipo de transacción es fundamental para optimizar las operaciones. A continuación, se analizan los medios e instrumentos más habituales de pagos sobre todo por lo que respecta a los proveedores y acreedores:

Transferencias

Rodes, A. (2014) en su libro *Gestión económica y financiera de la empresa* nos dice que, una transferencia bancaria es una forma de pago y cobro que consiste simplemente en dar instrucciones precisas a una entidad financiera para que, en nuestro nombre y a cargo de nuestra cuenta, retire la cantidad que se desee

transferir y la abone a la persona o empresa destinataria a la cual deseamos efectuar el pago.

Para efectuar una transferencia, es posible ordenarla personalmente o por medio de fax, presentación de un documento o alguna forma similar, pero la práctica más habitual se produce mediante una orden efectuada a través de internet, por lo que es requisito indispensable conocer los datos completos del receptor de la transferencia, ya que va a ser necesaria su introducción en el medio digital que el banco proporcione, habitualmente su misma página web.

El efecto de la transferencia tiene lugar el mismo día de su orden en el caso que se trate de cuentas de la misma entidad. En el caso de cuentas correspondientes a distintas entidades, el proceso suele suponer dos días hábiles desde el momento en que se cursa la orden.

Es posible anular una transferencia si la orden de la anulación se cursa el mismo día y antes de las seis de la tarde. Por esta razón, es conveniente para el receptor del importe transferido el dar como definitivo el cobro una vez el dinero está disponible en la cuenta y no por el simple hecho de ser emitida la transferencia. En caso de transferir un importe erróneamente, y dado que no es posible la anulación de la transferencia efectuada, debe ser el receptor beneficiario quien ordene la devolución, con lo que se producirá en este caso una comisión de devolución.

Efectuar una transferencia supone habitualmente un determinado coste para el ordenante, en forma de comisión para la entidad bancaria que presta el servicio. El coste es muy variable; depende en gran parte del medio usado, de las características de la cuenta destinataria y de las políticas comerciales de la entidad bancaria, la cual puede llegar a ofrecer a sus clientes preferentes coste cero o bien costes reducidos.

La forma de pago y cobro de transferencia ofrece al usuario una gran efectividad en la gestión, con una contrapartida razonable en términos de coste, pero quizá la ventaja más controlando en todo momento el proceso.

Cabe citar como inconveniente, en el caso de las transferencias efectuadas por medio de internet, que recaer sobre él las consecuencias de los posibles errores cometidos.

Cheques

Rodes, A. (2014) en su libro *Gestión económica y financiera de la empresa* define que, el cheque es un documento por el cual una persona ordena a una entidad bancaria que entregue un determinado dinero a aquel que lo posea y lo presente para su cobro y, a continuación, lo cargue en la cuenta del emisor, con lo que se cierra la operación.

De esta forma, toda aquella persona física y jurídica que disponga de una cuenta bancaria y el acuerdo con un banco para extender cheques puede disponer con facilidad de su dinero y efectuar pagos personalizados cuando lo desee, simplemente con redactar el documento, firmado y entregar al interesado. Asimismo, es posible su utilización para disponer de dinero efectivo de la propia cuenta, extendiendo el cheque al propio nombre o al portador. En el caso de las personas físicas, estas han de ser mayores de edad.

Dentro de las actividades empresariales, el cheque es uno de los instrumentos que más se utilizan para disponer de recursos desde una cuenta corriente o libreta de ahorros, sobre todo cuando es necesario al concurso de dos o más firmas autorizadas.

Es eminentemente práctico para la movilización de importes cantidades de dinero cuando el emisor es claramente solvente, pero dados los elevados costes de los procesos judiciales de reclamación en caso de falta de fondos, no es recomendable su utilización si existen dudas acerca de la fiabilidad financiera del librador. Por este motivo, su utilización para transacciones entre particulares, pequeños importes, etc., está prácticamente en desuso.

En los cheques debe figurar necesariamente:

Los datos de la entidad bancaria que gestiona el pago.

El código de la cuenta del cliente.

- El importe del cheque, expresado en números.
- La persona a favor de la cual se emite el cheque.
- El importe del cheque, expresado en letras.
- El lugar y la fecha de emisión del cheque.
- La numeración del documento.
- Firma del emisor.
- Los dígitos de serie, tipo y número de cheque.

Letras

Rodes, A. (2014) en su libro *Gestión económica y financiera de la empresa* indica que, la letra de cambio es, pues, un documento mercantil de uso corriente en las relaciones comerciales, cuya mejor virtud reside en su fortaleza y fuerza jurídica.

El protesto es el acto notarial que acredita que se ha producido la falta de aceptación o de pago de la letra de cambio. En este acto, el notario levanta acta y comunica al librado que la letra ha sido protestada, momento a partir del cual el librador debe pagar inmediatamente la letra o bien presentar las alegaciones que estime oportunas. En caso de impago, el tenedor de la letra puede emprender las acciones legales adecuadas para la ejecución del cobro, pueden llegar hasta el embargo de bienes por orden judicial.

Dado que la posibilidad de que una letra pueda ser protestada ofrezca una imagen comercial no deseada, es frecuente que en operaciones corrientes se utilice la fórmula sin gastos, en la que la letra no pasa al protesto.

Otra particularidad de las letras de cambio es la posibilidad de ser avaladas. El aval es una declaración que puede contener la letra en la cual un avalista asume la responsabilidad del pago en caso de que el librado no le sea posible. Es importante destacar que el avalista solo responde en el caso de que la letra sea aceptada por el librado, por lo que el requisito de aceptación es totalmente imprescindible si se desea que la letra esté avalada.

Consecuencia de las operaciones avaladas, el último tenedor puede ejercer acciones legales contra el avalista en caso de impago y protesto de la letra de

cambio. A su vez, está previsto legalmente que el avalista pueda exigir más tarde al librado el importe objeto de la operación.

Una vez enmarcados los conceptos de los medios de pago se tiene que priorizar la negociación financiera con la que se va a acreditar dicho pago. Este se puede definir el tiempo en que transcurra desde que nos hacen la entrega del producto hasta la disposición realmente de la dicha venta. Entonces durante ese tiempo transcurre el proceso de negociación con el proveedor.

Por ello se deben tener en cuenta las políticas con las que cuente la empresa el cual debe contemplar:

- Plazo de pago concedido
- Medios o instrumentos de cobro
- Descuento por pronto pago
- Medios de recobro en caso de impagos
- Interés y gastos por demora

Por lo tanto, el objetivo de la negociación financiera, es aplazar al máximo el tiempo en que se realizara finalizada la transacción. Para ello se debe tener en cuenta lo siguiente:

Importe

A mayor monto la empresa solicitara mayor razón de garantía, y a su vez el tiempo.

Plazo

El riesgo crece a medida que el importe sea alto y además el tiempo sea apacible, si bien todo depende del medio de pago con el que se ha determinado formalizar la operación.

Instrumento

Se sabe que la función que emplea el documento que se autorice, debe estar en función a la modalidad en la que se formalice la cesión del capital.

A continuación, se visualizará los pasos habituales que se producen en toda programación de pagos a 30 días, destacando las determinadas políticas que puedan aplicar diferentes empresas.



Según Santandreu E., (2016), destaca los siguientes puntos dentro del proceso:

- Capacitación del pedido
- Trámite de recepción del mismo por parte del vendedor
- Salida de la mercadería con destino al cliente
- Facturación
- Recepción de la mercadería por parte del destinatario
- Fecha de vencimiento de la factura

Envío de la reposición por cheque u otro documento
Recepción del mismo por parte del vendedor
Ingreso a la entidad financiera
Fecha real de disponibilidad del ingreso (p.20)

Gestión de fondos excedentes

En muchas ocasiones se producen excedentes de tesorería dentro de la empresa ya sea por diferencias entre cobros y pagos por razón de estacionalidad, venta de activos que de momento se mantiene como disponibilidad, cobros anticipados, subvenciones, préstamos a utilizar, etc (Santandreu E., 2016, p.26).

Las cuestiones a plantearse son:

Volumen de dinero, es decir, de que cantidad se trata
Que cantidad del excedente se puede invertir
A cuánto tiempo se debe negociar el vencimiento
Que alternativas deben primar, como, por Ejemplo: liquidez, seguridad y rentabilidad
Donde adquirir los títulos (p.26)

De tratarse de empresas que, por su propia actividad económica, el periodo de maduración proporciona liquidez abundante habitualmente, esta función será prioritaria toda vez que constituirá una fuente de ingresos financieros o rentabilidad alternativa muy importante (Santandreu et al., 2016, p.26).

Desde una vista económica, el estudio de fondos excedentes debe originar un bien para la empresa. Este beneficio se conforma en entradas monetarias y conforma una compensación de los costos financieros.

Según lo mencionado esta situación puede ser un movimiento usual en distintas compañías, de lo contrario constituir procedimientos puntuales o extraordinarios en otras. De acuerdo al carácter habitual, se tomará como prioridad a los distintos capitales de inversión. Entonces, la finalidad del área de tesorería es ser el fondo

de beneficios que tendrá como pilar fundamental ser el banco de la empresa (Santandreu et al., 2016, p.32).

1.3.3 Marco Conceptual

Objetivos

Son los propósitos a alcanzar y deben ser medibles, reales y realizables.

Estados Financieros

Son los informes de las cuentas de una empresa que dan a conocer su situación financiera en un periodo determinado.

Gestión

Es el conjunto de actividades que son realizadas para administrar una empresa.

Presupuesto

Es la cantidad de dinero que se estima que será necesaria para hacer frente a ciertos gastos.

Liquidez

Calcula la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Planificación Financiera

Las acciones requeridas para cumplir con sus metas dentro de la empresa.

Ratios Financieros

Son razones que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica y financiera de una empresa.

Rentabilidad

Es la capacidad de generar un beneficio adicional sobre la inversión de una empresa.

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Problema General

¿De qué manera la planificación financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017?

1.4.2 Problemas Específicos

¿Cómo la planificación financiera se relaciona con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017?

¿Cómo la metodología financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017?

¿De qué manera los recursos financieros se relacionan con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017?

1.5. Justificación

1.5.1. Convivencia

La presente investigación es muy significativa, ya que se utilizará para salvaguardar la problemática de las empresas del sector estético, con respecto a la aplicación correcta de una planificación financiera y les permitirá conocer cómo se relaciona con la gestión de pagos en las mismas.

1.5.2. Relevancia Social

La gestión de tesorería dentro de una empresa es un aspecto clave para el proceso de las operaciones de las mismas. De la eficacia de la gestión de pagos dependerá la seguridad de la información financiera, por lo cual es necesaria la evaluación de los sistemas de gestión adoptadas por la empresa y ajustar las debilidades existentes.

1.5.3. Implicancias Prácticas

La presente investigación muestra la relación que existe entre la planificación financiera y la gestión de pagos en las empresas de servicios estéticos, con lo cual se busca dar a conocer el beneficio y los efectos de una buena estructura a largo plazo de manera constante. Asimismo, será utilizada como referencia para futuras investigaciones.

1.5.4. Valor Teórico

Este proyecto permitirá que exista información para aquellas investigaciones de interés en la relación que existe entre la planificación financiera y la gestión de pagos en entidades del sector estético en Miraflores.

1.5.5. Utilidad Metodológica

Luego de analizar la relación de una buena gestión de pagos dentro de una planificación financiera, se pretende dar un diagnóstico con el fin de poder generar propuestas de mejora para el ajuste del mismo, siempre tomando como base las debilidades encontradas en el sistema actual y alineándonos con las políticas ya propuestas de la organización.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

La planificación financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017

1.6.2. Hipótesis Específicas

La planificación financiera tiene relación con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017

La metodología financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017

Los recursos financieros tienen relación con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Determinar de manera la planificación financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017

1.7.2. Objetivos Específicos

Determinar cómo la planificación financiera se relaciona con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017

Precisar cómo la metodología financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017

Determinar de qué manera los recursos financieros se relaciona con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017

CAPITULO 2:
MÉTODOS

2.1 Diseño de investigación

La presente investigación es de Diseño No Experimental, como señala Hernández, Fernández y Baptista (2014) la investigación no experimental es la que se realiza sin manipular alguna de las variables estudiadas, solo se realizan los estudios mediante la observación en su ambiente natural para poder ser analizadas (p. 152).

Es de nivel descriptivo ya que se describe cada una de las variables dando a conocer las diversas situaciones y fenómenos, manifestándose cada uno de manera independiente (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.91).

Como manifiesta Hernández et al. (2014) “Para establecer causalidad, primero debe haberse demostrado correlación, pero además la causa debe ocurrir antes que el efecto” (p.111).

Además, la presente investigación es Correlacional-básica, como establece Hernández et al. (2014) este tipo de diseño describe la relación entre dos o más variables en un momento dado, en términos de correlación o de relación causa y efecto.

Cabe señalar que no se tiene control sobre las variables observadas en esta investigación, por lo que sus efectos ya han sido establecidos. Este planteamiento nos arroja resultados de manera empírica y cuantitativa que nos permite la conclusión del presente trabajo.

2.2. Variables y operacionalización

2.2.1. Variables de estudio

Variable independiente: Planificación Financiera

Cibrán, P. (2013), señala que por la planificación financiera se entiende la información cuantificada de los planes de la empresa que tienen incidencia en los recursos financieros. La metodología de la planificación financiera se basa en elaborar documentos previsionales que transmitan los resultados de las acciones a emprender como consecuencia de la estrategia definida, y ello con el objetivo de evaluar anticipadamente las decisiones desarrolladas por la actividad de la empresa (p.38).

Dimensiones

1. Recursos Financieros
2. Metodología Financiera

Indicadores

- a. Estado de Resultados
- b. Estado de situación Financiera
- c. Liquidez
- d. Rentabilidad
- e. Presupuesto de Ventas
- f. Presupuesto Operacionales
- g. Presupuesto Laborales
- h. Presupuesto de Flujo de Efectivo

Variable dependiente: Gestión de Pagos

Galicia, S. A. (2012). Conceptos Básicos de Tesorería. La gestión de pagos es de extrema importancia para la posición de liquidez. El objetivo es aumentar el periodo de pago aumentando al máximo la financiación de proveedores, escoger los medios de pagos más adecuados y menos costosos y seguir una política uniforme y definida en procesos de pagos (p. 31).

Dimensiones

1. Medios de Pagos
2. Procesos de Pagos

Indicadores

- a. Efectivo
- b. Transferencia
- c. Cheque
- d. Letras
- e. Negociación Financiera
- f. Programación de pago
- g. Gestión de fondo excedente

2.2.2. Cuadro operacional

Hipótesis General	Variables	Definición de Variables	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
La Planificación Financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	Planificación Financiera	Cibrán, P. (2013), señala que por la planificación financiera se entiende la información cuantificada de los planes de la empresa que tienen incidencia en los <u>recursos financieros</u> . La <u>metodología</u> de la planificación financiera se basa en elaborar documentos previsionales que transmitan los resultados de las acciones a emprender como consecuencia de la estrategia definida, y ello con el objetivo de evaluar anticipadamente las decisiones desarrolladas por la actividad de la empresa.	La planificación financiera analiza la vulnerabilidad de la empresa ante cualquier imprevisto en nuestro entorno, ya que está dentro del plan estratégico que busca alcanzar metas con determinados instrumentos de medición a corto o largo plazo proporcionando información fehaciente para una buena toma de decisiones.	Recursos Financieros	Estado de Situación Financiera	Ordinal
					Estados de Resultados	Ordinal
					Liquidez	Ordinal
					Rentabilidad	Ordinal
				Metodología Financiera	Presupuesto de Ventas	Ordinal
					Presupuestos Operacionales	Ordinal
					Presupuestos Laborales	Ordinal
					Presupuesto de Flujo de Efectivo	Ordinal
	Gestión de Pagos	Galicia, S. A. (2012). Conceptos Básicos de Tesorería (pp. 31). La gestión de pagos es de extrema importancia para la posición de liquidez. El objetivo es aumentar el periodo de pago aumentando al máximo la financiación de proveedores, escoger los <u>medios de pagos</u> más adecuados y menos costosos y seguir una política uniforme y definida en <u>procesos de pagos</u> .	La gestión de pagos a proveedores se puede definir operacionalmente con los resultados obtenidos de la aplicación de las correcciones sustentadas en el cuestionario elaborado en base a las dimensiones pertinentes y sus indicadores	Medios de Pagos	Efectivo	Ordinal
					Transferencia	Ordinal
					Cheques	Ordinal
					Letras	Ordinal
Procesos de Pagos				Negociación Financiera	Ordinal	
				Programación de Pago	Ordinal	
Gestión de Fondo Excedente	Ordinal					

Elaboración propia

2.3. Población y muestra

2.3.1 Población

Está formado por todos los trabajadores de las empresas del sector estético en Miraflores, que, para el efecto de determinar la muestra, la población se considera a todos los trabajadores del área de contabilidad y finanzas: Analistas y asistentes de operaciones.

De las 183 empresas de servicios estéticos del distrito de Miraflores (base otorgada por la Municipalidad de Miraflores); cada empresa se encuentra en un régimen registrado en SUNAT, y para obtener la población con exactitud se aplicará el criterio de factor de exclusión. Sabiendo que 36 empresas son Centro de Estética, 65 son Gimnasios, 44 son SPA Y 38 son Salones de Belleza.

De los factores de exclusión solo se ha considerado las 38 empresas que solo son Salones de Belleza, de las cuales solo se tomarán las que estén como empresas en el Régimen Especial y además solo al personal que se encuentre en el área contable. Por lo tanto, el promedio de empresas que cumplen con estas características son 14 empresas que cuentan con un promedio de 3 por área, quedando la población conformada por 42 trabajadores.

2.3.2 Muestra

La muestra utilizada estará conformada por trabajadores involucrados directamente en el manejo y manipulación de transacciones diarias que requieran de gestión de pagos: Analistas y asistentes de operaciones de entidades del sector estético en Miraflores.

Para la presente investigación se utilizará el tipo de muestra probabilística, tomando en cuenta la fórmula para calcular el tamaño de muestra conociendo el tamaño de la población:

Dónde:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{E^2 * (N-1) + z^2 * p * q}$$

n: es el tamaño de la muestra

N: es el tamaño de la población.

Z: es el valor de la distribución normal estandarizado correspondiente al nivel de confianza (1.96)

E: es el máximo error permisible (5% = 0.05)

P: es la proporción de la población que tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50)

Q: es la proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50)

Reemplazando la formula se obtiene:

$$\frac{1.96^2 * 0.50 * 0.50 * 42}{0.05^2 * (42-1) + (1.96)^2 * 0.50 * 0.50} = 37$$

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

La técnica utilizada es la encuesta y el instrumento para la recolección de datos es el cuestionario.

2.4.1 Técnica

Las encuestas consideran que es una técnica en el cual se listan un conjunto de preguntas para medir las variables de estudio (Hernández, Fernández y Baptista, p. 217, 2014).

Se aplicará la escala de medición de Likert para mi encuesta con las siguientes valoraciones:

1. Nunca
2. Casi nunca
3. A veces
4. Casi siempre
5. Siempre

Donde cada una de las variables cuenta con 8 ítems.

2.4.2 Instrumento

Se aplicará el cuestionario como instrumento para recolectar datos respecto a la relación que existe entre las variables estudiadas: Planificación Financiera y la Gestión de Pagos. Dicho cuestionario constará de preguntas dirigidas a los trabajadores de la muestra establecida.

Como manifiesta Hernández et al. (2014), cualquier instrumento de recolección de datos debe contar con tres requisitos básicos: confiabilidad, validez y objetividad (p. 200).

2.4.3 Validez

Hernández et al. (2014) manifiesta que “se refiere al grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir” (p.200)

El cuestionario se validó bajo el juicio de tres expertos para dar credibilidad a los instrumentos de recolección.

2.4.4 Confiabilidad

Hernández et al. (2014) establece que la confiabilidad de un instrumento de recolección de datos depende de que la aplicación de forma repetida a un individuo, produce resultados iguales (p.200).

Para medir la confiabilidad o fiabilidad del instrumento usado en esta investigación, utilizaremos una medida de coherencia o consistencia interna, a través del Coeficiente Alfa de Cronbach, desarrollado por J.L. Cronbach.

Según Hernández et al. (2014), sugiere las recomendaciones siguientes para evaluar el coeficiente de Cronbach:

Coeficiente alfa > .9 es excelente

Coeficiente alfa >.8 es bueno

Coeficiente alfa >.7 es aceptable

Coeficiente alfa $>.6$ es cuestionable

Coeficiente alfa $>.5$ es pobre

Coeficiente alfa $<.5$ es inaceptable

Se procesaron los datos, y según los resultados que nos arroja el programa estadístico, respecto a la confiabilidad son los siguientes:

Análisis de fiabilidad

Tabla 1. Análisis de fiabilidad de planificación financiera y gestión de pagos

Alfa de Cronbach	N de elementos
,895	16

Interpretación:

La tabla 1, muestra el coeficiente hallado de los 16 ítems de la variable planificación financiera y gestión de pagos de 0,895; considerado fuertemente confiable en base a los criterios de fiabilidad.

Tabla 2. Análisis de fiabilidad de planificación financiera

<i>Alfa de Cronbach</i>	<i>N de elementos</i>
,812	8

Interpretación:

La tabla 2, muestra el coeficiente hallado de los 8 ítems de la variable planificación financiera de 0,812; considerado fuertemente confiable en base a los criterios de fiabilidad.

Tabla 3. *Análisis de fiabilidad de gestión de pagos*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,804	8

Interpretación:

La tabla 3, muestra el coeficiente hallado de los 8 ítems de la variable gestión de pagos de 0,804; considerado fuertemente confiable en base a los criterios de fiabilidad.

2.5. Métodos de análisis de datos

Para el análisis de los datos recolectados en la presente investigación, se utilizará el programa Statistical Package for the Social Sciences o Paquete Estadístico para las ciencias Sociales (SPSS) que permitirá manipular la matriz de datos encontrados y seleccionar la opción de análisis adecuada, además de la elaboración de informes, tablas y gráficos.

2.6. Aspectos éticos

Para el presente proyecto de investigación se ha respetado la ética profesional, se ha tomado referencia de la autoría de terceros usados para el sustento de la misma. Asimismo, se ha cumplido con las exigencias de una investigación, no se ha producido alteración de información, se ha aplicado la objetividad e imparcialidad. Además, se ha tomado en cuenta los valores redactados en el Código de Ética para Profesionales de la Contabilidad.

**CAPITULO 3:
RESULTADOS**

3.1 Análisis de Resultados

Tabla 4. Considera que la información del Estado de Situación Financiera te permite tener un escenario resumido para una adecuada planificación financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	1	2,7	2,7	2,7
	ALGUNAS VECES	12	32,4	32,4	35,1
	CASI SIEMPRE	11	29,7	29,7	64,9
	SIEMPRE	13	35,1	35,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

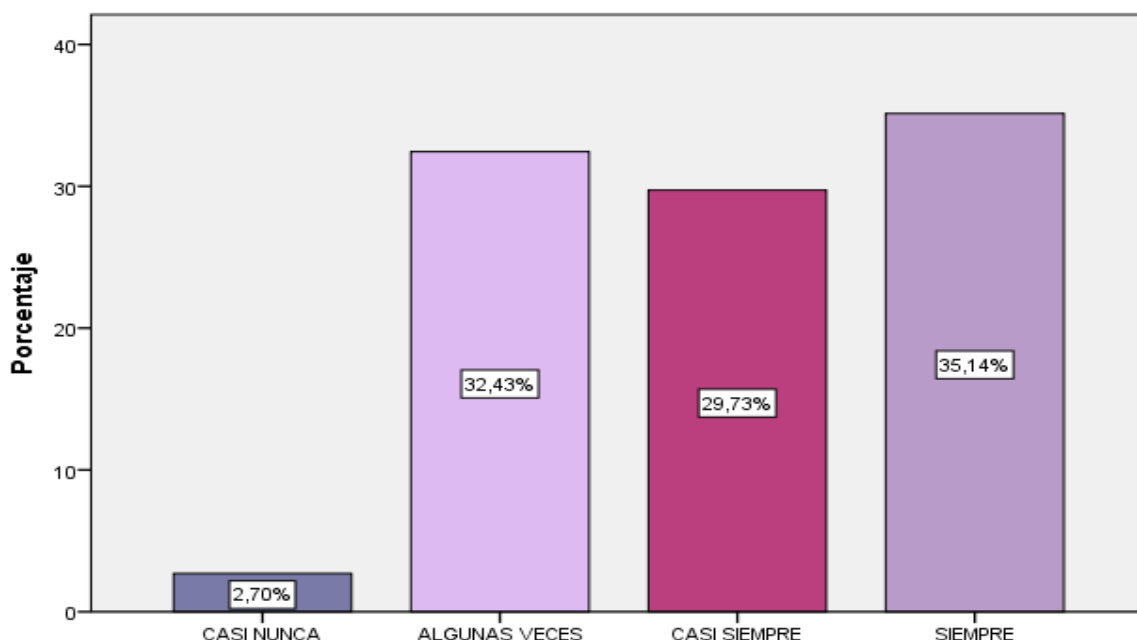


Gráfico 4: Considera que la información del Estado de Situación Financiera te permite tener un escenario resumido para una adecuada planificación financiera.

Interpretación:

Según los resultados obtenidos, el 35% del total de trabajadores consultados consideran que la información de los estados de situación financiera permite tener un escenario resumido para una adecuada planificación financiera, con dicho resultado se deduce que las empresas optan por analizar los estados financieros con el fin de poder realizar una planificación financiera acorde a sus objetivos.

Tabla 5. Considera que la información del Estado de Resultados ayuda a generar mayor utilidad para la planificación financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	5	13,5	13,5	13,5
	ALGUNAS VECES	17	45,9	45,9	59,5
	CASI SIEMPRE	15	40,5	40,5	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

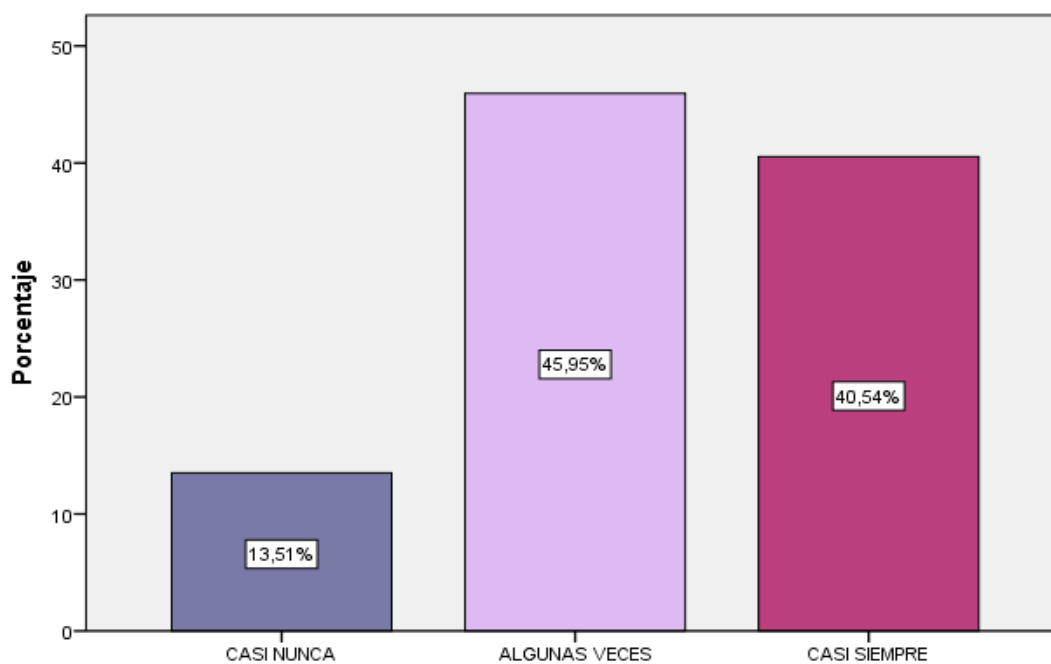


Gráfico 5: Considera que la información del Estado de Resultados ayuda a generar mayor utilidad para la planificación financiera.

Interpretación:

Se puede observar que el 46% de los trabajadores saben que algunas veces es importante tomar como base la información de los estados de resultados para poder realizar una planificación financiera con objetivos y estrategias más estandarizadas y así poder generar mayor utilidad el en siguiente ejercicio de la empresa. A comparación del 14% de las empresas que considera que casi nunca es vital dicha información ya que muchas de estas no toman como base sus puntuaciones de ingresos.

Tabla 6. Considera que la liquidez con la que cuenta la empresa ayuda a tener un presupuesto de flujo de efectivo más real dentro del periodo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	3	8,1	8,1	8,1
	ALGUNAS VECES	13	35,1	35,1	43,2
	CASI SIEMPRE	14	37,8	37,8	81,1
	SIEMPRE	7	18,9	18,9	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

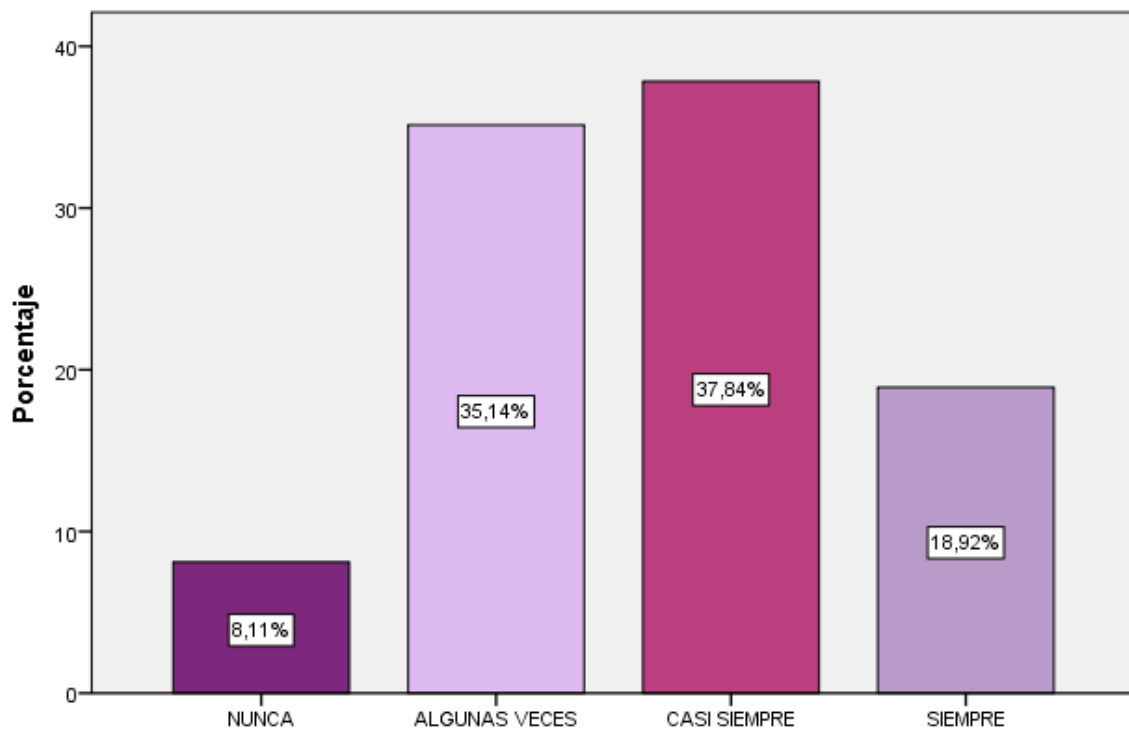


Gráfico 6: Considera que la liquidez con la que cuenta la empresa ayuda a tener un presupuesto de flujo de efectivo más real dentro del periodo.

Interpretación:

Se puede observar que el 38% de los trabajadores de las empresas estéticas consideran que si la empresa se muestra con mayores coeficientes de liquidez nos permitirá tener un presupuesto de flujo de efectivo más real en tiempos reales y así podremos cubrir con nuestras obligaciones a corto plazo sin necesidad de recurrir a endeudamientos innecesarios. Solo el 8% considera que la liquidez es redundante para poder tener fluctuaciones reales.

Tabla 7. Considera que la rentabilidad contribuye a la mejora con la gestión de pago a proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	1	2,7	2,7	2,7
	ALGUNAS VECES	13	35,1	35,1	37,8
	CASI SIEMPRE	17	45,9	45,9	83,8
	SIEMPRE	6	16,2	16,2	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

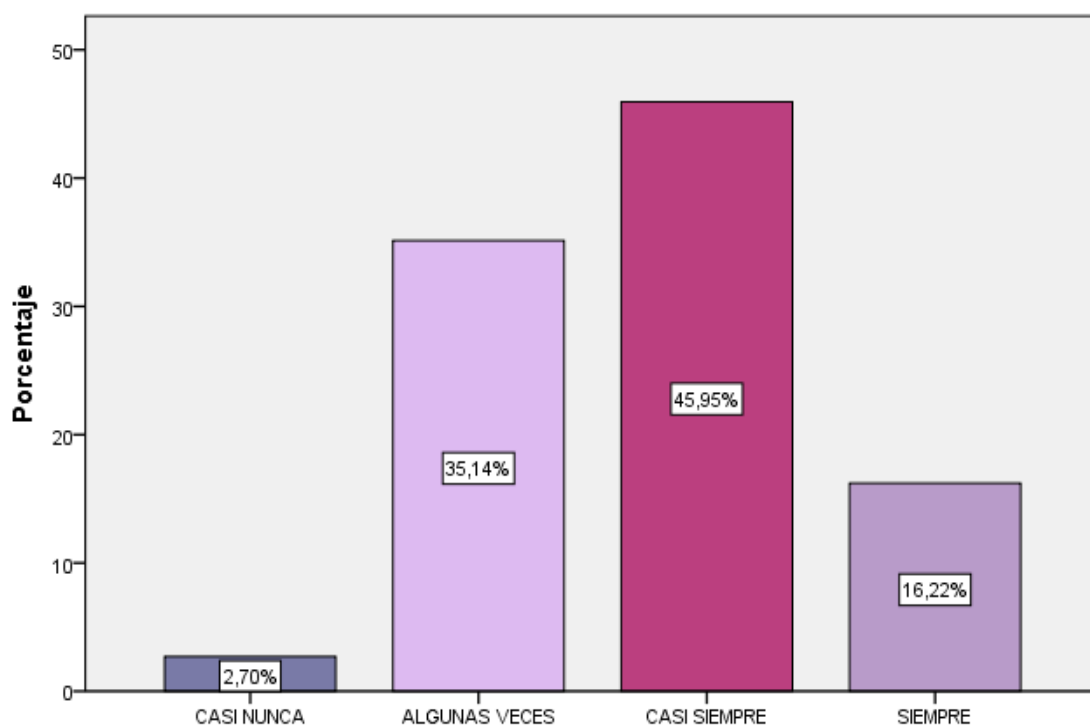


Gráfico 7: Considera que la rentabilidad contribuyen a la mejora con la gestión de pago a proveedores.

Interpretación:

Según los resultados obtenidos, el 46% del total de trabajadores consultados considera que la rentabilidad es un recurso financiero que ayuda a poder tener una buena gestión de pagos a nuestros proveedores; ya que, sin no se cuenta con altos márgenes de ganancias seremos propensos a tener un mal uso de políticas de pago, además se puede decir que solo el 3% del total está siendo deficientes en obtener mayores márgenes de ganancia y ello puede ser por no tener costeo real.

Tabla 8. Considera que el presupuesto de venta sirve para prever los ingresos futuros dentro de una planificación financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	2	5,4	5,4	5,4
	CASI NUNCA	1	2,7	2,7	8,1
	ALGUNAS VECES	11	29,7	29,7	37,8
	CASI SIEMPRE	10	27,0	27,0	64,9
	SIEMPRE	13	35,1	35,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

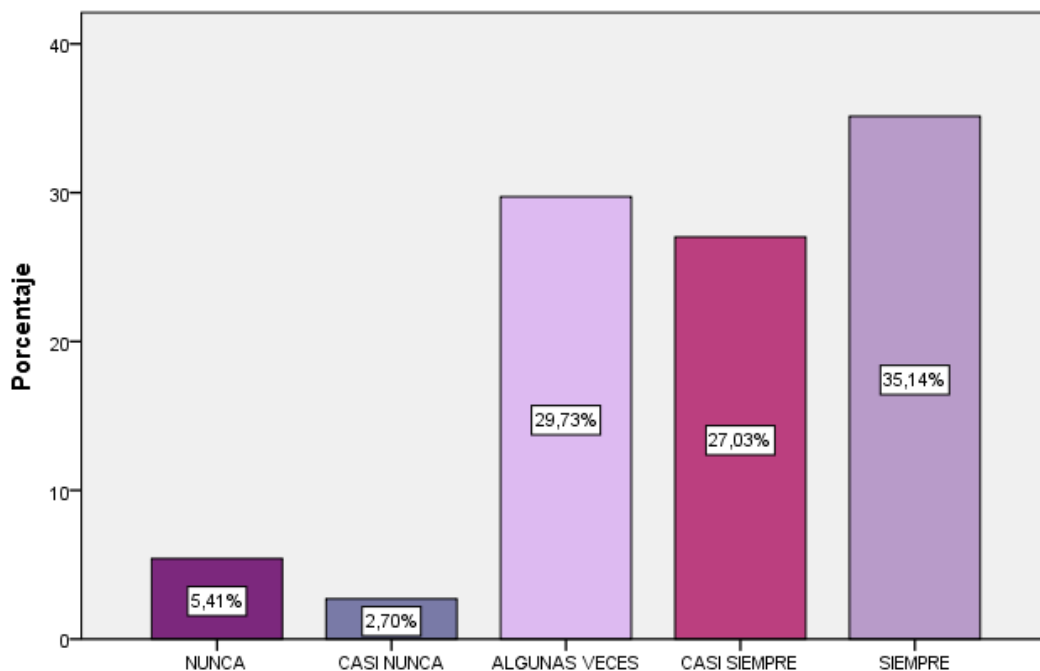


Gráfico 8: Considera que el presupuesto de venta sirve para prever los ingresos futuros dentro de una planificación financiera.

Interpretación:

Se puede observar que el 35% de los trabajadores encuestados consideran que realizar presupuestos de ventas, teniendo como base las fluctuaciones de periodos anteriores, ayudan a prever los ingresos a futuros dentro de la planificación financiera, cabe reconocer que el 5% de ellos no lo realizan y se deduce que solo se basan en tener ingresos de acuerdo al día a día sin tener prevención a futuro.

Tabla 9. Considera que los adecuados presupuestos operacionales ayudan a obtener mayor rentabilidad en la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	ALGUNAS VECES	15	40,5	40,5	40,5
	CASI SIEMPRE	19	51,4	51,4	91,9
	SIEMPRE	3	8,1	8,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

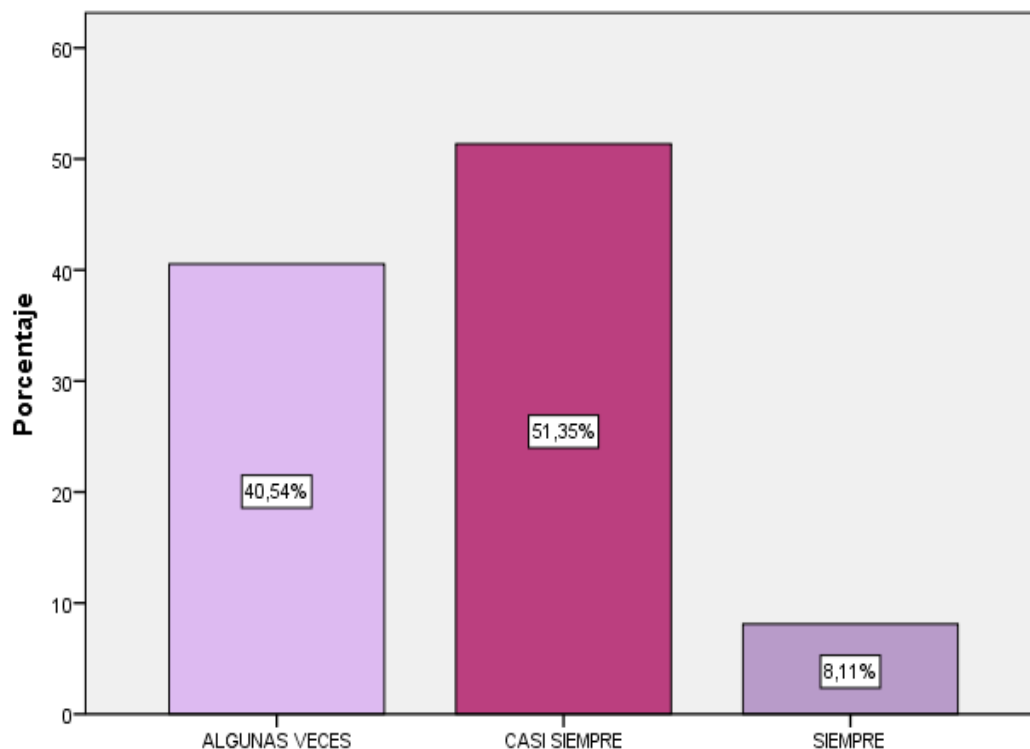


Gráfico 9: Considera que los adecuados presupuestos operacionales ayudan a obtener mayor rentabilidad en la empresa.

Interpretación:

Según los resultados obtenidos el 51% de los trabajadores considera que los adecuados presupuestos operacionales ayudan a obtener mayor rentabilidad, ya que, si se obtienen costos de proveedores más accesibles en el mercado tendremos mayor margen de ganancias. A su vez, el 41% opina que algunas veces ayudan a obtener dichos resultados y el 8 % que siempre es oportuno entonces, se puede decir que siempre que las empresas opten por adecuados presupuestos operacionales tendrán mayor utilidad en la empresa.

Tabla 10. Considera que el adecuado presupuesto laboral influye en obtener mayor margen de ingresos para una buena gestión de pagos a proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	2	5,4	5,4	5,4
	ALGUNAS VECES	13	35,1	35,1	40,5
	CASI SIEMPRE	16	43,2	43,2	83,8
	SIEMPRE	6	16,2	16,2	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

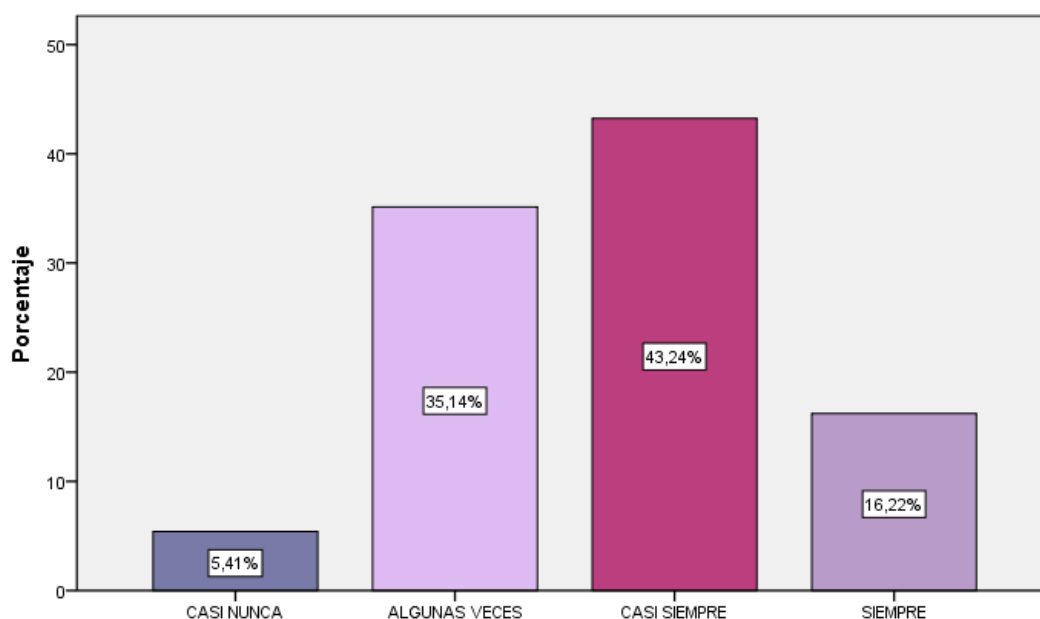


Gráfico 10: Considera que el adecuado presupuesto laboral influye en obtener mayor margen de ingresos para una buena gestión de pagos a proveedores.

Interpretación:

Se puede observar que el 43% opina que si la empresa tiene un presupuesto laboral estandarizado influye en incurrir en gastos incensarios para poder tener más ganancias y así cubrir con las obligaciones a corto plazo, ello quiere decir que las empresas solo deben contar con personal necesario para no recurrir a otras fuentes y así poder cubrir los pagos a proveedores sin dejar de lado los pagos a personal. Por otro lado, se determina que solo el 5% no está de acuerdo a dicha proposición, donde también se puede decir que algunas veces cuentas con personal por afinidad y termina siendo innecesaria.

Tabla 11. Considera que el Presupuesto de Flujo de Efectivo ayuda a tener una buena gestión de pagos a proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	2	5,4	5,4	5,4
	ALGUNAS VECES	16	43,2	43,2	48,6
	CASI SIEMPRE	14	37,8	37,8	86,5
	SIEMPRE	5	13,5	13,5	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

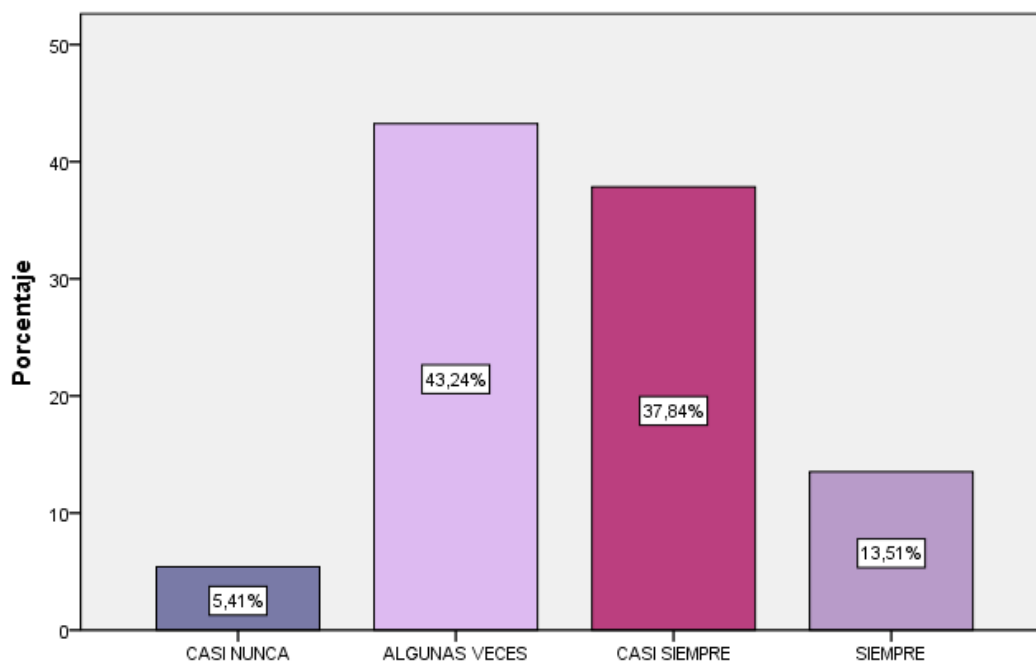


Gráfico 11: Considera que el Presupuesto de Flujo de Efectivo ayuda a tener una buena gestión de pagos a proveedores

Interpretación:

Según los resultados obtenidos el 43% considera que para tener una buena gestión de pagos dentro de la empresa nos puede ayudar el presupuesto de flujo de efectivo, ya que, es el que de manera sintetizada el estado de los ingresos y egresos dentro de ellas. Por otro lado, se observa que entre casi siempre y siempre nos da casi el 51% entonces muchas de las empresas cuentan con presupuestos de flujo de efectivo.

Tabla 12. El medio de pago en Efectivo debe ser considerado dentro de la planificación financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	3	8,1	8,1	8,1
	CASI NUNCA	4	10,8	10,8	18,9
	ALGUNAS VECES	12	32,4	32,4	51,4
	CASI SIEMPRE	13	35,1	35,1	86,5
	SIEMPRE	5	13,5	13,5	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

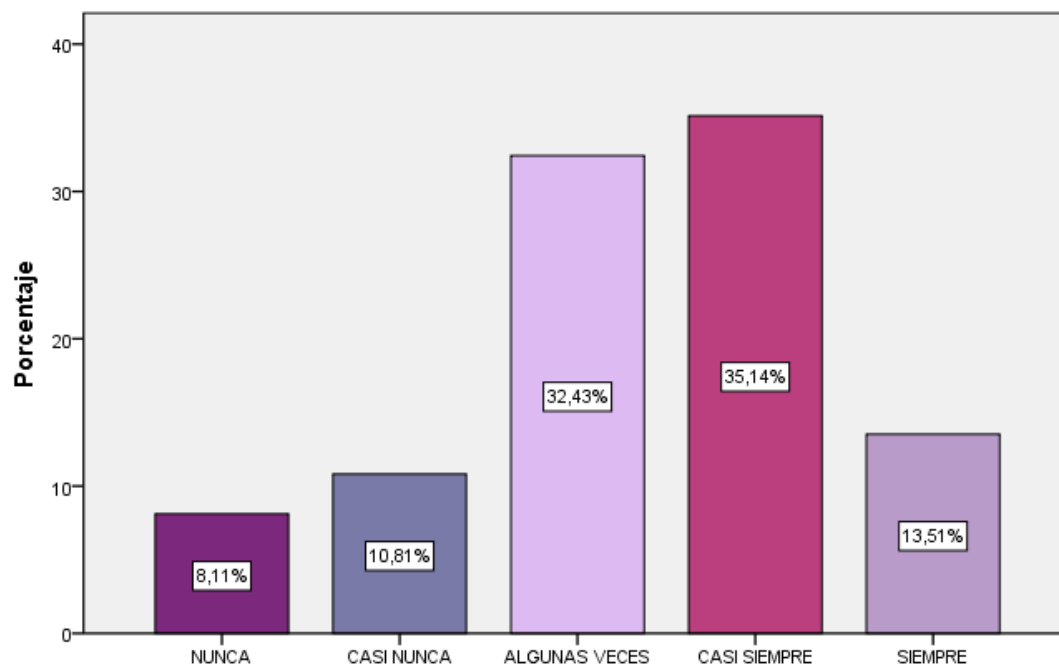


Gráfico 12: El medio de pago en Efectivo debe ser considerado dentro de la planificación financiera.

Interpretación:

Se puede observar que el 35% considera que el pago en efectivo debe ser vital dentro de la planificación financiera ya que ayuda a obtener liquidez en el instante dentro de la empresa, pero además se observa que existe un 8% que no considera el pago en efectivo, cabe resaltar que no todas las empresas cuentan con operaciones de pagos instantáneos muchas recurren al POS y se sabe que ello tarda en ingresar de dos a tres días.

Tabla 13. La Transferencia bancaria nos permite tener una adecuada gestión de pago a proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	2	5,4	5,4	5,4
	ALGUNAS VECES	17	45,9	45,9	51,4
	CASI SIEMPRE	13	35,1	35,1	86,5
	SIEMPRE	5	13,5	13,5	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

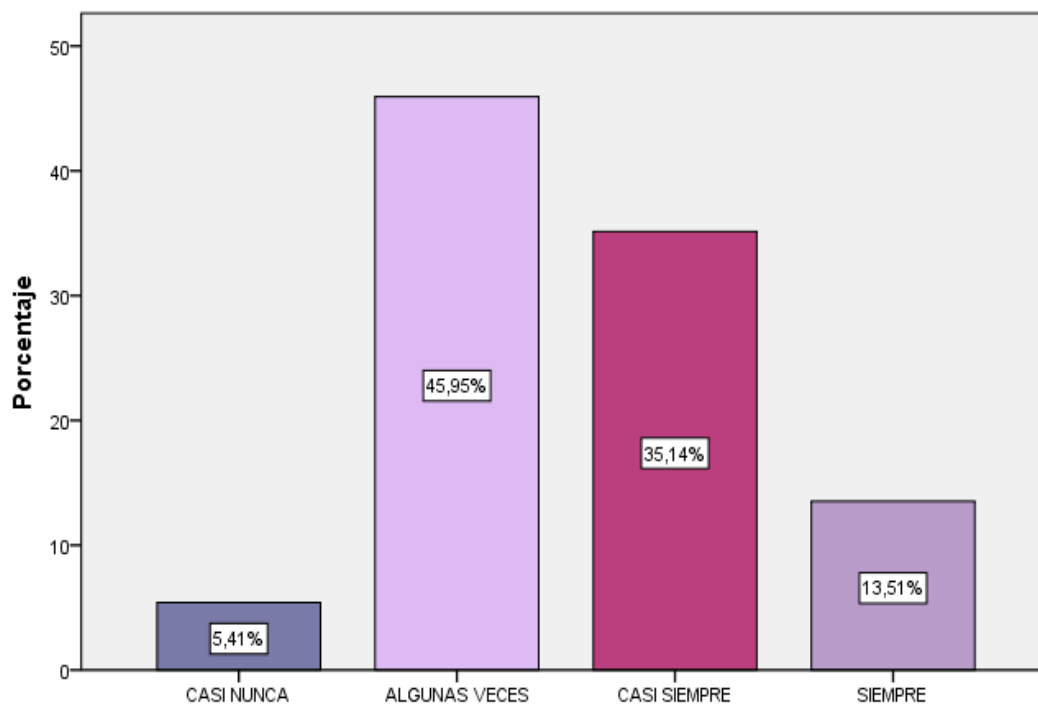


Gráfico 13: La Transferencia bancaria nos permite tener una adecuada gestión de pago a proveedores.

Interpretación:

Se puede observar que el 46% de los trabajadores consideran que el pago mediante transferencia bancaria algunas veces permite una adecuada gestión de pagos, donde muchas de las empresas la utilizan, ya que, es el medio más rápido e usual para las transacciones te da eficacia y eficiencia dentro de tu gestión de pagos. El 14% considera que siempre es adecuada, porque muchas veces hay empresas que es la única forma de pago que realizan de banco a banco.

Tabla 14. Considera que la emisión de un Cheque brinda seguridad a una gestión de pagos a proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	1	2,7	2,7	2,7
	ALGUNAS VECES	6	16,2	16,2	18,9
	CASI SIEMPRE	20	54,1	54,1	73,0
	SIEMPRE	10	27,0	27,0	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

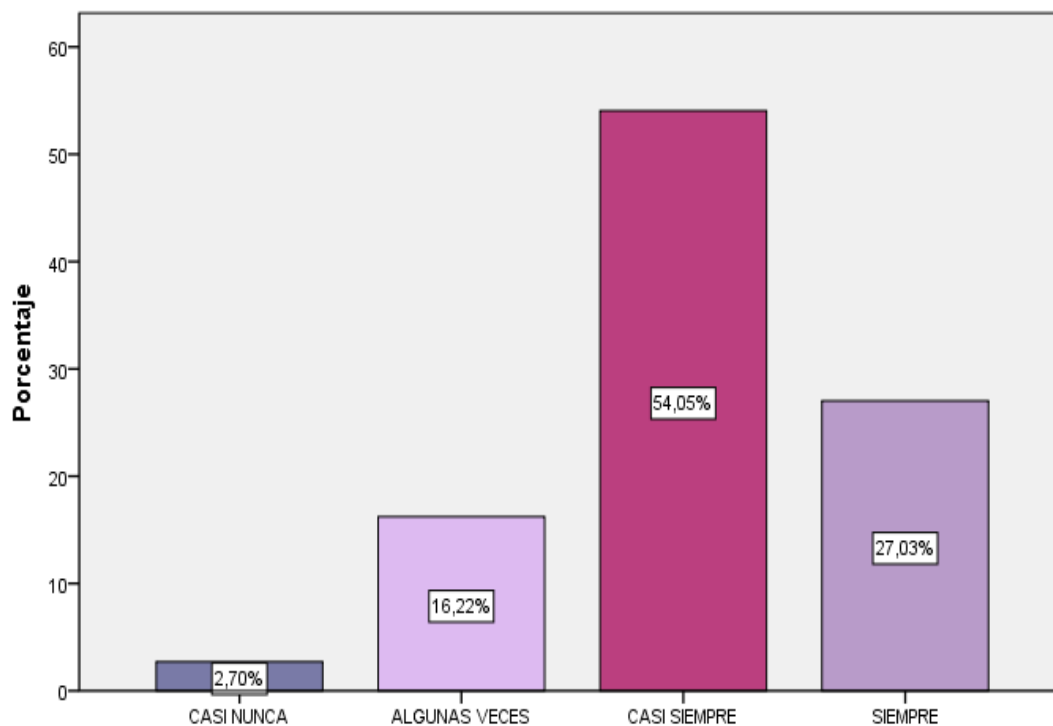


Gráfico 14: Considera que la emisión de un Cheque brinda seguridad a una gestión de pagos a proveedores.

Interpretación:

Según los resultados más del 54% casi siempre considera que la emisión de cheques es una manera de brindar seguridad a los pagos establecidos, donde dentro de la empresa que maneja altas cantidades no pueden ser transportadas de manera efectiva, además, de cubrir con la seguridad del empleador en perder dicho dinero. Solo el 3% considera que el medio de pago en cheque ayuda a una buena gestión de pagos.

Tabla 15. Considera que el medio de pago en Letras es un documento que brinda seguridad en la gestión de pagos a proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	1	2,7	2,7	2,7
	ALGUNAS VECES	14	37,8	37,8	40,5
	CASI SIEMPRE	13	35,1	35,1	75,7
	SIEMPRE	9	24,3	24,3	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

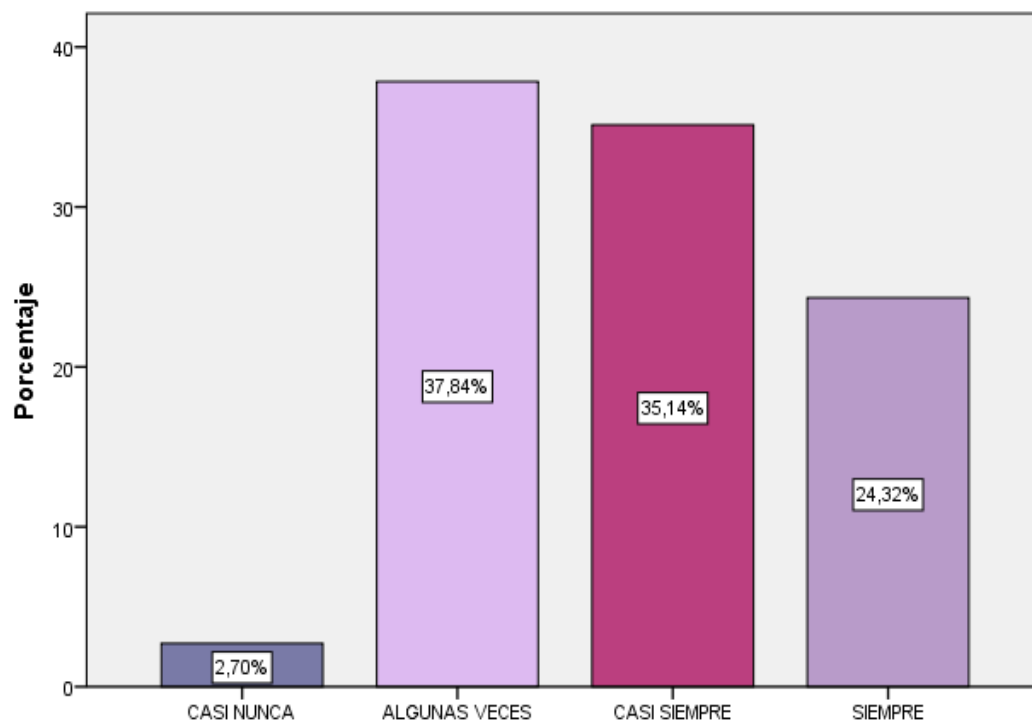


Gráfico 15: Considera que el medio de pago en Letras es un documento que brinda seguridad en la gestión de pagos a proveedores.

Interpretación:

Se puede observar que, a comparación de los pagos mediante cheques, solo el 35% opina que son casi siempre seguros, ante este gráfico se aprecia que el 38% de los trabajadores opina que el pago en letras solo en algunas veces son de seguridad ya que están corren el riesgo que de no tener fondos puedan ser protestadas y ello conlleva a gastos financieros adicionales para la empresa.

Tabla 16. Considera que la negociación financiera en el momento de la recepción y cotejo de una factura es importante para la gestión de pago a proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	ALGUNAS VECES	23	62,2	62,2	62,2
	CASI SIEMPRE	9	24,3	24,3	86,5
	SIEMPRE	5	13,5	13,5	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

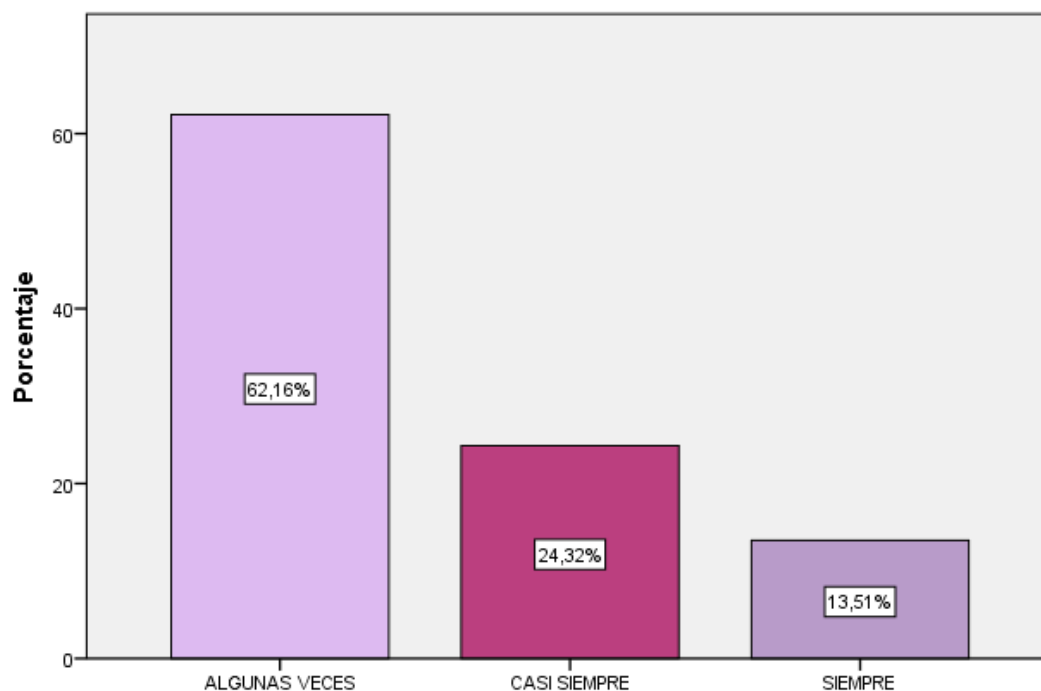


Gráfico 16: Considera que la negociación financiera en el momento de la recepción y cotejo de una factura es importante para la gestión de pago a proveedores.

Interpretación:

Según los resultados el 62% de los trabajadores considera que la negociación financiera es de suma importancia dentro de la gestión de pagos, a ello se le suma el 24% de casi siempre y el 14% que siempre es fundamental. Ello lleva a concluir que muchas de las políticas que se empleen dentro de las negociaciones pagos deben priorizar el objetivo de aplazar el tiempo de pago es decir en el momento en que se llegue a la decisión sea la más apropiada para no incurrir en incumplimientos con nuestros proveedores.

Tabla 17. Considera que la adecuada programación de pago contribuye con la liquidez que obtenga la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	4	10,8	10,8	10,8
	ALGUNAS VECES	7	18,9	18,9	29,7
	CASI SIEMPRE	14	37,8	37,8	67,6
	SIEMPRE	12	32,4	32,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

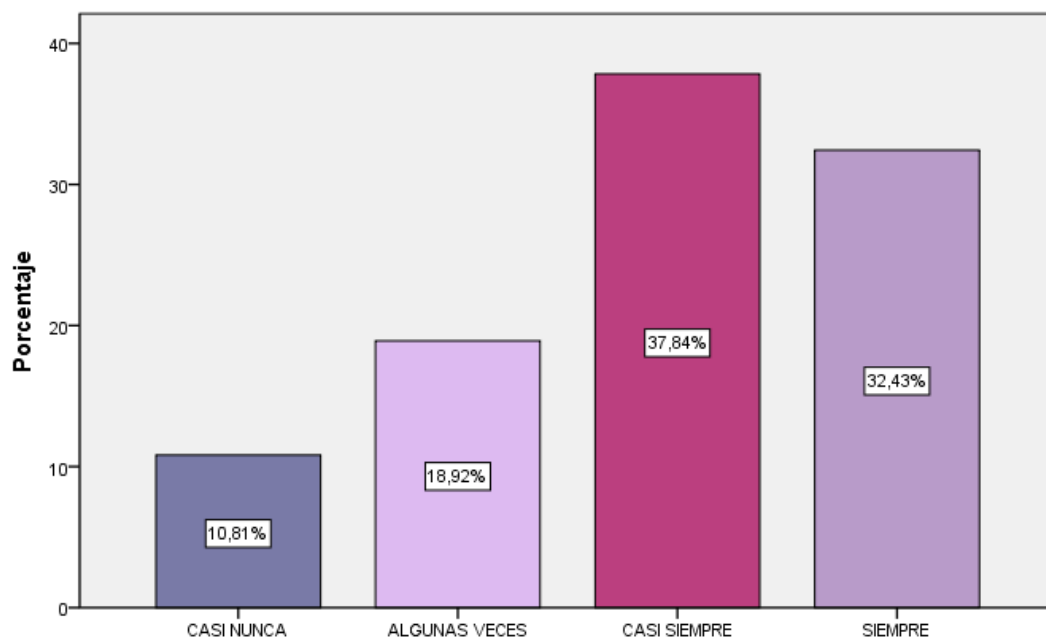


Gráfico 17: Considera que la adecuada programación de pago contribuye con la liquidez que obtenga la empresa.

Interpretación:

Se puede observar que el 38% de los trabajadores considera que si se tiene una programación de pagos con seguimientos oportunos contribuye a tener liquidez en los momentos oportunos y así no requieran de otros entes de financiamiento, a su vez se puede apreciar que, el 32% opina que siempre contribuye con los saldos dentro de la empresa. Y, por otro lado, el 11% que refleja que quizá no cuenten con políticas de pagos estandarizadas.

Tabla 18. Considera que una adecuada gestión de fondos excedentes contribuye en una mayor rentabilidad dentro del retorno de inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	1	2,7	2,7	2,7
	CASI NUNCA	4	10,8	10,8	13,5
	ALGUNAS VECES	8	21,6	21,6	35,1
	CASI SIEMPRE	14	37,8	37,8	73,0
	SIEMPRE	10	27,0	27,0	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

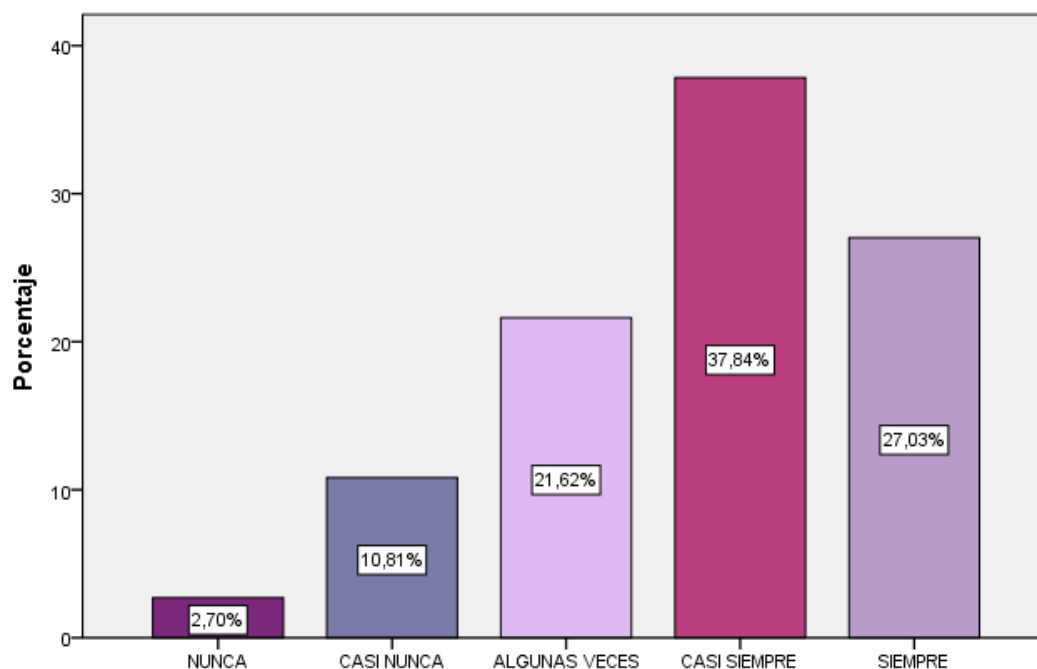


Gráfico 18: Considera que una adecuada gestión de fondos excedentes contribuye en una mayor rentabilidad dentro del retorno de inversión.

Interpretación:

Según los resultados el 38% casi siempre consideran que, si se determina de manera correcta los fondos excedentes contribuiría con la rentabilidad dentro de la empresa, a su vez solo el 3% opina lo contrario. Por ello se concluye que, si son empleados bajo parámetros se tendría mayor retorno de inversión para la empresa.

Tabla 19. Considera que el medio de pago en efectivo ayuda a tener mayor liquidez dentro de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	2	5,4	5,4	5,4
	ALGUNAS VECES	11	29,7	29,7	35,1
	CASI SIEMPRE	16	43,2	43,2	78,4
	SIEMPRE	8	21,6	21,6	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

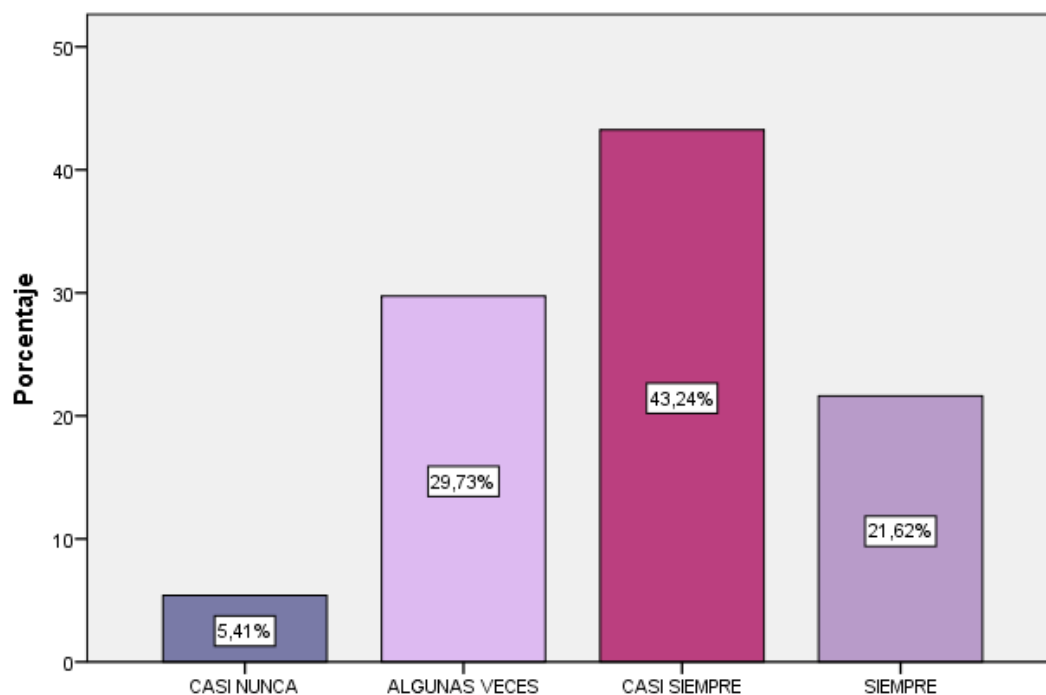


Gráfico 19: Considera que el medio de pago en efectivo ayuda a tener mayor liquidez dentro de la empresa.

Interpretación:

Se puede observar que el 43% de los trabajadores consideran que el medio de pago en efectivo es beneficioso para la liquidez que obtenga la empresa y así poder mantener al día sus pagos u obligaciones con proveedores, personal, entidades bancarias u otros. Además, se sabe que si se tienen pagos al contado se puede tener mayor rotación de inventarios.

3.2 Validación de hipótesis

Para la comprobación de hipótesis se realizará la prueba de Correlación de Rho de Spearman, el cual nos dará a conocer el nivel de relación entre las variables, este coeficiente puede variar mientras más cercano sea a 1 y su significación sea menor a 0.05, su relación será más fuerte.

El coeficiente rho de Spearman, simbolizado como r_s , es una medida de correlación para variables en un nivel de medición ordinal (ambas), de tal modo que los individuos, casos o unidades de análisis de la muestra pueden ordenarse por rangos (jerarquías). Son coeficientes utilizados para relacionar estadísticamente escalas tipo Likert por aquellos investigadores que las consideran ordinales (Hernández, 2014, p.322).

3.2.1 Prueba de hipótesis general

La planificación financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017.

Ha: La planificación financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017.

Ho: La planificación financiera no tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017.

Regla de decisión

p-valor (sig) <0.05 rechazar la hipótesis nula, aceptar hipótesis alterna

p-valor (sig) >0.05 aceptar la hipótesis nula, rechazar hipótesis alterna

Donde

Ha: hipótesis alterna

Ho: hipótesis nula

Tabla 20. Tabla Cruzada Planificación Financiera * Gestión de Pagos

Recuento

		GESTION DE PAGOS (Agrupada)			Total	
		MALO	REGULAR	BUENO		
PLANIFICACION	MUY	Recuento	1	0	0	1
FINANCIERA	DEFICIENTE	% dentro de	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
(Agrupada)		PLANIFICACION				
		FINANCIERA				
		(Agrupada)				
		% dentro de	9,1%	0,0%	0,0%	2,7%
		GESTION DE				
		PAGOS				
		(Agrupada)				
		% del total	2,7%	0,0%	0,0%	2,7%
	DEFICIENTE	Recuento	8	2	0	10
		% dentro de	80,0%	20,0%	0,0%	100,0%
		PLANIFICACION				
		FINANCIERA				
		(Agrupada)				
		% dentro de	72,7%	9,1%	0,0%	27,0%
		GESTION DE				
		PAGOS				
		(Agrupada)				
		% del total	21,6%	5,4%	0,0%	27,0%
	EFICIENTE	Recuento	2	19	4	25
		% dentro de	8,0%	76,0%	16,0%	100,0%
		PLANIFICACION				
		FINANCIERA				
		(Agrupada)				
		% dentro de	18,2%	86,4%	100,0%	67,6%
		GESTION DE				
		PAGOS				
		(Agrupada)				
		% del total	5,4%	51,4%	10,8%	67,6%
	MUY	Recuento	0	1	0	1
	EFICIENTE	% dentro de	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%
		PLANIFICACION				
		FINANCIERA				
		(Agrupada)				

	% dentro de GESTION DE PAGOS (Agrupada)	0,0%	4,5%	0,0%	2,7%
	% del total	0,0%	2,7%	0,0%	2,7%
Total	Recuento	11	22	4	37
	% dentro de PLANIFICACION FINANCIERA (Agrupada)	29,7%	59,5%	10,8%	100,0%
	% dentro de GESTION DE PAGOS (Agrupada)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% del total	29,7%	59,5%	10,8%	100,0%

Interpretación:

En la tabla de cruzada observamos lo siguiente: De un total de 10 personas que consideran a la planificación financiera como deficiente, 8 consideran a la gestión de pagos como mala, 2 regular y 0 buena. El 21.6% del total de casos de la muestra consideran a la planificación financiera como deficiente y a la gestión de pagos como mala. El 72.7% de los que consideran la planificación financiera deficiente, califican a la gestión de pagos como mala. El 80.0% de los que califican la gestión de pago como mala, califican a la planificación financiera como deficiente. El 5.4% del total de casos de la muestra consideran que la planificación financiera es deficiente y la gestión de pagos como regular. El 9.1% de los que consideran a la planificación financiera como deficiente califican a la gestión de pagos como regular. El 20% de los que califican a la gestión de pagos regular, califican a la planificación financiera deficiente. El 0% del total de casos de la muestra consideran que la emisión de comprobantes de pago es inadecuada y la obligación tributaria buena.

De igual manera se interpreta lo siguiente: De un total de 25 personas que consideran a la planificación financiera como eficiente, 2 considera a la gestión de pago como mala, 19 regular y 4 buena. El 5.4% del total de casos de la muestra consideran la planificación financiera eficiente y a la gestión de pagos como mala. El 18,2% de los que consideran la gestión de pagos mala, califican

a la planificación financiera como eficiente. El 8.0% de los que califican la planificación financiera como eficientes, califican a la gestión de pagos como mala. El 51,4% del total de casos de la muestra consideran que la planificación financiera es eficiente y la gestión de pagos regular. El 86.4% de los que consideran a la gestión financiera como regular califican a la planificación financiera como eficiente. El 76,0% de los que califican a la planificación financiera como eficiente, califican a la gestión de pagos regular. El 10.8% del total de casos de la muestra consideran a la planificación financiera eficiente y a la gestión de pagos como regular. El 16.0% de los que la gestión de pagos como regular califican a la planificación financiera como eficiente. El 100% de los que consideran a la planificación financiera como eficiente califican a la gestión de pagos como regular.

Tabla 21. Validación de Hipótesis General

			<i>Correlaciones</i>	
			PLANIFICACION FINANCIERA	GESTION DE PAGOS
Rho de Spearman	PLANIFICACION FINANCIERA	Coeficiente de correlación	1,000	,676**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	37	37
	GESTION DE PAGOS	Coeficiente de correlación	,676**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	37	37

Interpretación:

En la tabla se puede apreciar que el coeficiente obtenido de 0.676 nos determina la correlación entre las dos variables que son planificación financiera y gestión de pagos. Por lo tanto, la hipótesis general de la presente investigación “La planificación financiera tiene relación directa moderada con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017”, es aceptada y se rechaza la hipótesis nula.

3.2.2 Prueba de hipótesis específicas

3.2.2.1 Prueba de hipótesis específica 1

La planificación financiera tiene relación con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017.

Ha: La planificación financiera tiene relación con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017.

Ho: La planificación financiera no tiene relación con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017.

Regla de decisión

p-valor (sig) <0.05 rechazar la hipótesis nula, aceptar hipótesis alterna

p-valor (sig) >0.05 aceptar la hipótesis nula, rechazar hipótesis alterna

Donde

Ha: hipótesis alterna

Ho: hipótesis nula

Tabla 22. Tabla cruzada Planificación financiera * Procesos de Pagos

Recuento

			Procesos de Pagos (Agrupada)			
			MALA	REGULAR	BUENA	Total
PLANIFICACION	MUY	Recuento	1	0	0	1
FINANCIERA	DEFICIENTE	% dentro de PLANIFICACION FINANCIERA (Agrupada)	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
		% dentro de Procesos de Pagos (Agrupada)	7,7%	0,0%	0,0%	2,7%
		% del total	2,7%	0,0%	0,0%	2,7%
	DEFICIENTE	Recuento	8	2	0	10
	E	% dentro de PLANIFICACION FINANCIERA (Agrupada)	80,0%	20,0%	0,0%	100,0%

	% dentro de Procesos de Pagos (Agrupada)	61,5%	11,1%	0,0%	27,0%
	% del total	21,6%	5,4%	0,0%	27,0%
EFICIENTE	Recuento	3	16	6	25
	% dentro de PLANIFICACION FINANCIERA (Agrupada)	12,0%	64,0%	24,0%	100,0%
	% dentro de Procesos de Pagos (Agrupada)	23,1%	88,9%	100,0%	67,6%
	% del total	8,1%	43,2%	16,2%	67,6%
MUY EFICIENTE	Recuento	1	0	0	1
	% dentro de PLANIFICACION FINANCIERA (Agrupada)	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	% dentro de Procesos de Pagos (Agrupada)	7,7%	0,0%	0,0%	2,7%
	% del total	2,7%	0,0%	0,0%	2,7%
Total	Recuento	13	18	6	37
	% dentro de PLANIFICACION FINANCIERA (Agrupada)	35,1%	48,6%	16,2%	100,0%
	% dentro de Procesos de Pagos (Agrupada)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% del total	35,1%	48,6%	16,2%	100,0%

Interpretación:

En la tabla de cruzada observamos lo siguiente: De un total de 10 personas que consideran a la planificación financiera como deficiente, 8 consideran a la gestión de pagos como mala, 2 regular y 0 buena. El 21.6% del total de casos de la muestra consideran a la planificación financiera como deficiente y a la gestión de pagos como mala. El 61.5% de los que consideran la planificación financiera deficiente, califican a la gestión de pagos como mala. El 80.0% de los que califican la gestión de pago como mala, califican a la planificación financiera como deficiente. El 5.4% del total de casos de la muestra consideran que la planificación financiera es deficiente y la gestión de pagos como regular. El 11.1% de los que consideran a la planificación financiera como

deficiente califican a la gestión de pagos como regular. El 20% de los que califican a la gestión de pagos regular, califican a la planificación financiera deficiente. El 0% del total de casos de la muestra consideran que la emisión de comprobantes de pago es inadecuada y la obligación tributaria buena.

De igual manera se interpreta lo siguiente: De un total de 25 personas que consideran a la planificación financiera como eficiente, 3 considera a la gestión de pago como mala, 16 regular y 6 buena. El 8.1% del total de casos de la muestra consideran la planificación financiera eficiente y a la gestión de pagos como mala. El 23.1% de los que consideran la gestión de pagos mala, califican a la planificación financiera como eficiente. El 12.0% de los que califican a la planificación financiera como eficientes, califican a la gestión de pagos como mala. El 43.2% del total de casos de la muestra consideran que la planificación financiera es eficiente y la gestión de pagos regular. El 88.9% de los que consideran a la gestión financiera como regular califican a la planificación financiera como eficiente. El 64.0% de los que califican a la planificación financiera como eficiente, califican a la gestión de pagos regular. El 16.2% del total de casos de la muestra consideran a la planificación financiera eficiente y a la gestión de pagos como regular. El 24.0% de los que consideran la gestión de pagos como regular califican a la planificación financiera como eficiente. El 100% de los que consideran a la planificación financiera como eficiente califican a la gestión de pagos como regular.

Tabla 23. Validación de hipótesis específica 1

Correlaciones

			PLANIFICACION FINANCIERA	PROCESOS DE PAGO
Rho de Spearman	PLANIFICACION FINANCIERA	Coefficiente correlación	de 1,000	,530**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	37	37
	PROCESOS DE PAGO	Coefficiente correlación	de ,530**	1,000

Sig. (bilateral)	,001	.
N	37	37

Interpretación:

En la tabla se puede apreciar que el coeficiente obtenido de 0.530 nos determina la correlación directa moderada entre la variable planificación financiera y la dimensión procesos de pagos. Por lo tanto, la hipótesis específica 1 de la presente investigación “La planificación financiera tiene relación con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017”, es aceptada y se rechaza la hipótesis nula.

3.2.2.2 Prueba de hipótesis específica 2

La metodología financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017.

Ha: La metodología financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017.

Ho: La metodología financiera no tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017.

Regla de decisión

p-valor (sig) <0.05 rechazar la hipótesis nula, aceptar hipótesis alterna

p-valor (sig) >0.05 aceptar la hipótesis nula, rechazar hipótesis alterna

Donde

Ha: hipótesis alterna

Ho: hipótesis nula

Tabla 24. Tabla cruzada Metodología Financiera * Gestión de pagos

Recuento

			<u>GESTION DE PAGOS (Agrupada)</u>			
			MALA	REGULAR	BUENA	Total
Metodología	MUY	Recuento	1	0	0	1
Financiera	DEFICIENTE	% dentro de	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
(Agrupada)		Metodología				
		Financiera				
		(Agrupada)				
		% dentro de	9,1%	0,0%	0,0%	2,7%
		GESTION DE				
		PAGOS (Agrupada)				
		% del total	2,7%	0,0%	0,0%	2,7%
	DEFICIENTE	Recuento	6	2	0	8
		% dentro de	75,0%	25,0%	0,0%	100,0%
		Metodología				
		Financiera				
		(Agrupada)				
		% dentro de	54,5%	9,1%	0,0%	21,6%
		GESTION DE				
		PAGOS (Agrupada)				
		% del total	16,2%	5,4%	0,0%	21,6%
	EFICIENTE	Recuento	4	19	3	26
		% dentro de	15,4%	73,1%	11,5%	100,0%
		Metodología				
		Financiera				
		(Agrupada)				
		% dentro de	36,4%	86,4%	75,0%	70,3%
		GESTION DE				
		PAGOS (Agrupada)				
		% del total	10,8%	51,4%	8,1%	70,3%
	MUY	Recuento	0	1	1	2
	EFICIENTE	% dentro de	0,0%	50,0%	50,0%	100,0%
		Metodología				
		Financiera				
		(Agrupada)				
		% dentro de	0,0%	4,5%	25,0%	5,4%
		GESTION DE				
		PAGOS (Agrupada)				

	% del total	0,0%	2,7%	2,7%	5,4%
Total	Recuento	11	22	4	37
	% dentro de	29,7%	59,5%	10,8%	100,0%
	Metodología				
	Financiera				
	(Agrupada)				
	% dentro de	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	GESTION DE				
	PAGOS (Agrupada)				
	% del total	29,7%	59,5%	10,8%	100,0%

Interpretación:

En la tabla de cruzada observamos lo siguiente: De un total de 8 personas que consideran a la metodología financiera como deficiente, 6 consideran a la gestión de pagos como mala, 2 regular y 0 buena. El 16.2% del total de casos de la muestra consideran a la metodología financiera como deficiente y a la gestión de pagos como mala. El 54.5% de los que consideran la metodología financiera deficiente, califican a la gestión de pagos como mala. El 75.0% de los que califican la gestión de pago como mala, califican a la metodología financiera como deficiente. El 5.4% del total de casos de la muestra consideran que la metodología financiera es deficiente y la gestión de pagos como regular. El 9.1% de los que consideran a la planificación financiera como deficiente califican a la gestión de pagos como regular. El 25% de los que califican a la gestión de pagos regular, califican a la planificación financiera deficiente. El 0% del total de casos de la muestra consideran que la emisión de comprobantes de pago es inadecuada y la obligación tributaria buena.

De igual manera se interpreta lo siguiente: De un total de 26 personas que consideran a la metodología financiera como eficiente, 4 considera a la gestión de pago como mala, 19 regular y 3 buena. El 10.8% del total de casos de la muestra consideran la metodología financiera eficiente y a la gestión de pagos como mala. El 36.4% de los que consideran la gestión de pagos mala, califican a la metodología financiera como eficiente. El 15.4% de los que califican la metodología financiera como eficientes, califican a la gestión de pagos como mala. El 51.4% del total de casos de la muestra consideran que la metodología financiera es eficiente y la gestión de pagos regular. El 86.4% de los que

consideran a la gestión de pagos como regular califican a la metodología financiera como eficiente. El 73.1% de los que califican a la metodología financiera como eficiente, califican a la gestión de pagos regular. El 8.1% del total de casos de la muestra consideran a la metodología financiera eficiente y a la gestión de pagos como regular. El 75% de los que consideran a la metodología financiera eficiente y gestión de pagos buena. El 11.5% de los que califican a la metodología financiera eficiente, califican a la gestión de pagos como buena.

Tabla 25. Validación de hipótesis específica 2

		<i>Correlaciones</i>		
			Metodología Financiera	GESTION DE PAGOS
Rho de Spearman	Metodología Financiera	Coeficiente de correlación	1,000	,598**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	37	37
	GESTION DE PAGOS	Coeficiente de correlación	,598**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	37	37

Interpretación:

En la tabla se puede apreciar que el coeficiente obtenido de 0.598 nos determina la correlación directa moderada entre la dimensión metodología financiera y la variable gestión de pagos. Por lo tanto, la hipótesis específica 2 de la presente investigación “La metodología financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017”, es aceptada y se rechaza la hipótesis nula.

3.2.2.3 Prueba de hipótesis específica 3

Los recursos financieros tienen relación con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017.

Ha: Los recursos financieros tiene relación con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017.

Ho: Los recursos financieros no tiene relación con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017.

Regla de decisión

p-valor (sig) <0.05 rechazar la hipótesis nula, aceptar hipótesis alterna

p-valor (sig) >0.05 aceptar la hipótesis nula, rechazar hipótesis alterna

Donde

Ha: hipótesis alterna

Ho: hipótesis nula

Tabla 26. Tabla cruzada Recursos Financieros * Medios de Pagos

Recuento

			Medios de Pagos (Agrupada)			
			MALA	REGULAR	BUENA	TOTAL
Recursos	MUY	Recuento	0	1	0	1
Financieros	DEFICIENTE	% dentro de	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%
(Agrupada)		Recursos				
		Financieros				
		(Agrupada)				
		% dentro de	0,0%	9,1%	0,0%	2,7%
		Medios de				
		Pagos				
		(Agrupada)				
		% del total	0,0%	2,7%	0,0%	2,7%
	<u>DEFICIENTE</u>	Recuento	1	8	1	10

	% dentro de Recursos Financieros (Agrupada)	10,0%	80,0%	10,0%	100,0%
	% dentro de Medios de Pagos (Agrupada)	100,0%	72,7%	5,6%	27,0%
	% del total	2,7%	21,6%	2,7%	0,0%
EFICIENTE	Recuento	0	2	13	22
	% dentro de Recursos Financieros (Agrupada)	0,0%	9,1%	59,1%	100,0%
	% dentro de Medios de Pagos (Agrupada)	0,0%	18,2%	72,2%	59,5%
	% del total	0,0%	5,4%	35,1%	59,5%
MUY EFICIENTE	Recuento	0	0	4	4
	% dentro de Recursos Financieros (Agrupada)	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
	% dentro de Medios de Pagos (Agrupada)	0,0%	0,0%	22,2%	10,8%
	% del total	0,0%	0,0%	10,8%	10,8%
Total	Recuento	1	11	18	37
	% dentro de Recursos Financieros (Agrupada)	2,7%	29,7%	48,6%	18,9%
	% dentro de Medios de Pagos (Agrupada)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% del total	2,7%	29,7%	48,6%	18,9%

Interpretación:

En la tabla de cruzada observamos lo siguiente: De un total de 10 personas que consideran a los recursos financieros como deficiente, 1 consideran a la gestión de pagos como mala, 8 regular y 1 buena. El 2.7% del total de casos de la muestra consideran a los recursos financieros como deficiente y a los medios de pagos como mala. El 10.0% de los que consideran los recursos financieros deficiente, califican a los medios de pagos como mala. El 100.0% de los que califican los medios de pago como mala, califican a los recursos financieros como deficiente. El 21.6% del total de casos de la muestra consideran que los recursos financieros son deficientes y los medios de pagos como regular. El 72.7% de los que consideran a los recursos financieros como deficiente califican a los medios de pagos como regular. El 80% de los que califican a los medios de pagos regular, califican a los recursos financieros deficientes. El 2.7% del total de casos de la muestra consideran que los recursos financieros son inadecuados y los medios de pago buena. El 5.6% de los que consideran a los recursos financieros como deficiente califican a los medios de pagos como buena. El 10% de los que califican a los medios de pagos como buena, califican a los recursos financieros deficiente.

De igual manera se interpreta lo siguiente: De un total de 22 personas que consideran a los recursos financieros como eficientes, 0 considera a la gestión de pago como mala, 2 regular y 13 buena. El 5.4% del total de casos de la muestra consideran los recursos financieros como eficientes y a los medios de pagos como regular. El 18,2% de los que consideran los medios de pagos regular, califican a los recursos financieros como eficientes. El 9.1% de los que califican los recursos financieros como eficientes, califican a los medios de pagos como regular. El 35.1% del total de casos de la muestra consideran que los recursos financieros son eficientes y los medios de pagos buena. El 72.2% de los que consideran a los medios de pago como buena califican a los recursos financieros como eficientes. El 59.1% de los que califican a los recursos financieros como eficientes, califican a los medios de pagos buena.

Tabla 27. Validación de hipótesis específica 3*Correlaciones*

			Recursos Financieros	Medios de Pagos
Rho de Spearman	Recursos Financieros	Coeficiente de correlación	1,000	,636**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	37	37
	Medios de Pagos	Coeficiente de correlación	,636**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	37	37

Interpretación:

En la tabla se puede apreciar que el coeficiente obtenido de 0.636 nos determina la correlación directa moderada entre las dimensiones recursos financieros y medios de pagos. Por lo tanto, la hipótesis específica 3 de la presente investigación “Los recursos financieros tiene relación con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017”, es aceptada y se rechaza la hipótesis nula.

CAPITULO 4:
DISCUSION

Discusión de resultados

El objetivo de la presente investigación es determinar de qué manera la planificación financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017.

Para la validación de hipótesis se aplicó la técnica de Alfa de Cronbach las que estuvieron conformadas por 16 ítems, las cuales fueron 8 por cada variable; estando conformada con una muestra de 37 encuestados que dio el valor de 0.895, la cual da una fuerte confiabilidad; este fue determinado de acuerdo al SPSS versión 22.

Según los resultados obtenidos en la validación de hipótesis general, se comprueba que la planificación financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017. Según las tablas 4 al 11, el gran porcentaje de los trabajadores del área de contable y finanzas están al tanto que toda información de los recursos financieros ayuda a realizar una buena planificación financiera. Tales resultados se confirman con el estudio realizado por Valencia (2013), señalado en su tesis “El licenciado en Contaduría y la Planeación Financiera en las PYMES, de la Universidad Autónoma del estado de México”, cuyo objetivo es demostrar que la aplicación correcta de la planificación financiera apoya en la toma de las decisiones. Estos estudios guardan relación a mi objetivo de investigación, ya que en conclusión fue que, para ello se tiene que utilizar los modelos de planeación contenida dentro de los estados financieros básicos, ya que, esto permite que el área de finanzas pueda medir el grado de rentabilidad más alto logrando recuperar lo invertido al realizar una serie de actividades dentro de cada periodo.

Los resultados obtenidos en la validación para la primera hipótesis específica, se comprueba que la planificación financiera tiene relación con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017. Esto sin duda refleja algo significativo, ya que, en las tablas de la 16 a la 18, se observa que los trabajadores son conscientes que si aplican políticas de pago acorde a la planeación no incurrirán a tener deficiencias en su gestión de pagos a proveedores ni recurrir a entidades externas para poder contar con fondos monetarios. Esto se comprueba con los estudios realizados por Montiel (2012),

señalado en su tesis “Gestión de Tesorería para las PYMES en el Sector servicio del municipio Maracaibo”, cuyo objetivo fue analizar la gestión de tesorería. Estos resultados demostraron que la utilización desequilibrada de las fuentes de financiamiento conlleva a una dependencia de los recursos que proviene de los fondos de los dueños o de entidades financieras que hace que muchas veces esto se vuelva usual logrando así que no tengan visión estratégica o políticas de créditos o cobranzas que respalden su liquidez.

Según los resultados obtenidos en la validación para la hipótesis específica 2, se prueba que la metodología financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017. Esto sin duda refleja algo significativo, ya que, en las tablas de la 8 a la 11, el gran porcentaje de los trabajadores de las empresas de servicios estéticos demuestran que toda proyección de presupuestos ayuda a mejorar una gestión de pagos en la compañía. Tales resultados se confirman con el estudio realizado por Mena (2010), según su tesis “la gestión de tesorería en la empresas multinacionales comercializadoras de cosméticos en el distrito de Santa Anita”, que tuvo como finalidad establecer información que favorezca a un mejor manejo de la gestión de tesorería; llegando a la conclusión que la administración correcta de nuestro efectivo, que se respalda por lo presupuestos proyectados, conlleva a mejorar el área de tesorería logrando así poder garantizar liquidez suficiente para ser frente a las obligaciones.

Los resultados obtenidos en la validación para la hipótesis específica 3, se comprueba que los recursos financieros tienen relación con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017. Esto sin duda refleja algo significativo, ya que, en las tablas de la 12 a15, los trabajadores del área de contable y finanzas opinan que si se utiliza el medio de pago correcto con el fin de no incurrir en gastos innecesarios podrá reflejarse de manera positiva en los recursos financieros. Esto se comprueba con los estudios realizado por Casahuaman (2010), “Herramientas financieras en la gestión de las PYMES en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa el Salvador”, cuyo objetivo fue demostrar como las herramientas financieras inciden en la gestión; llegando a la conclusión que efectivamente la aplicación adecuada de ellas logra optimizar y dar mayor seguridad la gestión.

CAPITULO 5:
CONCLUSION

Conclusiones

Se determinó que, existe relación entre la planificación financiera y la gestión de pagos en las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017; pues la elaboración de un plan financiero, permite tener la información de la empresa según las necesidades financieras, y así se pueda tener las políticas necesarias para cualquier toma de decisión.

Se determinó que, la metodología financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017; dado que, al realizar los presupuestos determinados permite a las empresas tener cálculos anticipados para determinados periodos, y así poder cumplir los objetivos establecidos.

Se determinó que, los recursos financieros tienen relación con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017; puesto que, todos los estados financieros sirven como base para poder ejecutar los tratamientos adecuados y así realizar mejoras de pronósticos ante la información obtenida de periodos anteriores.

Se determinó que, la planificación financiera tiene relación con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017; ya que, toda política en la que sea organizada dentro de la empresa permitirá gestionar movimientos esperados a largo plazo y de esa manera no afectar su plan financiero estipulado por la compañía.

Se determinó que, entre los procesos de pagos, la metodología financiera y los recursos financieros de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017; por lo que, si la empresa cuenta con estrategias estandarizadas con la finalidad de prevenir diferentes acciones cambiantes a largo plazo se podrá medir de manera más precisa y esperada antes los resultados positivos que se puedan obtener al término de cada periodo.

CAPITULO 6:
RECOMENDACIONES

Recomendaciones

De acuerdo con el desarrollo de la presente investigación se presentará algunas recomendaciones:

Es importante que el área de finanzas realice su planificación financiera de acuerdo a las metodologías financieras realizadas anticipadamente con el fin de mejorar su estructura para ir acorde a sus objetivos, misión y visión de la empresa.

Se recomienda a las empresas del sector estético a que cuenten con políticas de tesorería, ya que esto permitirá a mejorar la gestión de pagos, además de ser más eficaces en el momento de las tomas de decisiones en cualquier impase de pago, por ende, permitirá realizar cualquier transacción en cantidad sin ningún tipo de limitaciones a dar el servicio.

Con el propósito de seguir mejorar su rentabilidad y liquidez de la empresa, deberían realizar los presupuestos semestralmente; ya que, los costos en algunas ocasiones varían ya sea por los tipos de cambio o cualquier otro factor que influya a la variación los costos anticipados que prorrateen según la metodología de empleen. Y para ello es fundamental poder tener proveedores alternos que puedan hacer que se obtengan menores gastos y así obtener mayor rentabilidad y liquidez dentro de ella.

Mejorar la negociación financiera en el momento que se acredite el pago ante cualquier transacción, ya que mientras más tiempo transcurra desde el momento de la entrega del bien hasta el pago será más beneficiosa en conseguir la solvencia necesaria para poder cubrir dichos pagos.

**CAPITULO 7:
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

Referencias Bibliográficas

- Casahuaman, W. (2010). Herramientas financieras en la gestión de las PYMES en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa el Salvador (Tesis para título profesional de Contador Público). Universidad San Martín de Porres. Perú.
Recuperado de
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/375/1/casahuaman_wm.pdf
- Castro, Arturo y José Antonio (2014). Planificación financiera. (1ra ed.). México: Grupo Editorial Patria.
- Cibrán, P. (2013). Planificación financiera.
Recuperado de
[https://books.google.com.pe/books?id=LSL4DAAAQBAJ&pg=PT413&dq=Cibrán,+P.+\(2013\)&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiDreK_x8vUAhUB4D4KHZrOBzwQ6AEIKjAB#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=LSL4DAAAQBAJ&pg=PT413&dq=Cibrán,+P.+(2013)&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiDreK_x8vUAhUB4D4KHZrOBzwQ6AEIKjAB#v=onepage&q&f=false)
- Escribano, G. (2011). Gestión Financiera.
Recuperado de
<https://books.google.com.pe/books?id=DWfiueP3lmsC&pg=PA311&dq=ratios+financieros&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi70uyqqMvUAhVGrD4KHTI4CmQQ6AEITzAH#v=onepage&q=ratios%20financieros&f=false>
- Gago, R. (2014). Impacto de la globalización en las estrategias de gestión financiera de las cooperativas (Tesis de grado académico de Doctor en Contabilidad y Finanzas). Universidad San Martín de Porres. Perú.
Recuperado de
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1113/1/gago_r.pdf
- Galicia, S. A. (2012). Conceptos Básicos de Tesorería.
Recuperado de
http://www.aragonemprendedor.com/archivos/descargas/cpx_conceptosbasicostesoreria_cas.pdf
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de Investigación (6ta ed.). Obtenido de MCGraw-Hill Interamericana.
- Horngren, Charles T. (2000). Introducción a la Contabilidad Financiera. (7ma. ed). Washington: Pearson.

- Lacalle, G. (2013). *Gestión logística y comercial*. (13va ed.). EDITEX.
- Mena, J. (2010). *La gestión de tesorería en las empresas multinacionales comercializadoras de cosméticos en el distrito de Santa Anita*. Universidad San Martín de Porres. Perú.
Recuperado de
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/370/1/mena_jl.pdf
- Mendoza, C. y Ortiz, O. (2016). *Contabilidad Financiera para contraloría y administración*.
- Montalvo, A. (2010). *El plan estratégico como herramienta de gestión financiera en las empresas de estructuras metálicas en el distrito de San Juan de Miraflores (Tesis para título profesional de Contador Público)*. Universidad San Martín de Porres. Perú.
Recuperado de
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/374/1/montalvo_ta.pdf
- Muñiz, L. (2009). *Control Presupuestario: Planificación, elaboración, implantación y seguimiento del presupuesto*.
- Núñez, L. (2016). *Finanzas 1: Contabilidad, planeación y administración financiera*.
Recuperado de
https://books.google.com.pe/books?id=pLtzDgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Pacheco, E. (2015). *Presupuestos: Un enfoque gerencial*. (1ra. ed.). Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Rodes, A. (2014). *Gestión económica y financiera de la empresa*.
- Santandreu, E. (2016). *Gestión de la Tesorería*.
Valencia, O. y Vergara, E. (2013). *El licenciado en Contaduría y la Planeación Financiera en las PYMES (el título de licenciado en Contaduría)*. Universidad Autónoma del estado de México.
Recuperado de
<http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/32222/tesis%20Eduardo%20De%20la%20Rosa.pdf?sequence=1>

ANEXOS

Anexo 01

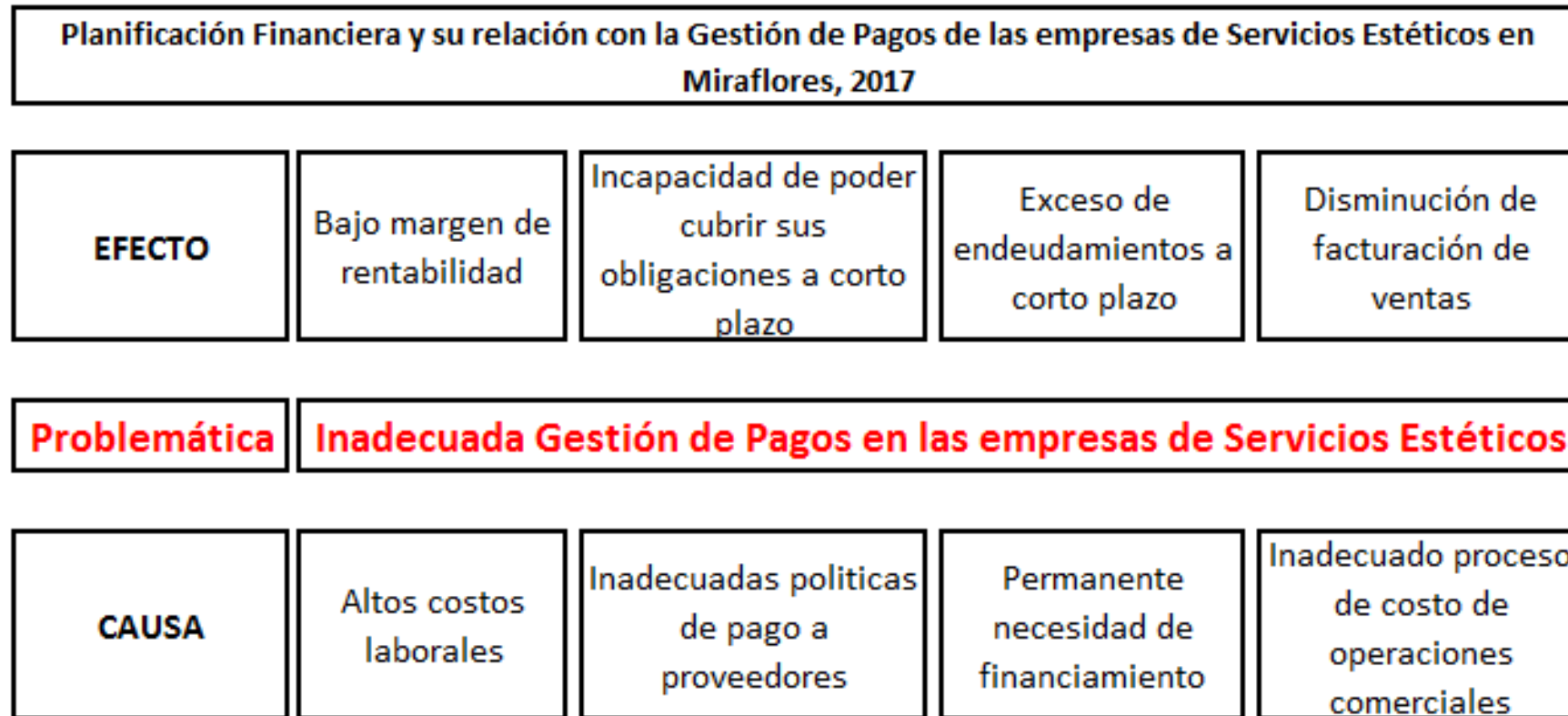
Matriz de consistencia

TÍTULO: Planificación financiera y su relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017					
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables	Indicadores	Metodología
¿De qué manera la planificación financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017?	Determinar de qué manera la planificación financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	La planificación financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	Planificación Financiera	Estado de Situación Financiera	1. TIPO DE ESTUDIO El estudio es de tipo descriptivo-correlacional, ya que se describirán cada una de las variables. Además, es correlacional porque se determinará la relación que hay entre dos variables. 2. DISEÑO DE ESTUDIO La investigación se desarrollará en base al diseño no experimental, porque las variables no serán manipuladas. 3. POBLACIÓN Está formada por todos los trabajadores de las empresas de servicios estéticos de Miraflores. 4. MUESTRA Conformada por asistentes, supervisores y promotores de las empresas de servicios estéticos de Miraflores.
				Estados de Resultados	
				Liquidez	
				Rentabilidad	
				Presupuesto de Ventas	
				Presupuestos Operacionales	
				Presupuestos Laborales	
Presupuesto de Flujo de Efectivo					
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicos			
¿Cómo la planificación financiera se relaciona con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017?	Determinar cómo la planificación financiera se relaciona con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	La planificación financiera tiene relación con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	Gestión de Pagos	Efectivo	
				Transferencia	
¿Cómo la metodología financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017?	Precisar cómo la metodología financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	La metodología financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	Gestión de Pagos	Cheques	
				Letras	
				Negociación Financiera	
¿De qué manera los recursos financieros se relaciona con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017?	Determinar de qué manera los recursos financieros se relaciona con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	Los recursos financieros tienen relación con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	Gestión de Pagos	Programación de Pago	
				Gestión de Fondo Excedente	

Elaboración propia

Anexo 02

Árbol de problemas



Elaboración propia

ANEXO 03

Encuesta

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS						
Planificación financiera y su relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017						
Generalidades						
La presente encuesta es anónima. Marque con una "X" la respuesta que considere conveniente. Se requiere objetividad en las respuestas.						
Preguntas Generales						
1. ¿Cuántos años de experiencia tiene en el sector financiero?						
a. 1 año		b. 5 años		c. 10 años		
				d. 15 años		
2. ¿Qué especialidad tiene?						
a. Contador		b. Administrador		c. Finanzas		
				d. Recursos Humanos		
Encuesta						
ITEMS		Valorización de Likert				
		NUNCA	CASI NUNCA	ALGUNAS VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
		1	2	3	4	5
1	Considera que la información del Estado de Situación Financiera te permite tener un escenario resumido para una adecuada planificación financiera.					
2	Considera que la información del Estado de Resultados ayuda a generar mayor utilidad para la planificación financiera.					
3	Considera que la liquidez con la que cuenta la empresa ayuda a tener un presupuesto de flujo de efectivo más real dentro del periodo.					
4	Considera que la rentabilidad contribuye a la mejora con la gestión de pago a proveedores.					
5	Considera que el presupuesto de venta sirve para prever los ingresos futuros dentro de una planificación financiera.					
6	Considera que los adecuados presupuestos operacionales ayudan a obtener mayor rentabilidad en la empresa.					
7	Considera que el adecuado presupuesto laboral influye en obtener mayor margen de ingresos para una buena gestión de pagos a proveedores.					

8	Considera que el Presupuesto de Flujo de Efectivo ayuda a tener una buena gestión de pagos a proveedores					
9	El medio de pago en Efectivo debe ser considerado dentro de la planificación financiera.					
10	La Transferencia bancaria nos permite tener una adecuada gestión de pago a proveedores.					
11	Considera que la emisión de un Cheque brinda seguridad a una gestión de pagos a proveedores.					
12	Considera que el medio de pago en Letras es un documento que brinda seguridad en la gestión de pagos a proveedores.					
13	Considera que la negociación financiera en el momento de la recepción y cotejo de una factura es importante para la gestión de pago a proveedores.					
14	Considera que la adecuada programación de pago contribuye con la liquidez que obtenga la empresa.					
15	Considera que una adecuada gestión de fondos excedentes contribuye en una mayor rentabilidad dentro del retorno de inversión.					
16	Considera que el medio de pago en efectivo ayuda a tener mayor liquidez dentro de la empresa.					
Gracias por su colaboración						

ANEXO 04

DOCUMENTOS PARA VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN A TRAVÉS DE JUICIO
DE EXPERTOS

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Terrones Lavado Emilia

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en Contabilidad.

El título nombre de mi proyecto de investigación es : **“PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON LA GESTION DE PAGOS DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS ESTÉTICOS EN MIRAFLORES, 2017”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,

Firma

Villalva Ramos, Brenda Allinson

D.N.I: 74904644

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Cojal Loli Bernardo

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en Contabilidad.

El título nombre de mi proyecto de investigación es : **“PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON LA GESTION DE PAGOS DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS ESTÉTICOS EN MIRAFLORES, 2017”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,

Firma

Villalva Ramos, Brenda Allinson

D.N.I: 74904644

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Orihuela Ríos Natividad

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en Contabilidad.

El título nombre de mi proyecto de investigación es: **“PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON LA GESTION DE PAGOS DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS ESTÉTICOS EN MIRAFLORES, 2017”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Villalva Ramos, Brenda Allinson

D.N.I: 74904644

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

Variable independiente: Planificación Financiera

Cibrán, P. (2013), señala que por la planificación financiera se entiende la información cuantificada de los planes de la empresa que tienen incidencia en los recursos financieros. La metodología de la planificación financiera se basa en elaborar documentos previsionales que transmitan los resultados de las acciones a emprender como consecuencia de la estrategia definida, y ello con el objetivo de evaluar anticipadamente las decisiones desarrolladas por la actividad de la empresa (p.38).

Dimensiones de las variables:

- Recursos Financieros
- Metodología Financiera

Variable dependiente: Gestión de Pagos

Galicia, S. A. (2012). Conceptos Básicos de Tesorería. La gestión de pagos es de extrema importancia para la posición de liquidez. El objetivo es aumentar el periodo de pago aumentando al máximo la financiación de proveedores, escoger los medios de pagos más adecuados y menos costosos y seguir una política uniforme y definida en procesos de pagos (p. 31).

Dimensiones de las variables:

- Medios de Pago
- Procesos de Pago

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

TÍTULO: Planificación financiera y su relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017					
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables	Indicadores	Metodología
¿De qué manera la planificación financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017?	Determinar de qué manera la planificación financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	La planificación financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	Planificación Financiera	Estado de Situación Financiera	1. TIPO DE ESTUDIO El estudio es de tipo descriptivo-correlacional, ya que se describirán cada una de las variables. Además, es correlacional porque se determinará la relación que hay entre dos variables. 2. DISEÑO DE ESTUDIO La investigación se desarrollará en base al diseño no experimental, porque las variables no serán manipuladas. 3. POBLACIÓN Está formada por todos los trabajadores de las empresas de servicios estéticos de Miraflores. 4. MUESTRA Conformada por asistentes, supervisores y promotores de las empresas de servicios estéticos de Miraflores.
				Estados de Resultados	
				Liquidez	
				Rentabilidad	
				Presupuesto de Ventas	
				Presupuestos Operacionales	
				Presupuestos Laborales	
Presupuesto de Flujo de Efectivo					
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicos			
¿Cómo la planificación financiera se relaciona con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017?	Determinar cómo la planificación financiera se relaciona con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	La planificación financiera tiene relación con el proceso de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	Gestión de Pagos	Efectivo	
				Transferencia	
¿Cómo la metodología financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017?	Precisar cómo la metodología financiera se relaciona con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	La metodología financiera tiene relación con la gestión de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	Gestión de Pagos	Cheques	
				Letras	
¿De qué manera los recursos financieros se relaciona con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017?	Determinar de qué manera los recursos financieros se relaciona con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	Los recursos financieros tienen relación con los medios de pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017	Gestión de Pagos	Negociación Financiera	
				Programación de Pago	
				Gestión de Fondo Excedente	

Elaboración propia

Variable Independiente: Planificación Financiera

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
Recursos Financieros	Estado de Situación Financiera	Considera que la información del Estado de Situación Financiera te permite tener un escenario resumido para una adecuada planificación financiera.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Estados de Resultados	Considera que la información del Estado de Resultados ayuda a generar mayor utilidad para la planificación financiera.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Liquidez	Considera que la liquidez con la que cuenta la empresa ayuda a tener un presupuesto de flujo de efectivo más real dentro del periodo.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Rentabilidad	Considera que la rentabilidad contribuye a la mejora con la gestión de pago a proveedores.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
Metodología Financiera	Presupuesto de Ventas	Considera que el presupuesto de venta sirve para prever los ingresos futuros dentro de una planificación financiera.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Presupuestos Operacionales	Considera que los adecuados presupuestos operacionales ayudan a obtener mayor rentabilidad en la empresa.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Presupuestos Laborales	Considera que el adecuado presupuesto laboral influye en obtener mayor margen de ingresos para una buena gestión de pagos a proveedores.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Presupuesto de Flujo de Efectivo	Considera que el Presupuesto de Flujo de Efectivo ayuda a tener una buena gestión de pagos a proveedores	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre

Fuente: Elaboración propia

Variable Dependiente: Gestión de Pagos

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
Medios de Pagos	Efectivo	El medio de pago en Efectivo debe ser considerado dentro de la planificación financiera.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
		Considera que el medio de pago en efectivo ayuda a tener mayor liquidez dentro de la empresa.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Transferencia	La Transferencia bancaria nos permite tener una adecuada gestión de pago a proveedores.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Cheques	Considera que la emisión de un Cheque brinda seguridad a una gestión de pagos a proveedores.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
Procesos de Pagos	Letras	Considera que el medio de pago en Letras es un documento que brinda seguridad en la gestión de pagos a proveedores.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Negociación Financiera	Considera que la negociación financiera en el momento de la recepción y cotejo de una factura es importante para la gestión de pago a proveedores.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Programación de Pago	Considera que la adecuada programación de pago contribuye con la liquidez que obtenga la empresa.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Gestión de Fondo Excedente	Considera que una adecuada gestión de fondos excedentes contribuye en una mayor rentabilidad dentro del retorno de inversión.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre

Fuente: Elaboración propia

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:
“PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON LA GESTIÓN DE PAGOS DE
LAS EMPRESAS DE SERVICIOS ESTÉTICOS EN MIRAFLORES, 2017”**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Variable Independiente: Planificación Financiera							
	DIMENSIÓN 1: Recursos Financieros							
1	Considera que la información del Estado de Situación Financiera te permite tener un escenario resumido para una adecuada planificación financiera.							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
2	Considera que la información del Estado de Resultados ayuda a generar mayor utilidad para la planificación financiera.							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
3	Considera que la liquidez con la que cuenta la empresa ayuda a tener un presupuesto de flujo de efectivo mas real dentro del periodo.							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
4	Considera que la rentabilidad contribuyen a la mejora con la gestión de pago a proveedores.							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
	DIMENSIÓN 2: Metodología Financiera	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Considera que el presupuesto de venta sirve para prever los ingresos futuros dentro de una planificación financiera.							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
6	Considera que los adecuados presupuestos operacionales ayudan a obtener mayor rentabilidad en la empresa.							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							

7	Considera que el adecuado presupuesto laboral influye en obtener mayor margen de ingresos para una buena gestión de pagos a proveedores.							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
8	Considera que el Presupuesto de Flujo de Efectivo ayuda a tener una buena gestión de pagos a proveedores							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE DEPENDIENTE: Gestión de Pagos							
	DIMENSIÓN 1: Medios de Pagos							
9	El medio de pago en Efectivo debe ser considerado dentro de la planificación financiera.							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
10	La Transferencia bancaria nos permite tener una adecuada gestión de pago a proveedores.							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
11	Considera que la emisión de un Cheque brinda seguridad a una gestión de pagos a proveedores.							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
12	Considera que el medio de pago en Letras es un documento que brinda seguridad en la gestión de pagos a proveedores.							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							

DIMENSIÓN 2: Procesos de Pagos		Si	No	Si	No	Si	No
13	Considera que la negociación financiera en el momento de la recepción y cotejo de una factura es importante para la gestión de pago a proveedores.						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
14	Considera que la adecuada programación de pago contribuye con la liquidez que obtenga la empresa.						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
15	Considera que una adecuada gestión de fondos exedentes contribuye en una mayor rentabilidad dentro del retorno de inversión.						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
16	Considera que el medio de pago en efectivo ayuda a tener mayor liquidez dentro de la empresa.						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						

Elaboración propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia):
SUFICIENTE

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

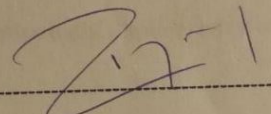
Apellidos y nombres del juez validador: TERRORES LAVADO, EMILIA
DNI: 40751038

Especialidad del validador: MAESTRO EN TRIBUNACION

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

30 de 10 del 2017


 Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____
 Si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. CPE OCHOSEA RIOS, NATIVIDAD C.
 DNI:.....D.A.Y.8.1.378.....

Especialidad del validador:.....MAESTRO EN MBA.....

.....5.....de.....10.....del 20.....12

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

.....
 Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador. COJAL LOLI BERNARDO
 DNI:.....D.A.Y.8.1.378.....

Especialidad del validador:.....DE EN ADMINISTRACION - ECONOMISTA.....

.....09.....de.....09.....del 20.....17

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

.....
 Firma del Experto Informante.

ANEXO 05

Solicitud a la Municipalidad

“AÑO DEL BUEN SERVICIO AL CIUDADANO”

LIMA, 06 DE OCTUBRE DE 2017

SOLICITO: INFORMACION DE LA CANTIDAD DE EMPRESAS DE SERVICIOS ESTETICOS EN DICHO DISTRITO

Estimado (a),

Yo, BRENDA ALLINSON VILLALVA RAMOS, identificado con N° DNI 07166034, con código universitario N° 6700209369, de la escuela profesional de Contabilidad; de la Universidad Cesar Vallejo, ante Usted con el debido respeto me presento y expongo:

Que, para poder realizar mi proyecto de investigación en mencionada universidad me piden medir con encuestas, y para ello solicito a ustedes la **CANTIDAD DE EMPRESAS REGISTRADAS SEGÚN LA ACTIVIDAD DE SERVICIOS ESTETICOS y/o PELUQUERIAS, ASÍ COMO TAMBIÉN LOS NOMBRES DE DICHS ESTABLECIMIENTOS EN SU DISTRITO**, ya que mediante ello poder sacar mi muestreo para algunos cálculos operacionales.

Ante lo expuesto:


Ruego a ustedes puedan brindarme dicha información con el fin de poder culminar mis estudios universitarios.

ATENTAMENTE,



BRENDA ALLINSON VILLALVA RAMOS

DNI: 07166034

ACCESO A LA INFORMACION SOLICITUD Nro. 1527 ATENDIDO. 

? portal@mailmiraflores.info

 para mí 



Estimado Usuario (a) : B.A.VILLALVA.RAMOS@GMAIL.COM

Su solicitud a ha sido atendida con el siguiente mensaje:

Estimada señorita Villalva:

En atención a su pedido de información registrado con N° 1527, la Subgerencia de Comercialización remite la base de datos de licencia de funcionamiento con el giro de salones de belleza y/o peluquería, el mismo que se remite en el archivo adjunto.

Cordialmente,

Roxana Calderón Chávez
Secretaria General

ALLF

Solicitud Confirmada

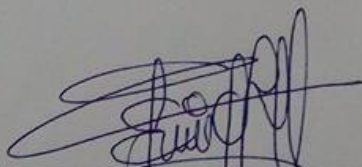
ANEXO 06

ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Yo, Edgard Eliseo Carmen Choquehuanca, docente revisor de la tesis del estudiante Brenda Allinson Villalva Ramos, titulada "Planificación Financiera y su relación con la Gestión de Pagos de las empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017", constato que la misma tiene un índice de similitud del 24 % verificable en el reporte de originalidad del programa TURNITIN.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.


Lima, 25 de Noviembre del 2017.



MBA. CARMEN CHOQUEHUANCA EDGAR ELISEO
Docente Evaluador de tesis
DNI 10281058

Feedback Studio - Google Chrome
Seguro | https://ev.tamitn.com/app/carta/es/?id=884997720&u=1069597944&lang=es&student_user=13a=1

feedback studio BRENDA ALLINSON VILLALVA RAMOS Planificación Financiera y su relación con la Gestión de Pagos de las empresas de servicios estéticos en -- /20 ?



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO

Planificación Financiera y su relación con la Gestión de Pagos de las
empresas de servicios estéticos en Miraflores, 2017

Página: 1 de 122 Número de palabras: 22729

Resumen de coincidencias X

24 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	6 %	>
2	docplayer.es Fuente de Internet	2 %	>
3	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1 %	>
4	repositorio.uladech.edu... Fuente de Internet	1 %	>
5	www.centrem.cat Fuente de Internet	1 %	>
6	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1 %	>

Activar Windows
Ve 6 coincidencias en 6 fuentes estándar

