



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**La planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú
y su contribución en la situación financiera de la Asociación de
Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas- 2017**

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

AUTORES

Díaz Yparraguirre, Diego Ángeles

Mego Basilio, Keyla Lizzet

ASESORES

Mg. Araujo Calderón, Wilder Adalberto

Mg. Poma Sánchez, Luis Alberto

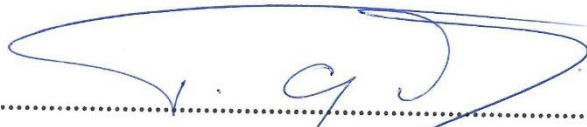
LINEA DE INVESTIGACIÓN

Finanzas

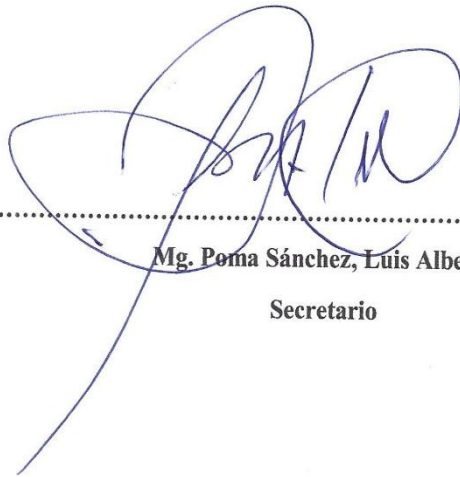
TRUJILLO – PERÚ

2018

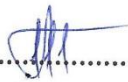
PAGINA DE JURADO



.....
Mg. Araujo Calderón, Wilder Adalberto
Presidente



.....
Mg. Poma Sánchez, Luis Alberto
Secretario



.....
Mg. Arias Pereyra, Guillermo Paris
Vocal

DEDICATORIA

A Dios:

Por su amor y su infinita bondad de permitirnos luchar día a día, cada oportunidad de corregir nuestros errores, y sobre todo hacer de cada mañana un nuevo comienzo, y todas las fuerzas necesarias para poder lograr todo lo que un día solo era un sueño.

A nuestros padres:

A nuestros padres; Rosa Maria, Basilio Reyes, Juana Dalila, Yparraguirre Palacios, Manuel Angeles Diaz Velasquez y Mauro Francisco, Mego Rivasplata; por su constante apoyo incondicional y confiar que lo podemos lograr, por ser nuestro principal cimiento para la construcción de nuestra vida profesional, sentaron en nosotros las bases de responsabilidad y deseos de superación.

A mis profesores:

Por su tiempo y su impulso de día a día forjarnos en nuestra carrera profesional, brindándonos las herramientas necesarias para la elaboración de nuestra tesis.

AGRADECIMIENTO

En este presente trabajo de tesis en primer lugar agradeceré Dios por habernos acompañado y dado las fuerzas necesarias para nunca rendirnos, permitiendo hacer realidad nuestro gran sueño anhelado por nosotros y nuestros padres.

A nuestros queridos padres, porque son nuestro pilar y nuestro reflejo de superación constante protagonistas de este logro reflejado en esta investigación, que gracias a su comprensión, amor incondicional y el apoyo sin medida supieron estar siempre para nosotros.

A nuestras abuelitas que son nuestra fortaleza y ejemplo de lucha constante, sus consejos y habernos transmitido ese espíritu guerrero, que nos llenó de fuerza para ahora estar tan cerca de alcanzar el título profesional tan anhelado.

A mi centro de estudios “Universidad Privada Cesar Vallejo” por darme la oportunidad de estudiar y culminar mi tan anhelada carrera profesional.

A mis profesores, asesores de tesis, gracias por su constante y dedicación, quienes, con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación han logrado en nosotros podamos terminar nuestros estudios con mucha satisfacción.

Los Autores

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Nosotros Mego Basilio, Keyla Lizzet identificada con DNI N°. 70525831 y Diaz Yparaguirre, Diego Angeles identificado con DNI N°. 70347868, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Contabilidad, declaramos bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaramos bajo juramento que toda la información que se presenta en la tesis es real y veraz.

Igualmente se muestra que los autores tomados para esta investigación han sido citados y referenciados correctamente en la tesis.

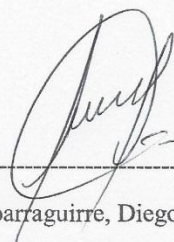
En tal sentido con la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Así mismo autorizamos a la universidad Cesar Vallejo publicar la siguiente investigación, si así lo cree conveniente.

Trujillo, noviembre del 2018



Mego Basilio, Keyla Lizzet
DNI N°. 70525831



Diaz Yparaguirre, Diego Angeles
DNI N°. 70347868

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

Es muy grato para nosotros, presentar nuestra tesis titulada “**La planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú y su contribución en la situación financiera de la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas-2017**”, con la finalidad de establecer su relación. La cual someto a vuestra consideración, criterio y análisis, ante un trabajo realizado a base de los años estudiados en la universidad, pues espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Contador Público.

Los Autores

ÍNDICE

PAGINA DE JURADO	¡Error! Marcador no definido.
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	¡Error! Marcador no definido.
PRESENTACIÓN	vi
ÍNDICE	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCCIÓN	10
I. INTRODUCCIÓN	11
1.1. Realidad problemática	11
1.2. Trabajos previos	14
1.3. Teorías relacionadas	17
1.4. Formulación del problema	22
1.5. Justificación del estudio	23
1.6. Hipótesis:	25
1.7. Objetivos:	25
II. MÉTODO	27
2.1. Diseño de investigación	27
2.2. Variables y operacionalización	27
2.3. Población y muestra	30
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	30
2.5. Métodos de análisis de datos	31
2.6. Aspectos éticos	32
IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	66
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	85
ANEXOS	82

RESUMEN

La presente tesis tiene como objetivo Analizar si la planificación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú, contribuye adecuadamente en la situación económica de la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas del Distrito de Cascas 2017. Teniendo por población a la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas-2017 y muestra a los estados financieros de la Asociación, se describió la planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú, después se analizó la situación financiera de la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas y se propuso la mejora de la planificación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú orientada a la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas. Cabe mencionar que la información obtenida como resultado al aplicar la entrevista, mediante análisis documental y observación directa, las herramientas útiles utilizadas en la recolección de información y ordenamiento de los datos. Aplicando la planeación estratégica que la Municipalidad Provincial Gran Chimú tiene respecto a la Asociación Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas, su situación financiera se muestra su solvencia aumento del 38% al 50%, su liquidez aumento en 1,872,411 soles, su liquidez absoluta disminuyo del 1.9 al 1.70, su rentabilidad de ventas de ventas aumento del 36% al 40%, y su gestión sobre cuentas por cobrar disminuyo del 1.88 al 1.72 y su gestión sobre los inventarios disminuyeron del 4.31 al 3.76. Estos resultados obtenidos son debido a la implementación la planeación estratégica que la municipalidad ejerció sobre la asociación.

Palabras Clave: Planeación estratégica, situación económica.

ABSTRACT

The objective of this thesis is to analyze whether the strategic planning of the Gran Chimú Provincial Municipality contributes adequately to the economic situation of the Association of Wine Producers and Exporters of the 2017 Cascas District. Taking the Association of Viticultural Producers and Exporters as Casing -2017 and shows the financial statements of the Association, the strategic planning of the Gran Chimú Provincial Municipality was described, after the financial situation of the Viticultural Exporting Production Association of the Cascas District was analyzed and the improvement of the strategic planning of the the Gran Chimú Provincial Municipality oriented to the Viticultural Exporting Production Association of the Cascas District. It is worth mentioning that the information obtained as a result of applying the interview, through documentary analysis and direct observation, the useful tools used in the collection of information and ordering of the data. Applying the strategic planning that the Provincial Municipality of Gran Chimú has regarding the Wine Exporting Association of the District of Cascas, its financial situation shows its solvency increased from 38% to 50%, its liquidity increased by 1,872,411 soles, its absolute liquidity decreased from 1.9 at 1.70, its profitability of sales sales increased from 36% to 40%, and its management of accounts receivable decreased from 1.88 to 1.72 and its management of inventories decreased from 4.31 to 3.76. These results are due to the implementation of the strategic planning that the municipality exercised over the association.

Keywords: Strategic planning, economic situation.

INTRODUCCIÓN

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

A nivel mundial; la vitivinicultura ha ganado gran peso en la situación económica de los países que desarrollan este tipo de producción debido a la alta participación en los mercados tanto globales como nacionales. Un sector bastante influyente en la determinación de la economía; tanto en su dinamismo como en los recursos humanos que genera. (García, 2014). Países como China es claramente el lugar donde el sector del vino está evolucionando más en términos de producción y consumo; con 847.000 hectáreas de viñedos, China es ahora la segunda mayor zona de cultivo de viñas, luego seguido por España y Francia; esto nos resulta importante para entender la tendencia en el mercado sobre el sector (Baudouin Havaux, 2017)

A nivel de Latinoamérica; México reporta el mayor consumo de vino, seguido de Brasil y Argentina, aunque en gasto per cápita los mexicanos ocupan los últimos lugares, Argentina se presenta como el mayor consumidor en litros por persona, con 23 litros anuales, seguido de Chile con casi 18 litros y Perú y Brasil con dos litros, en cada caso. En cuanto al gasto per cápita en euros, precisó que la clasificación cambia, pues Chile es el país con más gasto, al llegar a 150 euros al año, seguido de Argentina con 40 euros por persona, Brasil con 26, Colombia con 20 euros y México con un gasto de 12 euros por persona. El informe de EAE destaca el atractivo del mercado vitivinícola en Latinoamérica, con incrementos de volumen, en millones de euros, generalizados en todos los países de la región, salvo en Argentina y Venezuela de acuerdo con el informe "Panorama actual y perspectivas del sector vitivinícola 2017" de EAE Business School.

La industria vitivinícola nacional está compuesta por pocas empresas formales, que en el Perú la producción de uva en su mayor porcentaje se centra en la parte sur de PERU contando con empresas bien formadas que se dedican a una producción constante y con mucho sacrificio, así mismo encontramos en el norte del país un lugar llamado Cascas donde se realiza la producción de uva y vino, en este sentido se busca que la participación en la economía sea cada vez mayor y como la uva

produce en las mayores época del año esto resulta beneficioso ya que así no haya escases en el mercado y se pueda abastecer en aquellas épocas de baja producción.

Davide Solari, gerente de marketing de Santiago Queirolo, señaló que la demanda por los vinos ha venido creciendo en el país a lo largo de los años MINAGRI (2008, pág. 72).

Cascas y sus anexos en los cuales se cultiva vid, tienen como variedad primordial a la Gros Colman, la cual representa más del 70% de la superficie con este frutal en la zona. Le sigue en orden de importancia por superficie cultivada la Alphonse Lavalleé (Ribier) que representa casi un 15% de la superficie cultivada mientras que el porcentaje restante se maneja con variedades como Red Globe, Moscato de Alejandría, Italia, etc.

En la actualidad existe un enorme interés de parte de los productores por modificar la variedad tradicional por otras de mayor capacidad de venta por efecto de mejores precios y mayor demanda. En este caso la variedad Red Globe es la que ha empezado a ocupar este nuevo espacio. A nivel mundial las variedades de uva que se demandan hoy en día y que cuentan con mayores posibilidades de mercado son principalmente las del tipo seedless (sin semilla), como el caso de Thompson seedless, Flame seedless, Superior, etc y dentro de las que tienen semillas están el caso de la Red Globe, Ribier e Italia. De estas últimas tres la más atractiva es la Red Globe.

La capacidad de la viticultura de Cascas para competir en un mercado de exportación pasa en principio por el tipo de producto que oferte a los mercados elegidos. En este caso la variedad Gros Colman brinda escasas posibilidades de competencia y casi ningún interés a nivel de los consumidores de uva. Así mismo la producción de uva en Cascas presenta una serie de limitaciones de orden técnico, logístico y comercial que son necesarias de revertir para asegurar cada vez más volúmenes y calidad de uva con capacidad competitiva a nivel de exportación.

A nivel local; la intervención de la Municipalidad Provincial de Gran Chimú, y de entidades del gobierno que impulsa y promueven en mejorar la base productiva empresarial, el emprendimiento, la innovación, la calidad y los ingresos de la población y el sector productivo, coordinar los instrumentos de fomento y líneas de –financiamiento para las micro, pequeñas y medianas unidades productivas y asociaciones; debido la ampliación de participación del sector vitivinícola en producción y exportación de uva de mesa en nuevos mercados internacionales, es por ello que la municipalidad inicio planes de intervención en el desarrollo y expansión del mercado apoyando con un plan estratégico para alcanzar dicho objetivo, observándose de esa manera deficiencias en la elaboración de su plan estratégico de apoyo a La Asociación De Productores Exportadores Vitivinícolas. Así mismo la Gerencia Desarrollo Económico Local, encargada de elaborar la planeación estratégica por parte de la Municipalidad Provincial de Gran Chimú, no cuenta con los instrumentos de gestión y planificación edil (documentos municipales) necesaria para poder desarrollar dicha planeación además de ello no cuenta con la información de necesidad de expansión y crecimiento económico (capital) que ayude a la elaboración de dicho plan. Es decir, la intervención edil al no contar con los instrumentos de gestión y planificación (documentos municipales) respecto de la asociación no permite o potencia el crecimiento y expansión.

Finalmente, la importancia del presente trabajo responde para diagnosticar como se encuentra la planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú a fin de dar recomendaciones para la mejora en las estrategias aplicadas; como mejorar y brindar productos de calidad y con las regulaciones correspondiente para participar en el campo tan competitivo en el que se encuentra el vino, asimismo con las mejoras hechas a las estrategias aplicadas se obtendrá información económica de la asociación que asegurara el camino al enriquecimiento del sector y su intención de expansión y por ende de su pobladores y por consiguiente del aporte al incremento laboral para la población. De igual modo, la importancia del presente trabajo radica en la mejora de la planificación estratégica ya que producirá aspectos positivos en la mejoría de la producción y expansión segura.

1.2. Trabajos previos

El presente trabajo de investigación cuenta con los siguientes trabajos de investigación, lo cuales aluden a una serie de investigaciones sobre as variables de estudio:

Baca, Chavez, Collantes y Mora (2017) en su tesis “Planeamiento Estratégico del Sector Industrial de la Caña de Azúcar en el Perú” en el año 2017 (Tesis Posgrado). Pontifica Universidad Católica Del Perú.

Menciona que:

El objetivo fue evaluar el planeamiento estratégico que propone las principales estrategias que permitirán al sector industrial de la caña de azúcar en el Perú retomar el protagonismo en el mercado global. Los cambios en los patrones de consumo y la creciente preocupación por el medio ambiente plantean nuevos y distintos retos que deben ser tomados en cuenta en las decisiones del sector. Luego de largos períodos de inestabilidad y pobre desempeño, la industria de la caña de azúcar en el Perú se encuentra en una posición expectante, con nuevos participantes y un renovado ánimo de desarrollarse y competir. La utilización de la metodología del Planeamiento Estratégico permite identificar el mejor camino para conseguir los objetivos trazados. Dicho camino se compone de las estrategias que permitan capitalizar oportunidades, evitar amenazas, aprovechar las fortalezas y mejorar en los puntos débiles.

Baca, Chavez, Collantes y Mora (2017) La finalidad fue analizar las técnicas y estrategias para que la industria azucarera en Perú sea el punto de atención en el mundo la constante evolución y los esfuerzos por cuidar el rubro ambiental generan nuevas perspectivas importantes en el sector. El planeamiento estratégico es punto clave para llegar a las metas propuestas siguiendo una serie de mecanismos para la aplicación de un sistema FODA.

Abad, Mendivil, Puig y Quino (2017) en su tesis “Plan estratégico del sector agroindustria de Piura” en el año 2017 (Tesis Posgrado). Pontifica Universidad Católica del Perú.

Menciona que:

Con el propósito de poder formular un Plan Estratégico Aplicado (PEA) para el sector agroindustrial para la Región Piura. La metodología utilizada fue el Modelo Secuencial del Proceso de D'Alessio (2014), el cual consiste en analizar la situación actual y su relación con la agroindustria, establecer una misión, visión, valores y código de ética para el sector agroindustrial, posteriormente analizar en ambiente externo e interno a fin de determinar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, y posteriormente elaborar estrategias las cuales sirven de enlace para la materialización de los objetivos tanto de corto como de largo plazo, el debido alineamiento de estos elementos permitirán conseguir la ansiada misión establecida para el sector agroindustrial en la Región Piura. Los principales hallazgos en el presente trabajo fueron la ausencia de una misión y objetivos a largo plazo para el sector agroindustrial, la etapa incipiente en que se encuentra el desarrollo de la agroindustria en la Región Piura y el gran potencia de productos como la uva, el limón, el mango entre otros que pueden ser utilizados para elaborar productos de valor agregado. Así mismo, Región Piura posee una serie de fortalezas como el clima acorde, cercanía de puertos, la experiencia agrícola, y oportunidades como el de penetrar distintos mercados como el asiático, la necesidad de realizar asociaciones de agricultores tipo clústeres, y el aprovechar al máximo los proyectos de irrigación como el del Alto Piura. Finalmente, como principales recomendaciones se mencionan el implementar el presente PEA en bajo la tutela del Gobierno Regional, desarrollar clústeres agroindustriales, implementar integración vertical con los diversos productores, así como el de penetrar los distintos mercados nacionales e internacionales.

Abad, Mendivil, Puig y Quino (2017) Se intentó aplicar un modelo de plan estratégico para el sector industrial utilizando métodos implantados, con el fin de proponer aspectos éticos en el sector y luego evaluar todo el entorno que respecta a la organización para así poder usar el sistema FODA, que permitirá implementar los aspectos débiles que se encontraron en dicho lugar al igual que fomentar el desarrollo de aquellas características que hacen del lugar algo bueno para desarrollar la industria.

Leones y Mera (2014) en su tesis “Planificación Estratégica Aplicable a Empresas Agrícolas Productoras De Piña. Caso Valle Hermoso Sociedad Civil Agrícola y Comercial Parroquia Valle Hermoso Provincial de Santo Domingo de las Tsachilas 2010-2015. (Tesis Posgrado). Pontificia Universidad Católica Del Ecuador- Sede Santo Domingo.

Menciona que:

El objetivo fue evaluar el estado actual de la empresa valle hermoso sociedad civil Agrícola productora y comercializadora y demostrar el desarrollo y la importancia de implementar estrategias apropiadas para el entorno del negocio y la economía del país, logrando que la empresa se consolide ofertando una piña de excelentes características, con precios y obtener mejores resultados económicos y financieros.

Palomino, Esquivel y Espinoza (2016) en su tesis “Planeamiento estratégico de la empresa agroexportadora Global Fruits S.A.C.” en el año 2016. (Tesis Posgrado) Universidad del Pacifico del Peru.

Menciona que:

El presente trabajo se ubica en un contexto con información hasta el 2015. La principal problemática que enfrenta la empresa es asegurar la disponibilidad del fruto a fin de satisfacer la demanda de sus clientes (importadores), para lo cual requiere que los productores o acopiadores puedan proveer las cantidades previstas en el tiempo que lo requiere, con la calidad que exige el mercado. Asimismo, la empresa necesita ampliar la cartera de clientes para mantener un crecimiento sostenible. En las visitas que realizamos a Tambogrande y Casmalampi nos entrevistamos con los principales actores de la cadena agroexportadora de mango, permitiéndonos analizar la situación real de los productores, identificando las fortalezas, debilidades y amenazas para establecer las oportunidades de mejora que requiere la empresa. Como resultado de esta investigación y puesta en práctica de los conocimientos adquiridos a través de la presente maestría, se ha diseñado el plan estratégico de Global Fruits S.A.C. para los años 2016-2020, a fin de que contribuya con el desarrollo de la cadena agroexportadora del país y permita además el crecimiento sostenible de la compañía en el mercado internacional, asegurando a su vez el desarrollo de sus colaboradores, la fidelización de sus clientes y abastecedores.

Cusihuamán, Martínez, Vásquez y Vargas (2017) en su tesis “Planeamiento Estratégico de la Industria Vitivinícola del Perú” año 2017. (. (Tesis Posgrado) Pontifica Universidad Católica del Perú.

Menciona que:

La presente investigación tiene como objetivo aportar a la competitividad de la oferta de vinos peruanos, buscando obtener una mayor calidad del producto. Sobre todo, que la industria vitivinícola logre diferenciarse frente a sus competidores, todo ello a través del desarrollo de nuevas cepas, logrando incrementar su variedad en el Perú, que en la actualidad solo tiene 30 variedades, a diferencia de España, que cuenta con 235, o Uruguay, con 74. Para alcanzar los objetivos, primero es importante conocer el origen del vino, el origen de la actividad vitivinícola se remonta a más de 5.000 años a.C. en Oriente Medio y en el sector más oriental del mar Mediterráneo. En este espacio se desarrollaba una agricultura muy fértil gracias a su clima cultivándose los tres productos básicos: trigo, vid y olivo. La existencia de testimonios gráficos en el área de Mesopotamia, así como en la localidad iraní de Ghani Surshta en el tercer milenio a.C. muestran las primeras apariciones del cultivo de la vid en la civilización al aparecer vasijas con restos de elementos similares a los producidos por el vino, además de otros recipientes con una especie de cuello estrecho y alargado muy utilizado para el traslado de líquidos (Unwin, 2001).

1.3. Teorías relacionadas

1.3.1. Planificación estratégica

1.3.1.1. Definición de planeación estratégica

De acuerdo con Alessio, D. (2014), entiende por planeación estratégica como:

Como aquella proyección mediante acciones reflexionadas para la realización de determinados logros. Para los cuales implica una serie de pasos previos como definir, posibilitar soluciones, encargados del desarrollo,

en su forma, financiamiento, control de periodicidades y demás aspectos que permitan llevar con éxito los objetivos planteados. (2014, p.83)

Asimismo, de acuerdo con el profesor Chiavenato (2013) entiende:

Como aquellas acciones, mediante las cual se encuentran enfocadas para generar el crecimiento y fomento de los distintos aspectos éticos a fin de hacer y saber afrontar los defectos de los objetivos como procesos que se realice para concretizar los objetivos. Logrando brindar soluciones con los recursos que se tiene, en su capacidad y gestión. (2013, p.103)

1.3.1.2. Definición de planeación estratégica municipal

De acuerdo con Fred (2016) define a la planificación estratégica municipal como:

Se comprende como aquel tipo de planificación mediante el cual se desarrolla en el ámbito público; permitiendo ser aquella herramienta mediante la cual permita que dentro de la gestión edil exista una real agenda pública de prioridades. Y frente a estos permitir fijar objetivos que se concreten de manera eficiente con recursos planificados. (2016, p.152)

1.3.1.3. Características de planeación estratégica municipal

De acuerdo con Jairo (2014) se presenta algunas características necesarias por la presente planificación:

- Identificación de factores que permiten el uso de recursos de manera óptima y permita el control como la evaluación de objetivos planteadas de acuerdo a las necesidades o requerimientos. (p.85)

- Identificación de los grados de responsabilidad en determinadas personas a fin de cumplir dentro de los plazos a razón de la eficiencia y eficacia que se requiera. (p.89)
- Establecimiento de fijar programar de retroalimentación a fin de mejorar y potencializar las tomas de decisión. Esto con la finalidad que la planificación se concretice de manera exitosa. (p.123).

1.3.1.4. Componentes de la planificación estratégica

De acuerdo con Bateman (2015, p.p.136, 139) los componentes de la planificación estratégica son:

1.3.1.4.1. Misión

La misión es aquella cualidad de la institución por la cual se diferencia; en tanto su tipo de servicio, calidad y actividad de desarrollo.

1.3.1.4.2. Visión

La visión atiende a la proyección que desea obtener la empresa, a fin de crecer a razón de sus objetivos y valores institucionales.

1.3.1.4.3. Objetivos estratégicos

Los objetivos estratégicos son aquellas metas solidarias que asumen la institución donde se suma con el logro de cada esfuerzo en la realización de cada meta según sus responsables.

1.3.1.4.4. Estrategias y planes de acción

Las estrategias son aquellas formas de conseguir objetivos generales desde la fijación de pautas y reglas claras a cumplir con las intenciones de mejorar y lograr que se concrete a favor de la institución.

1.3.2. Situación financiera

1.3.2.1. Definición de situación financiera

Según los Apuntes Empresariales de la Universidad Esan (2015, s/f.) definen a la situación económica como:

El diagnóstico basado en un conjunto de variables contables que permite medir el desempeño de una compañía, con el fin de tomar decisiones enfocadas a la resolución de problemas.

Y de acuerdo Takan define a la situación financiera como:

La que se estudia la posibilidad que tiene el agente económico de generar riqueza de su propiedad. Buscando realizar un análisis financiero, para ver la realidad de la empresa. (2015, p.103)

1.3.2.2. Análisis de la situación financiera

1.3.2.2.1. Análisis horizontal

Según Apaza, define al análisis horizontal de la situación financiera de una empresa como:

Análisis del porcentaje de los incrementos y decrementos de las partidas relacionadas en los Estados Financieros comparativos se llama análisis horizontal. La cantidad de cada partida del estado más reciente se compara con la partida correspondiente en uno o más estados anteriores, se anota la cantidad en que aumentó o disminuyó la partida junto con el porcentaje de incremento o decremento. (2011, p.542)

1.3.2.2.2. Análisis vertical

Según Apaza, define al análisis vertical de la situación financiera de una empresa como:

El análisis de porcentaje también puede utilizarse para mostrar la relación de cada uno de los componentes con el total dentro de un solo estado. Este tipo de análisis se denomina análisis vertical, como el análisis horizontal, los estados pueden formularse en forma detallada o condensada. En este último caso, los detalles adicionales de los cambios en partidas separadas o independientes pueden presentarse en cedulas auxiliares, en estas cédulas el análisis de porcentajes puede basarse ya sea en el total de la cedula o en total del estado.

Si bien el análisis vertical se limita a un estado individual su importancia puede ampliarse al preparar estados comparativos. (2011, p.543)

1.3.2.2.3. Análisis de ratios financieros

De acuerdo a Coello nos define a las ratios como:

Razones o indicadores financieros son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, las relaciones entre sí de dos datos financieros directos permiten analizar el estado actual o pasado de una organización. (2015, p.12)

Ratios de liquidez

La capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo

Liquidez General

Indica que parte de los activos circulantes de la empresa están siendo financiados con capitales de largo plazo. Señalan la cobertura que tienen los activos de mayor liquidez sobre las obligaciones de menor plazo de vencimiento o de mayor exigibilidad.

ACTIVO CORRIENTE
PASIVO CORRIENTE

Capital de trabajo

ACTIVO CORRIENTE- PASIVO CORRIENTE

Ratios de solvencia

Capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus deudas con sus recursos en el largo plazo.

Endeudamiento patrimonial

Este índice mide la intensidad de toda la deuda de la empresa, con relación a sus fondos propios o patrimonio.

PASIVO
PATRIMONIO

Ratios de rentabilidad

La rentabilidad, en términos generales, permitirá conocer el grado de ganancia que derive del empleo de las inversiones, tanto propias, como ajenas, en la gestión financiera de la empresa.

Rentabilidad de ventas

UTILIDAD OPERATIVA
VENTAS

1.4. Formulación del problema

¿De qué manera la planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú contribuye en la situación económica de la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas 2017?

1.5. **Justificación del estudio**

De acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2010) el presente trabajo de investigación se justifica en los siguientes criterios:

Conveniencia: Esta investigación sirve para diagnosticar como se encuentra la planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú. Para luego determinar si dicha planificación estratégica tiene impacto en la situación económica de la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas y de esa manera dar recomendaciones para la mejora en las estrategias aplicadas.

Relevancia social: El presente trabajo traerá como beneficio que Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas ya que el sector vitivinícola peruano se encuentra experimenta una importante renovación en los últimos años mediante la gestión de planificación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú, mejora en brindar productos de calidad y con las regulaciones correspondiente para participar en el campo tan competitivo en el que se encuentra el vino, asimismo con las mejoras hechas a las estrategias aplicadas se obtendrá información económica de la asociación que asegurara el camino al enriquecimiento del sector y su intención de expansión y por ende de su pobladores y por consiguiente del aporte al incremento laboral para la población.

Implicaciones prácticas: La investigación al proponer mejoras en la planificación estratégica ya que produce beneficios relacionados con la capacidad de realizar una gestión más eficiente, liberando recursos humanos y materiales, lo que redundará en la eficiencia productiva y en una mejor calidad de vida y trabajo para todos los miembros. Ayuda a

mejorar los niveles de productividad, conducentes al logro de una favorable posición económica y su intención de expansión.

Valor teórico: Este proyecto aportará información sobre la planificación estratégica de municipalidad que aportan a las asociaciones vitivinícolas que están en expansión por que se obtendrán resultados de la planificación estratégica aplicada a este tipo de microempresas y su incidencia que traerá sobre la situación económicas de las mismas.

Utilidad metodológica: Para lograr los objetivos del proyecto se elaborará instrumentos para recolectar datos y cabe mencionar que dicha investigación puede servir como guía que oriente tanto a estudiantes universitarios como profesionales en investigaciones similares.

1.6. Hipótesis:

La planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú contribuye adecuadamente en la situación económica de la Asociación De Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas 2017

1.7. Objetivos:

1.7.1. Objetivo general

Analizar si la planificación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú, contribuye adecuadamente en la situación financiera de la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas del Distrito de Cascas 2017.

1.7.2. Objetivos específicos

1.7.2.1. Describir la planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú.

1.7.2.2. Analizar la situación financiera de la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas.

1.7.2.3. Proponer la mejora de la planificación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú orientada a la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas.

MÉTODO

II. MÉTODO

2.1. Diseño de investigación

No experimental, porque no se manipulan las variables planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú y la situación económica de la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas, sino que se observaron las variables tal y como se dan en el contexto original, para luego analizarlos. Asimismo, es de corte transversal porque la investigación se desarrolla con datos de un periodo específico de tiempo (Hernández Sampieri, R; 2006, P. 61).

Correlacional. - Es aquel tipo de investigación por el cual las variables se coimplica en su estudio o se relación a través de su objeto de estudio. (Hernández Sampieri, R; 2006, P. 59).

2.2. Variables y operacionalización

2.2.1. Variables

Las variables presentes en este estudio son:

Variable independiente: Planeación Estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú

Variable dependiente: Situación financiera

2.2.2. Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Variable Independiente	Según Armijo (2015) Herramienta que nos ayudará al establecimiento de prioridades, objetivos y estrategias como apoyo a la definición de los recursos que necesitamos para lograr los resultados esperados, por lo tanto, debe ser un proceso simple e incorporado en la rutina de la toma de decisiones directivas en el proceso presupuestario.	La variable independiente se medirá mediante la técnica de la entrevista, análisis documental y observación.	Proceso de planificación estratégica	Número de objetivos de la municipalidad respecto a la asociación Número de estrategias de la municipalidad respecto a la asociación	Nominal
Planeación Estratégica Municipal			Objetivos	Número de metas de la municipalidad respecto a la asociación	
			Estrategias	Número de planes de la municipalidad respecto a la asociación.	
			Metas		

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Variable Dependiente	Según Takan : Es la posibilidad que tiene el agente económico de generar riqueza de su propiedad. Buscando realizar un análisis financiero, para ver la realidad de la empresa. (2015,p.103)	La variable dependiente se medirá mediante análisis vertical, horizontal, análisis de ratios que permitirán explicar con mayor exactitud los estados financieros de la asociación.	Evaluación financiera	<p>Análisis vertical</p> <p>Análisis horizontal</p> <p>Ratios de liquidez</p> $liquidez\ general = \frac{activo\ corriente}{pasivo\ corriente}$ $capital\ de\ trabajo = activo\ corriente - pasivo\ corriente$ <p>Ratios de solvencia</p> $endeudamiento\ patrimonial = \frac{pasivo\ corriente}{patrimonio}$ <p>Ratios de rentabilidad</p> $rentabilidad\ de\ ventas = \frac{utilidad\ operativa}{ventas}$	Razón

2.3. Población y muestra

Población:

Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas

Muestra:

Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas año 2017

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

2.4.1. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En este proyecto de investigación se utilizó las siguientes técnicas con sus respectivos instrumentos para la recolección de datos:

Técnicas	Instrumentos	
Entrevista	Guía de entrevista	Guía de entrevista aplicado al gerente de la gerencia de desarrollo económico local de la Municipalidad Provincial Gran Chimú
Observación	Guía de observación	Este instrumento permitirá verificar la existencia del programa de planificación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú respecto de la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas.
Análisis documental	Guía de análisis documental	Con este instrumento se analizará el procedimiento y la implementación del plan estratégico de la Municipalidad Provincial Gran Chimú respecto a la asociación; asimismo a través de ratios financieros se analizará la información contenida en los Estados de Situación Financiera y de Resultados de la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas.

2.4.2. Validación y confiabilidad del instrumento

Los instrumentos empleados en esta investigación para la recolección de datos, se validaron a criterio de profesionales de la especialidad del tema de estudio, los cuales fueron:

Quienes revisaron los instrumentos a utilizar en el proyecto, para luego brindar sugerencias para mejorarlos, finalmente firmando cada instrumento para darle el grado de validez respectivo.

2.5. Métodos de análisis de datos

La presente investigación utiliza el método de análisis descriptivo, ya que los datos obtenidos mediante las guía de entrevista se tendrán que describir para poner conocer cómo se encuentra la planificación estratégica desde la perspectiva del gerente de la gerencia de desarrollo económico local de la Municipalidad Provincial Gran Chimú respecto de la asociación ; con la guía de observación se podrá constatar la existencia del programa de planificación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú con respecto de la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas y a través de la guía de análisis se obtendrá resultados del examen realizados a los registros y demás documentos. Con todo lo expuesto anteriormente se identificará la planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú que tiene con respecto de la asociación y así mismo el ambiente interno y externo de la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas además se obtendrán los estados financieros de la asociación.

En cuanto a la variable dependiente que es la rentabilidad se aplicarán ratios financieras las cuales arrojarán resultados numéricos que se tendrán que interpretar para poder confrontarlos con los datos obtenidos de la variable independiente (planificación estratégica municipal) y determinar la relación de causa-efecto existente entre las variables de estudio.

2.6. Aspectos éticos

El presente trabajo de investigación se realizará teniendo en cuenta los aspectos éticos como la veracidad en los resultados obtenidos, confidencialidad para proteger la privacidad de la empresa, la responsabilidad en cuanto al cumplimiento de las normas y reglamentos del curso de proyecto de investigación, además el presente trabajo de investigación cumple con las normas APA reconociendo la contribución propia y de otros autores lo que hace confiable dicho trabajo. Asimismo, la información recogida de la Municipalidad Provincial Gran Chimú y de la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas no fue alterada de ninguna forma, por el contrario, se buscó recopilar la información verídica y objetiva, es por ello que esta investigación cumple con los requerimientos correspondientes para este estudio.

RESULTADOS

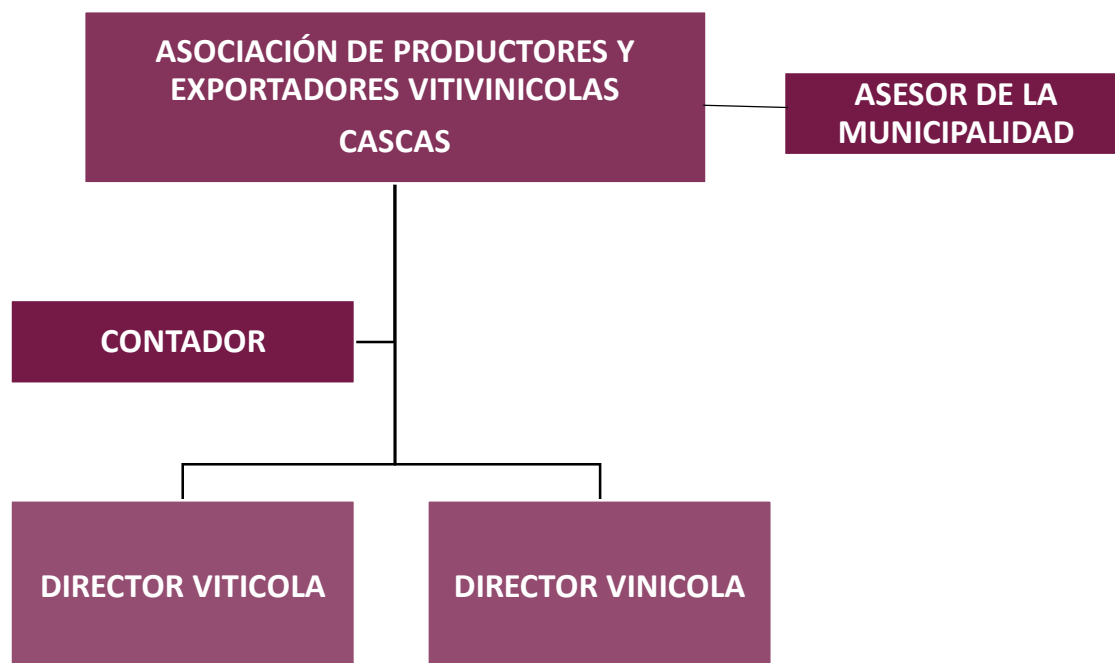
III. RESULTADOS
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

3.1. Generalidades

3.1.1. Generalidades de la empresa

La asociación de productores y exportadores vitivinícolas, es una organización de agricultores que desarrollan actividades como la siembra de uva y producción de vino, los cuales se empezaron a organizar como asociación desde mediados del año 2013, teniendo como ubicación la provincia de GRAN CHIMU- Cascas, contando con maquinaria moderna para el fácil cultivo de la uva y producción del vino, cuenta con el apoyo de la Municipalidad de Cascas mediante la Gerencia de Desarrollo económico Social, quien interviene apoyando mediante capacitaciones, inspecciones además de obras que fomentan el buen desarrollo de estas actividades. Se comenzó con un aporte de cada agricultor de uva y productor de vino quienes mediante ese capital y con apoyo de la municipalidad empezaron a formalizarse como asociación y hoy en día vienen luchando contra las adversidades que se presentan.

Figura 01: Organigrama de la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas



NOTA: En la figura N°01 se presenta la estructura organizativa de la asociación

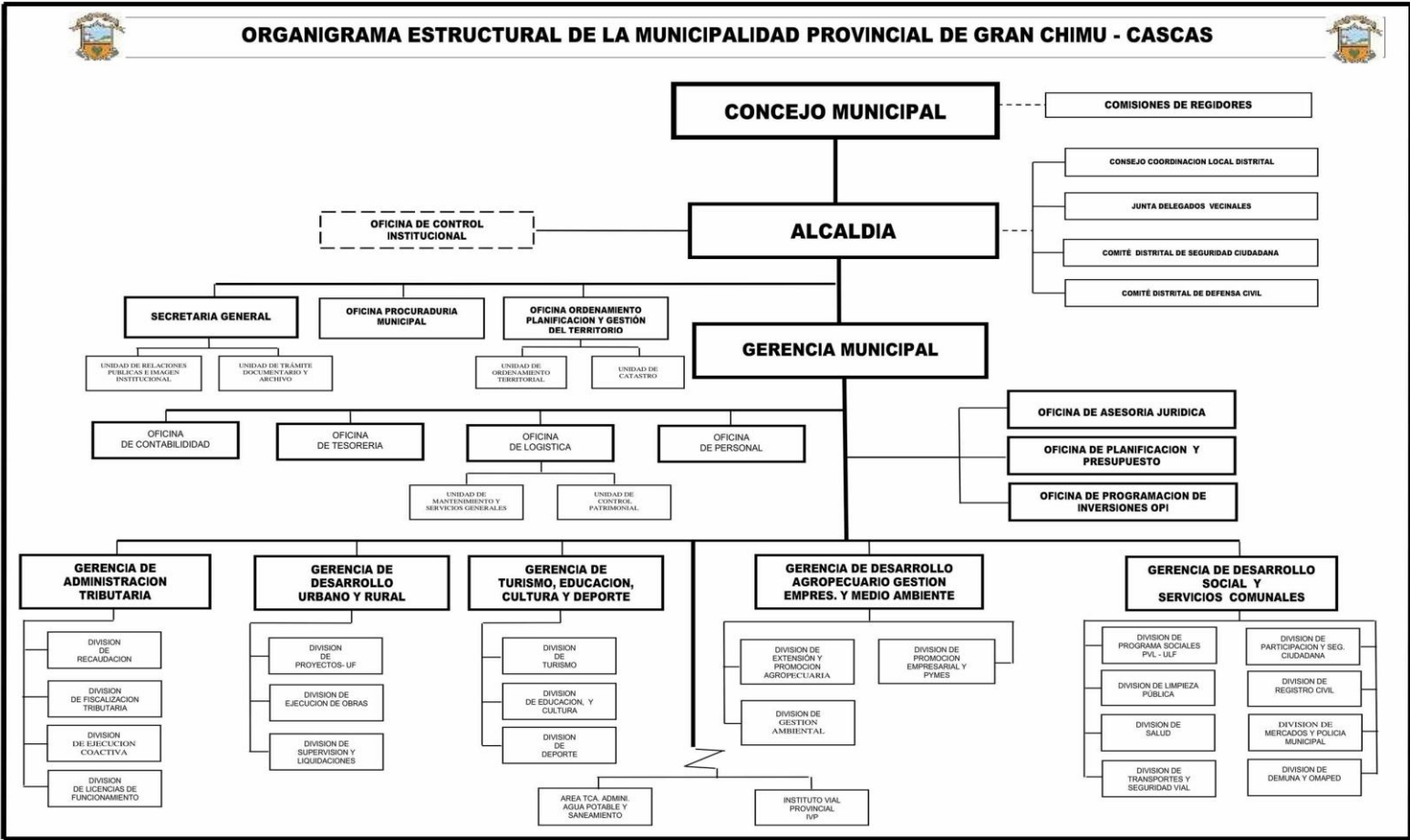
3.1.2. Generalidades de la Municipalidad Provincial Gran Chimú – Cascas

La Municipalidad Provincial Gran Chimú - Cascas, tiene como objetivos, ejecutar y planificar con sus trabajadores, las de acciones que ayuden a proporcionar al habitante, un lugar adecuado para la satisfacción de sus requerimientos vitales en aspectos de salubridad, vivienda, recreación abastecimiento, seguridad y educación (Peruano, 2014, párr.6)

La Municipalidad Provincial Gran Chimú se encuentra ubicada en Jr. 28 de Julio 500, cuenta con cuatro distritos entre ellos: Cascas, Lucma, Marmot y Sayapullo; la presente gestión está dirigida por el actual alcalde el sr. Diber Pérez Rodríguez.

Su visión institucional es que : “Al 2018, la Municipalidad Provincial Gran Chimú es: Una institución promotora del desarrollo integral y sostenido, líder como modelo de gestión municipal, que atiende prioritariamente a los sectores más vulnerables, consolidando la prestación de servicios de calidad, alta conciencia ciudadana y tributaria, logrando una gestión por resultados eficiente, eficaz y que protege el medio ambiente”, poniendo un énfasis particular en las acciones orientadas al cumplimiento del compromiso institucional para alcanzar el desarrollo de nuestra provincia.

Figura 02: Organigrama de la Municipalidad Provincial Gran Chimú-Cascas



NOTA: En la figura N°02 se presenta la estructura organizativa de la Municipalidad Provincial Gran Chimú- Cascas

3.2. Descripción de la planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú respecto de la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas 2017

Para desarrollar el primer objetivo específico, se utilizó la guía de entrevista y análisis documental, la cual nos permitió reconocer la planificación estratégica que la municipalidad elaboro en beneficio a la participación con la asociación.

Tabla 3.1

Interrogantes planteadas al gerente del desarrollo económico local de la municipalidad

Preguntas	Respuestas	Observaciones	Efecto	Evidencia
Se tiene un plan estratégico para ser aplicado a favor de la Asociación de Productores Exportadores Vitivinícolas 2017	<i>Sí, se cuenta con un plan estratégico que esta direccionado al apoyo en el desarrollo de esta y asociación, derivado del plan estratégico institucional en el cual la gerencia de desarrollo económico local, mediante uno de sus objetivos planteados direcciona la elaboración de un plan estratégico para la participación directa con la asociación.</i>	Se verifico que en el Plan Estratégico Institucional 2014-2018 en uno de sus objetivos se direcciona hacia la asociación, la elaboración de un plan estratégico para trabajar junto a ella. (VER ANEXO 1) En la gerencia de desarrollo económico local, se cuenta con el plan estratégico para la asociación, pero este no ha recibido las mejoras y actualizaciones pertinentes. (VER ANEXO 03)	Al no realizarse las mejoras y actualizaciones en el plan estratégico direccionado a la asociación, no podrán ser alcanzadas las metas propuestas en un 100% que es lo deseado, lo cual no será apropiado con el objetivo principal que es la participación activa para el desarrollo de la asociación.	Análisis documental

<p>¿Cómo realizan una planeación estratégica que incluya las principales medidas de planificación estratégica del proceso y los participantes en el proceso?</p>	<p><i>Se convoca a una reunión con todos los jefes de operación que comprende las cuatro divisiones de la gerencia en la cual se presentan las diferentes propuestas para la constitución del plan estratégico en donde se selecciona todas aquellas de gran índole con el fin de brindar el mejor apoyo y asesoría a la asociación., en el cual es de gran importancia la participación del director y gerente de la asociación.</i></p>	<p>Se verifico en la asistencia del comité de dirección, el equipo técnico y el equipo colaborador no se cuenta con la firma que certifique la participación del director de la asociación. (VER ANEXO 2)</p>	<p>No contar con la participación del director de la asociación aleja las preocupaciones y necesidades directas de la asociación para poder lograr el crecimiento y desarrollo deseado para el sector vitivinícola de Cascas.</p>	
<p>¿Cuántos objetivos se comprende en el plan estratégico respecto a la Asociación de Productores Exportadores Vitivinícolas Cascas-2017?</p>	<p><i>Se concretaron 3 objetivos estratégicos con la finalidad de establecer el propósito de apoyo en el crecimiento y expansión de la asociación.</i></p>	<p>Se pudo verificar en la documentación la existencia de solo 3 objetivos respecto a la asociación (VER ANEXO 3).</p>	<p>Al solo ver 3 objetivos dirigidos a la asociación, esto ocasiona que se haga un trabajo más amplio en lo que respecta al desarrollo de la asociación al ver un escaso número de objetivos.</p>	<p>Análisis documental</p>
<p>¿Qué objetivos comprende en el plan estratégico respecto a la Asociación de Productores</p>	<p><i>Posicionar los productos de uva y vino en los mejores mercados del país y de exterior. y Coordinar sus acciones con</i></p>	<p>Se verifico que los objetivos se encuentran en su plan estratégico, cubriendo con la necesidad de expandir la visión respecto a la participación activa con la asociación. (VER ANEXO 3).</p>	<p>Contar con 3 objetivos dirigidos a la asociación, a ocasionado que se haga un trabajo más amplio en lo que respecta al desarrollo</p>	<p>Análisis documental</p>

Exportadores Vitivinícolas 2017?	Cascas-	<i>la asociación propiciando la cooperación mutua. Apoyar el desarrollo y crecimiento de la asociación para mejorar la economía de la ciudad.</i>			de la asociación.
¿Cuántas estrategias comprenden el plan estratégico respecto de la Asociación de Productores Exportadores Vitivinícolas 2017?	Cascas-	<i>Se consideraron 4 estrategias por cada objetivo, implantadas en el plan para lograr un óptimo desarrollo y de la asociación.</i>	Se logró verificar que lo dicho por el gerente de desarrollo estaba especificado en el plan estratégico, pero se observó que estas estrategias son aplicadas de forma débil, y no con la potencialidad necesaria que se requiere para un buen trabajo.(VER ANEXO 3)	Al ser las estrategias débiles ocasiona que la forma de trabajo y desarrollo de actividades conjunto a los trabajadores de la asociación no se realice de manera óptima y en las condiciones necesarias.(VER ANEXO 5F)	Análisis document al Y observaci ón.
¿Qué comprende el plan estratégico respecto a la Asociación de Productores Exportadores Vitivinícolas 2017?	Cascas-	<i>Son cuatro estrategias por objetivos planteados las cuales están descritas en el plan estratégico de nuestra y gerencia.</i>	Se verifico que las estrategias se encuentran relacionadas con sus objetivos, pero aún le falta más consistencia para poder tener mejores resultados en la situación de la asociación. Además de ello el gerente no se sabía con exactitud cuáles eran, tenía que verificar el plan(VER ANEXO 3)	Al no tenerse claro que estrategias se deben desarrollar con cada objetivo que se desea alcanzar no se podrá eliminar las deficiencias y vacíos que se desean alcanzar con la asociación.	

<p>¿Cuántas metas comprenden el plan estratégico respecto a la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas-2017?</p>	<p><i>Solo se cuenta con dos metas específicas porcentuales diseñadas en el plan estratégico que se desarrollara a largo plazo. Por cada año de gestión.</i></p>	<p>Se verifico que solo existen limitadas metas para el desarrollo de la asociación las cuales se encuentran a la deriva por la poca complejidad del plan estratégico. (VER ANEXO 3).</p>	<p>Esto causa poca visión de trabajo a futuro por lo que los encargados de la Gerencia solo están 4 años en su cargo, luego se realiza un cambio de gestión por la cual se vuelve a organizar todo.</p>	<p>Análisis documental</p>
<p>¿Qué metas comprende el plan estratégico respecto de la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas-2017?</p>	<p>Cada año tiene un porcentaje que se debe de alcanzar, es decir el nivel de cumplimiento de su meta corresponde al porcentaje de meta, porcentaje de avance.</p>	<p>Se verifico que las metas se cumplieron, pero no al porcentaje planeado. (VER ANEXO 3)</p>	<p>Al no lograr el porcentaje planteado, no se puede medir con que eficiencia se están realmente cumpliendo los objetivos estratégicos, y de la misma manera no se propone las mejoras necesarias.</p>	
<p>¿Cuántos planes comprende el plan estratégico respecto a la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas-2017?</p>	<p><i>Específicamente para la asociación se han desarrollado 9 planes estratégicos para poder lograr el adecuado desarrollo de los objetivos planteados respecto a la asociación.</i></p>	<p>Se verifico que los planes estratégicos mencionados por el Gerente de Desarrollo se encuentran especificados en el Plan Estratégico y que son los necesarios para que los planes de trabajo tomen complejidad, además tienen la suficiente aplicación en la vida real, por lo que el presupuesto que se derivó para esta Gerencia y Asociación es óptimo.</p>	<p>Esto causa que el accionar implantado como apoyo a la asociación sea positivo y al tenga las medidas de apoyo y trabajo necesario además direcciona a un fin de desarrollo de la asociación, y no a un trabajo improvisado.</p>	<p>Análisis documental</p>

<p>¿Qué planes comprende el plan estratégico respecto a la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas-2017?</p> <p><i>planes Implementación de vías de acceso a las parcelas y el mejoramiento del sistema de riego.</i></p> <p><i>y Capacitaciones a los agricultores integrantes de la asociación para el manejo de sus productos.</i></p> <p><i>Implementación de las conexiones con el mercado interno y externo.</i></p> <p><i>En el plan estratégico se muestra detallada cada plan de acción.</i></p>	<p>Hay programas que no se han implementado y llevado a cabo, habiendo el presupuesto para ser realizado, esto se constató en la hoja de avance de los planes con respecto al porcentaje en las metas planteadas. (VER ANEXO 3)</p>
---	---

Nota: *En la tabla N° 3.1 Podemos observar las respuestas de la entrevista realizada al Gerente de desarrollo económico local de la Municipalidad Provincial Gran Chimú – Cascas, en la cual podemos observar la planificación estratégica que se tiene respecto de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascás-2017, con la observación y análisis documental.*

Tabla 3.2:

Resumen de la descripción de la planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú respecto a la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas-2017.

La planeación estratégica implantada por la Gerencia de desarrollo económico de la municipalidad está enmarcada y enfocada en el desarrollo y crecimiento de la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas de Cascas, pero dicha planeación no es un documento independiente de la asociación, si no que se encuentra incluida dentro de la planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú. La planeación estratégica referida al apoyo del desarrollo de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cuenta con una serie de objetivos, estrategias, metas y planes.

Cuenta con tres objetivos los cuales son complejos y bien formulados, para lograr un buen desarrollo económico de la asociación. De acuerdo a la formulación de estos tres objetivos se desarrollan e implantan cuatro estrategias las cuales no tienen la debida aplicación para un complejo trabajo de la gerencia con la asociación y es necesario darles una formulación compleja para una mayor amplitud del trabajo. De la misma manera sucede con las metas que no se alcanzan cumplir en los porcentajes establecidos. Los planes formulados para el desarrollo de la planeación estratégica respecto a la asociación están enmarcados en amplificar la complejidad de las actividades como es crear acuerdos comerciales, implementar tecnología, manejar el control de calidad para lograr un eficiente trabajo y haya resultados positivos.

Nota: En la tabla 3.2 Se evidencia el resumen de la descripción de la planeación estratégica de la municipalidad provincial gran Chimú respecto a la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas-2017.

Comentario de la descripción de la planeación estratégica respecto a la asociación:

Al verificarse la planeación estratégica de la municipalidad respecto a la asociación vitivinícola, se encuentra que cuenta con lo requerido para tener bases de trabajo y enmarcar el desarrollo de la asociación pero esta no cuenta con la complejidad suficiente ni con los medios debidos para lograr un eficiente trabajo y desarrollo de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas pese a que se ha logrado buenos resultados con la aplicación de dicho plan pero no en la medida que debería ser.

Tabla 3.3:

Numero de objetivos de la planeación estratégica de la gerencia de desarrollo económico de la Municipalidad Provincial Gran Chimú respecto a la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas-2017.

N°	OBJETIVOS	2014		2015		2016		2017		OBSERVACIÓN
		PROYECTADO	EJECUTADO	PROYECTADO	EJECUTADO	PROYECTADO	EJECUTADO	PROYECTADO	EJECUTADO	
		%	%	%	%	%	%	%	%	
1	Lograr posicionar los productos de uva y vino en los mejores mercados del país y el extranjero	50%	30%	70%	50%	85%	75%	100%	85%	VER ANEXO 04
2	Coordinar sus acciones con la asociación, propiciando la cooperación mutua	50%	40%	70%	55%	85%	70%	100%	90%	
3	Apoyar al desarrollo y crecimiento de la asociación para mejorar la economía de la ciudad	50%	25%	70%	60%	85%	70%	100%	80%	

Nota: *En la tabla N° 3.3. Podemos observar que la gerencia de desarrollo económico cuenta con 3 objetivos estratégicos que durante su proyección en los 4 periodos desde su puesta en marcha el 2014 propuso realizarse en un 50%, pero de cada uno de estos se ejecutaron en un 30%, 40% y 25%, para el año 2015 proyecto un realización del 70% cumpliéndose solo el 50%, 55% y 60%, para el año 2016 aumento en un 15% pero solo se ejecutaron un 75% para el primer objetivo y un 70% para los dos últimos y por ultimo por ser el año de cierre de gestión municipal el año 2017 se proyectó cumplir con los objetivos en su 100% del cual solo se ejecutaron el 85%, 90% y el 80%.*

Tabla 3.4:

Numero de estrategias de la planeación estratégica de la gerencia de desarrollo económico de la Municipalidad Provincial Gran Chimú respecto a la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas-2017.

N°	ESTRATEGIAS	2014		2015		2016		2017		OBSERVACIÓN
		PROYECTADO	EJECUTADO	PROYECTADO	EJECUTADO	PROYECTADO	EJECUTADO	PROYECTADO	EJECUTADO	
		%	%	%	%	%	%	%	%	
1	Construir un proceso de innovación tecnológica	50%	45%	30%	25%	25%	20%	40%	35%	
2	Construir un proceso colectivo de organización e integración	40%	32%	40%	36%	40%	35%	40%	39%	
3	Lograr y mantener los mejores convenios de mercados en ámbito nacional e internacional	40%	34%	40%	34%	40%	38%	40%	38%	
4	Responder a las aspiraciones y necesidades de los consumidores en cada segmento	30%	25%	30%	26%	30%	28%	30%	29%	
5	Promoción de la organización de los agricultores	20%	15%	20%	16%	20%	17%	20%	19%	
6	Incorporar en la función municipal la articulación de la oferta tecnológica con los agricultores	30%	24%	30%	27%	30%	28%	30%	30%	
7	Implementación de un programa de educación financiera dirigida a los agricultores	30%	26%	30%	27%	30%	29%	30%	39%	VER TABLA 3.6 HASTA 3.11
8	Promoción de las ferias vitivinícolas	40%	36%	40%	37%	40%	38%	40%	39%	
9	Elaboración de iniciativas de proyectos para la cooperación internacional y empresa privada en la asociación	50%	46%	50%	47%	50%	48%	50%	48%	
10	Convenios con el ministerio de producción del gobierno regional para la organización de las mejoras en las ferias vitivinícolas	40%	34%	40%	37%	40%	38%	40%	39%	
11	Convenios con instituciones de oferta en tecnología para la mejora en el cultivo de uva y producción del vino	30%	25%	30%	27%	30%	28%	30%	30%	
12	Negociaciones con instituciones financieras para la mejora del acceso de créditos de agricultores	30%	23%	30%	25%	30%	27%	30%	29%	

Nota: En la tabla N° 3.4. . Podemos observar que la gerencia de desarrollo económico cuenta con 12 estrategias de las cuales para cada uno de los tres objetivos que hay corresponden cuatro para cada uno de ellos, teniendo porcentajes de cumplimiento que están basadas en metas del plan estratégico.

Tabla 3.5:

Numero de planes a realizar de la planeación estratégica de la gerencia de desarrollo económico de la Municipalidad Provincial Gran Chimú respecto a la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas-2017.

N°	PLANES	2014		2015		2016		2017		OBSERVACIÓN
		PROYECTADO	EJECUTADO	PROYECTADO	EJECUTADO	PROYECTADO	EJECUTADO	PROYECTADO	EJECUTADO	
		%	%	%	%	%	%	%	%	
1	PROGRAMA: INSTALACION Y MEJORAMIENTO DE SISTEMAS DE RIEGO	50%	45%	30%	25%	25%	20%	40%	35%	
2	PROGRAMA IMPLEMENTACION DE VIAS DE ACCESO A LAS PARCELAS	40%	32%	40%	36%	40%	35%	40%	39%	
3	PROGRAMA CAPACITACIONES A LOS AGRICULTORES	40%	34%	40%	34%	40%	38%	40%	38%	
4	PROGRAMA DE IMPLEMENTACION DE LAS CONEXIONES AL MERCADO INTERNO Y EXTERNO	30%	25%	30%	26%	30%	28%	30%	29%	
5	PROMOCION DE LA ORGANIZACIÓN DE LOS AGRICULTORES	20%	15%	20%	16%	20%	17%	20%	19%	
6	INCORPORAR EN LA FUNCION MUNICIPAL LA OFERTA TECNOLOGICA CON AGRICULTORES	30%	24%	30%	27%	30%	28%	30%	30%	VER TABLA 3.6 HASTA 3.11
7	IMPLEMENTACION DE UN PROGRAMA DE EDUCACION FINANCIERA A LOS AGRIULTORES	30%	26%	30%	27%	30%	29%	30%	39%	
8	PROMOCION DE FERIAS DE PRODUCTOS VITIVINICOLAS	40%	36%	40%	37%	40%	38%	40%	39%	
9	ELABORACION DE INICIATIVAS DE PROYECTOS PARA LA COOPERACION	50%	46%	50%	47%	50%	48%	50%	48%	
10	CONVENIOS CON MINISTERIO DE PRODUCCION DEL GOBIERNO REGIONAL	40%	34%	40%	37%	40%	38%	40%	39%	
11	CONVENIOS CON INSTITUCIONES QUE OFERTEN TECNOLOGIA	30%	25%	30%	27%	30%	28%	30%	30%	
12	NEGOCIACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIEROS PARA ACCESO A CREDITOS	30%	23%	30%	25%	30%	27%	30%	29%	

Nota: En la tabla N° 3.5. Podemos observar que la gerencia de desarrollo económico cuenta 12 programas los cuales están direccionados al crecimiento y desarrollo de la asociación y que tenga una buena contribución en la situación financiera de la asociación.

Tabla 3.6:

Cantidad de agricultores que participaron en capacitaciones del año 2014 hasta 2017 según plan estratégico de la municipalidad dirigido a la asociación.

PROYECCIÓN		EJECUCIÓN			META				LOGRADO
N°	%	CAPACITACIONES	ENCARGADO	FECHA	N° DE AGRICULTORES ASISTENTES				
					2014	2015	2016	2017	
1		TECNICOS DE MANEJO DE CULTIVO	SIERRA EXPORTADORA	febrero	70	85	90	100	
2		CONTROL DE CALIDAD	SENASA	marzo	60	70	89	95	
3		BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA	SENASA	abril	93	98	100	101	
4		REQUISITOS PARA LA AGROEXPORTACIÓN	SENASA	mayo	97	98	100	101	
5	90%	TRAZABILIDAD DE LA UVA	SENASA	junio	50	70	98	102	40%
6		TECNOLOGIAS DE RIEGO A GOTEO	MUNICIPALIDAD	julio	100	101	100	101	
7		MEJORES NIVELES DE FERTILIZACIÓN	SENASA	agosto	93	98	100	101	
8		MANEJO INTEGRADO DE CULTIVO	MUNICIPALIDAD	septiembre	97	98	101	100	
9		FORMALIZACIÓN DE EMPRESAS Y CERTIFICACIÓN DE PROCESOS EN LA ELABORACIÓN DE VINOS	GORE	octubre	60	79	98	99	

Nota: En la tabla 3.6. Podemos observar que se han realizado capacitaciones en diferentes ámbitos con la producción y cultivo de vino y uva, en los cuales se observa el número de agricultores que han participad.

Tabla 3.7:

Cantidad de ventas de uva y vino en la participación de la feria de la uva entre los años 2014 y 2017 según el plan estratégico de la municipalidad

Nota: En la tabla 3.7. Podemos observar la cantidad de ventas que represento en estas ferias realizadas y la cantidad de participación respecto

PROYECCIÓN		EJECUCIÓN							META	
ESTIMACION EN % DE VENTAS EN LA PARTICIPACION DE FERIAS DE LA UVA	FERIA DE UVA		CERTIFICACIÓN	N° DE VENTAS	UVA	VINO	% DE PARTICIPACION RESPECTO A LAS VENTAS DE CADA AÑO	UVA(kg)	VINO(lts)	%
	AÑO	AGRICULTORES PARTICIPANTES								
60%	2014	65	SI	S/. 2,056,040.31	60%	40%	3%	411208.06	137069.35	40%
	2015	78	SI	S/. 6,925,623.94	45%	55%	4%	1038843.59	634848.86	
	2016	105	SI	S/. 4,899,029.94	70%	30%	7%	1143106.99	244951.50	
	2017	96	SI	S/. 5,650,904.72	50%	50%	8%	941817.45	470908.73	
	TOTAL	105								

a las ventas totales del año, se logró desarrollar dichas actividades según lo establecido en el plan estratégico de la municipalidad respecto a la asociación.

Tabla 3.8:

Desarrollo del proyecto de implementación y mejoramiento de sistema de riego en las hectáreas vitivinícolas según plan estratégico de la municipalidad respecto a la asociación comprendida entre los años 2014 y 2017.

Actividades	Costo de Inversión	Porcentaje %	Fecha de Inicio	Fecha de Término	Unidad de Medida	AREA(Ha) BENEFICIADA	CANT. DE PLANTAS	OBJETIVO
Componente de Captación	32005.00	2%	01/07/2014	30/08/2014	L/S			
Componente de Aducción	1595000.00	93%	14/10/2014	12/11/2014	L/S			Lograr la mejora
Realización de Sedimentación	28432.00	2%	16/01/2015	17/03/2015	L/S			tecnologica en
Componente de Impulsión	21346.00	1%	18/04/2015	12/06/2015	L/S	55 Has	314070	tecnicas de
Componente de Distribución	33500.00	2%	09/07/2015	15/08/2015	L/S			riego para
Capacitación en Operación y Mantenimiento del Sistema de Riego	4000.00	0.2%	11/09/2015	30/08/2015	L/S			facilitar el
								cultivo de la
								uva
TOTAL	1714283.00	100%						

Nota: En la tabla 3.8. Podemos observar los detalles del proyecto de implementación de sistema de riego en las diversas hectáreas de uva que conforman la asociación siendo un total de 55 has abarcando 314,070 plantas de uva el proyecto se realiza en los dos primeros años de aplicación del plan estratégico con un presupuesto de 1 714,283.

Tabla 3.9:

Cuadro de actividades a desarrollar para realizar el programa de implementar las vías de acceso de las parcelas según plan estratégico de la municipalidad respecto a la asociación comprendido entre los periodos 2014 y 2017.

PROGRAMA	ACTIVIDAD	INDICADORES	UNIDAD	METAS				PRESUPUESTO	PRESUPUESTO POR ACTIVIDAD	N° DE VIAS DE ACCESO	OBJETIVO DE MEJORA
				2014	2015	2016	2017				
IMPLEMENTACIÓN DE VIAS DE ACCESO DE LAS PARCELAS DE SIEMBRA DE UVA	Realización del Programa de Inversión de Acceso a las Parcelas.	Programa de Inversión Anual	Programa	01	01	01	01	123462.5			
	Ejecución de Obras de Rehabilitación de Acceso a las Parcelas.	Número de Contratos de Obras.	Estudios	S/D	S/D	S/D	S/D	864237.5	55	Acceso para el traslado de uva y vino de toda unidad de transporte.	
		Número de Km de Caminos en las Parcelas.	Km	1100	1100	1100	1100				
	Supervisión de Obras	Número de Contratos de Supervisión	Contratos	S/D	S/D	S/D	S/D	246925			
		Número de Km Supervisados.	Km	1100	1100	1100	1100				

Nota: En la tabla 3.9. Podemos observar se desarrolla el programa de implementar las vías de acceso contando con presupuesto de ejecución de la municipalidad beneficiando a las parcelas con 55 vías de acceso contando con tres etapas, según lo establecido en los planes del plan estratégico de la municipalidad respecto a la Asociación.

Tabla 3.10:

Participación de los mercados internos y externos en los aspectos de ventas y producción de uva y vino entre los años 2013 hasta 2017 según planeación estratégica de la municipalidad respecto a la asociación.

AÑO	VENTAS	MERCADO					PRODUCCION	
		INTERNO			EXTERNO		UVA (kg)	VINO(lts)
		PIURA	TRUJILLO	ICA	LIMA	ECUADOR		
5%	5%	10%	10%	70%	85%	15%		
2013	67,773,410.00	S/. 3,388,670.50	S/. 3,388,670.50	S/. 6,777,341.00	S/. 6,777,341.00	S/. 47,441,387.00	19202466.17	1694335.25
2014	68,534,677.00	S/. 3,426,733.85	S/. 3,426,733.85	S/. 6,853,467.70	S/. 6,853,467.70	S/. 47,974,273.90	19418158.48	1713366.93
2015	69,256,239.00	S/. 3,462,811.95	S/. 3,462,811.95	S/. 6,925,623.90	S/. 6,925,623.90	S/. 48,479,367.30	19622601.05	1731405.98
2016	69,986,142.00	S/. 3,499,307.10	S/. 3,499,307.10	S/. 6,998,614.20	S/. 6,998,614.20	S/. 48,990,299.40	19829406.9	1749653.55
2017	70,636,309.00	S/. 3,531,815.45	S/. 3,531,815.45	S/. 7,063,630.90	S/. 7,063,630.90	S/. 49,445,416.30	20013620.88	1765907.73

Nota: En la tabla 3.10. Podemos observar que acuerdo con el plan estratégico implantado "Programa de implementación de las conexiones con el mercado interno y externo del vino y de uva de mesa" se desarrolló acuerdos que han extendido el mercado como se observa en el cuadro el mercado interno lo abarcan las ciudades de Piura con una participación de 5% siendo la más baja del mercado junto con Lima de ahí Cascas y Trujillo tienen una participación de 10 % cada una abarcando un 30 % siendo el total del mercado interno, respecto al mercado externo tiene como único aliado a Ecuador quien abarca el 70 % del mercado, siendo la mayor participación el extranjero; además se proyecta que el mercado interno solo abarcará el 10 % de las ventas y el externo subirá a un 90 % por la reapertura formal de los convenios.

3.3 Análisis de la situación financiera de la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas.

Para desarrollar el segundo objetivo específico, se utilizó el análisis documental, la cual nos permitió identificar la situación financiera de la asociación.

Tabla 3.11. Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2013 sin planeación estratégica hasta 2017 con planeación estratégica ACTIVO

LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES VITIVINÍCOLAS CASCAS																		
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013-2017																		
(Expresado en Nuevos Soles)																		
	ANÁLISIS HORIZONTAL				ANÁLISIS HORIZONTAL				ANÁLISIS HORIZONTAL				ANÁLISIS HORIZONTAL					
	2013	%	2014	%	Variación Absoluta	Variación Relativa	2015	%	Variación Absoluta	Variación Relativa	2016	%	Variación Absoluta	Variación Relativa	2017	%	Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVO																		
Activo Corriente																		
Activo Corriente en operación																		
Efectivo y equivalente de Efectivo	500,025	0.9%	650,032.50	1.2%	150,008	30%	780,039.00	120.0%	130,007	20%	1,170,059	2.0%	390,020	50%	1,540,738	2.4%	370,680	32%
Otros Activos Financieros	1,500	0.0%	1,500	0.0%	-	0%	1,500	100.0%	-	0%	1,500	0.0%	-	0%	1,500	0.0%	-	0%
Otros Activos No Financieros	569,880	1.1%	569,900.00	1.0%	20	0%	580,950.00	101.3%	11,050	2%	590,480	1.0%	9,530	2%	596,322	0.9%	5,842	1%
Cuentas Por Cobrar Comerciales	8,299,793	15.4%	8,599,780	15.7%	299,987	4%	8,299,793	96.5%	-299,987	-46%	8,299,793	13.9%	-	0%	8,462,559	15.0%	1,162,766	14%
Cuentas Por Cobrar Entidades Relacionadas	75,867	0.1%	75,990	0.1%	123	0%	76,600	100.8%	610	0%	76,750	0.1%	150	0%	76,840	0.1%	90	0%
Inventarios	10,035,815	18.7%	10,540,670	19.2%	504,855	5%	10,907,600	103.5%	366,930	56%	11,234,500	18.3%	326,900	3%	11,356,011	18.0%	121,511	1%
Activos Biológicos	4,346,539	8.1%	4,539,022	8.4%	252,423	6%	5,768,740	125.4%	1,169,718	180%	6,308,430	10.6%	539,690	9%	6,555,642	10.4%	247,212	4%
Activos Diferidos	144,735	0.3%	567,370	1.0%	422,635	292%	647,120	114.1%	79,750	12%	754,350	1.3%	107,230	17%	930,950	1.5%	176,600	23%
Total Activo Corriente	23,974,214		25,604,265		1,630,051	7%	27,062,342		1,458,078	6%	28,435,862		1,373,520	5%	30,520,562		2,084,701	7%
Activo No Corriente																		
Otros no Activos Financieros	30,600	0.1%	32,400	0.1%	1,800	6%	346,607	0.6%	314,207	970%	364,560	0.6%	17,953	5%	38,446	0.1%	326,114	-89%
Inversiones	54,229	0.1%	56,298	0.1%	2,069	4%	57,540	0.1%	1,242	2%	54,859	0.1%	-2,681	-5%	60,374	0.1%	5,515	10%
Propiedad Planta Y Equipo	23,657,800	44.0%	23,700,876	43.2%	43,076	0%	23,857,820	42.2%	156,944	1%	25,538,480	42.9%	1,680,660	7%	27,181,012	43.1%	1,642,532	6%
Activos Biológicos	4,670,980	8.7%	4,087,930	7.4%	-583,050	-12%	3,903,480	6.9%	-184,450	-5%	3,738,720	6.4%	-104,760	-3%	3,670,000	5.8%	-128,720	-3%
Activos Diferidos	1,341,422	2.5%	1,441,434	2.6%	100,012	7%	1,341,422	2.4%	-100,012	-7%	1,341,422	2.3%	-	0%	1,649,606	2.6%	308,184	23%
Total Activo No Corriente	29,755,031		29,318,938		-436,093	-1%	29,506,869		187,931	1%	31,098,041		1,591,172	5%	32,599,438		1,501,397	5%
TOTAL ACTIVO	53,729,245	100%	54,923,203	100%			56,569,211	100%			59,533,903	100%			63,120,000	100%		

Nota: en la tabla 3.11. Podemos observar que en los estados financieros se puede apreciar la situación financiera del 2013 sin planeación estratégica hasta 2017 con planeación estratégica.

Tabla 3.12. Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2013 sin planeación estratégica hasta 2017 con planeación estratégica PASIVO Y PATRIMONIO

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013-2017																		
(Expresado en Nuevos Soles)																		
	2013	%	2014	%	ANÁLISIS HORIZONTAL		2015	%	ANÁLISIS HORIZONTAL		2016	%	ANÁLISIS HORIZONTAL		2017	%	ANÁLISIS HORIZONTAL	
					Variación Absoluta	Variación Relativa			Variación Absoluta	Variación Relativa			Variación Absoluta	Variación Relativa				
PASIVO Y PATRIMONIO																		
PASIVO																		
Tributos por pagar	789,780	1.5%	908,247.00	1.7%	118,467	15%	936,534.00	1.7%	28,287	3%	950,723	1.7%	14,189	2%	955,053	1.5%	4,330	1%
Remuneraciones y particip por pagar	630,989	1.2%	725,637.35	1.3%	94,648	15%	761,919.22	1.4%	36,282	5%	800,015	1.5%	38,096	5%	840,989	1.3%	40,974	6%
Cuentas por pagar Comerciales	10,657,900	19.8%	12,256,585.00	22.3%	1,598,685	15%	13,052,395.00	23.8%	795,810	6%	13,976,930	25.4%	924,535	7%	14,879,564	23.6%	902,634	8%
Cuentas por pagar Comerciales asociada	473,026	0.9%	494,680	0.9%	21,654	5%	506,230	0.9%	11,550	2%	548,760	1.0%	42,530	8%	560,026	0.9%	11,266	2%
Obligaciones Financieras	65,000	0.1%	63,000	0.1%	-2,000	-3%	60,000	0.1%	-3,000	-5%	50,000	0.1%	-10,000	-17%	55,000	0.1%	5,000	8%
Total pasivo Corriente	12,616,695		14,448,149		1,831,454	15%	15,317,078		868,929	6%	16,326,428		1,009,350	7%	17,290,632		964,204	8%
Pasivo No corriente																		
Cuentas por pagar Comerciales	1,668,677	3.1%	1,918,978.55	3.5%	250,302	15%	2,206,825.33	4.0%	287,847	15%	2,537,849	4.6%	331,024	15%	3,197,670	5.1%	659,821	40%
Cuentas por pagar Comerciales asociada	467,854	0.9%	496,740	0.9%	28,886	6%	543,970	1.0%	47,230	10%	558,720	1.0%	14,750	3%	567,900	0.9%	9,180	2%
Obligaciones Financieras	121,766	0.2%	100,560	0.2%	-21,206	-17%	97,340	0.2%	-3,220	-3%	93,542	0.2%	-3,798	-4%	90,765	0.1%	-2,777	-2%
Total Pasivo No corriente	2,258,297		2,516,279		257,982	11%	2,848,135		331,857	13%	3,190,111		341,976	12%	3,856,335		666,224	30%
TOTAL PASIVO	14,874,992		16,964,428				18,165,214				19,516,539				21,146,967			
PATRIMONIO																		
Capital	11,360,485	21.1%	11,360,485	20.7%	-	0%	11,360,485	20.7%	-	0%	11,360,485	20.7%	-	0%	11,360,485	18.0%	-	0%
Resultados Acumulados	22,967,328	42.7%	21,621,077.64	39.4%	-1,346,250	-6%	21,320,405.17	38.8%	-300,672	-1%	22,715,932	41.4%	1,395,527	7%	24,381,870	38.6%	1,665,938	7%
Utilidad	4,526,440	8.4%	4,977,212.10	9.1%	450,772	10%	5,723,106.90	10.4%	745,895	15%	5,940,946	10.8%	217,839	4%	6,230,678	9.9%	289,732	6%
TOTAL PATRIMONIO	38,854,253		37,958,775		-895,478	-2%	38,403,997		445,222	1%	40,017,363		1,613,366	4%	41,973,033		1,955,670	5%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	53,729,245	100%	54,923,203	100%	1,193,958	2%	56,569,211	100%	1,646,008	3%	59,533,903	100%	2,964,692	5%	63,120,000	100%	3,586,097	7%

Nota: en la tabla 3.12. Podemos observar que en los estados financieros se puede apreciar la situación financiera del 2013 sin planeación estratégica hasta 2017 con planeación estratégica.

Tabla 3.13

Análisis descriptivo del estado de situación financiera año 2013 hasta 2017. antes y después de la elaboración de la planeación estratégica.

Al realizar el análisis de las partidas del estado de situación financiera, se observó en primer lugar que la partida efectivo y equivalente de efectivo tuvo un aumento de 150,008, entre 2013 al año 2014, se dio en pequeña cantidad en el cual fue el primer año de aplicación del plan estratégico, pero para el siguiente periodo del 2015 disminuyó logrando una variación de efectivo de 130 007 esta disminución se debió a que en este periodo se empezó a invertir y gastar en la siembra de activos biológicos como nuevas plantaciones de uva, compra de material orgánico fertilizantes, etc. Para los dos siguientes años, hasta lo que respecta al 2017 el efectivo aumento en un 370 680 no fue tan abrupto respecto a los años anteriores por temas de índole natural como el fenómeno del niño donde se tuvo que hacer varios gastos para conservar los sembríos. Respecto a cuentas por cobrar sufrió pequeñas variaciones entre los años 2013 y 2016 para el año 2017 se incrementó en 1 162 766 por varios criterios debido a la masificación de clientes por el aumento de las ventas pero se mantuvo al crédito por temas de acuerdos en el mercado, los inventarios variaron en un 504,855 que representa un 5% al año anterior ya que se logró ampliar su almacén y se logró adquirir más materia prima para poder abastecer la producción además que la misma producción aumento y el vino en grandes cantidades se puso a reposar, y la uva se mantuvo en almacén esperando un buen precio en el mercado y para los siguientes años el inventario fue disminuyendo para el 2016 había una variación; 326 900 y al 2017 se llegó con una variación de 121 511, porque se fue vendiendo y utilizando todo lo que en un antiguo periodo estuvo en stock; respecto a los activos biológicos han ido creciendo en el 2014 hubo una variación en 708,529 la cual para el siguiente periodo aumento en 1,169,718 fue la etapa donde más se aprovechó el sembrío, en los siguientes periodos igual hubo una variación positiva pero ya de solo 247 212; los aumentos se debieron a que se han ampliado las hectáreas de sembrío de uva para la venta y elaboración de vino, en lo que respecta a inmueble maquinaria y equipo al año 2014 varió en 10,244,870 ya que se implementó con nuevas maquinarias para el buen cultivo y sembrío de uva; para los siguientes periodos se observa en el estado de situación financiera en un movimiento constante con una variación entre 1% a 7% durante la aplicación del plan estratégico a la asociación, los IME han

aumentado en términos monetarios respecto al total de activo por lo que se ha implementado la innovación tecnológica para lograr una producción más eficiente y moderna. En las cuentas por pagar han ido aumentando mostrando una variación relativa de 15% en los tres periodos de aplicación del plan estratégico ya para el 2017 se mostró una variación relativa de 26% debido a que se empezó a invertir en aquello que mejore el producto para que cumpla con los estándares de calidad además de haber una mayor producción se requería endeudarse de más materiales y realizar acuerdos para pagar en otro rubro importante para la asociación es la cuentas por pagar asociados donde se vio un aumento en temas monetarios año a años analizado, pese a que en términos porcentuales se mantiene constante respecto al total del activo y pasivo de la asociación, la utilidad al término del periodo 2017 fue de 6 230 678 donde fue el último año(ciclo) de aplicación del plan estratégico donde hubo una variación relativa de 6 % respecto al año anterior, donde se aprecia un progresivo aumento y desarrollo económico.

Todos estos aumentos en las respectivas cuentas mencionadas han sido beneficiosos para el crecimiento de la asociación esto es porque en el tiempo que lleva la aplicación del plan estratégico ha habido mejoras respecto al 2013 donde la asociación trabajaba a la deriva y no contaba con su respectivo plan estratégico.

Nota: en la tabla 3.13 Después del análisis de los estados financieros mediante indicadores podemos observar las diferentes variaciones que la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas incurrió en los años 2013 hasta 2017.

Tabla 3.14

Estado de resultados al 31 de diciembre año 2013 sin planeación estratégica hasta año 2017 con planeación estratégica con respecto a la asociación.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013-2017																		
(Expresado en Nuevos Soles)																		
	ANÁLISIS HORIZONTAL				ANÁLISIS HORIZONTAL				ANÁLISIS HORIZONTAL				ANÁLISIS HORIZONTAL					
	2013	%	2014	%	Variación Absoluta	Variación Relativa	2015	%	Variación Absoluta	Variación Relativa	2016	%	Variación Absoluta	Variación Relativa	2017	%	Variación Absoluta	Variación Relativa
Ventas	67,773,410	100%	68,534,677	100%	761,267	1%	69,256,239	100%	721,562	1%	69,986,142	100%	729,903	1%	70,636,309	100%	650,167	1%
Costo De Ventas	- 43,250,477	-64%	- 43,005,150	-63%	245,327	-1%	- 42,900,787	-62%	104,363	0%	- 42,850,477	-61%	50,310	0%	- 42,710,066	-60%	140,411	0%
Utilidad Bruta	<u>24,522,933</u>	<u>36%</u>	<u>25,529,527</u>	<u>37%</u>	<u>1,006,594</u>	<u>4%</u>	<u>26,355,452</u>	<u>38%</u>	<u>825,925</u>	<u>3%</u>	<u>27,135,665</u>	<u>39%</u>	<u>780,213</u>	<u>3%</u>	<u>27,926,243</u>	<u>40%</u>	<u>790,578</u>	<u>3%</u>
Gastos Operativos																		
Gastos Administración	- 4,208,741	-6%	- 4,188,700	-6%	20,041	0%	- 3,900,634	-6%	288,066	-7%	- 4,122,698	-6%	- 222,064	6%	- 2,646,789	-4%	1,475,909	-36%
Gastos De Ventas	- 14,635,833	-22%	- 14,867,699	-22%	- 231,866	2%	- 14,900,879	-22%	- 33,180	0%	- 15,001,324	-21%	- 100,445	1%	- 16,546,981	-23%	- 1,545,657	10%
UTILIDAD OPERATIVA	<u>5,678,359</u>	<u>8%</u>	<u>6,473,128</u>	<u>9%</u>	<u>794,769</u>	<u>14%</u>	<u>7,553,939</u>	<u>11%</u>	<u>1,080,811</u>	<u>17%</u>	<u>8,011,643</u>	<u>11%</u>	<u>457,704</u>	<u>6%</u>	<u>8,732,473</u>	<u>12%</u>	<u>720,830</u>	<u>9%</u>
Otros Ingresos.	74,669	0%	65,765	0%	- 8,904	-12%	65,327	0%	- 438	-1%	55,634	0%	- 9,693	-15%	72,076	0%	16,442	30%
Ingresos Extraordinarios	8,000	0%	7,800	0%	- 200	-3%	6,000	0%	- 1,800	-23%	6,834	0%	834	14%	7,657	0%	823	12%
Gastos Financieros	7,657	0%	6,546	0%	- 1,111	-15%	6,357	0%	- 189	-3%	6,373	0%	16	0%	8,876	0%	2,503	39%
Participación En Ganancia De Asociadas	25,765	0%	26,435	0%	670	3%	22,534	0%	- 3,901	-15%	34,876	0%	12,342	55%	26,984	0%	- 7,892	-23%
Diferencia De Cambio	687,207	1%	543,721	1%			534,424	1%		0%	384,452	1%		0%	70,654	0%	- 313,798	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	<u>6,466,343</u>	<u>10%</u>	<u>7,110,303</u>	<u>10%</u>	<u>643,960</u>	<u>10%</u>	<u>8,175,867</u>	<u>12%</u>	<u>1,065,564</u>	<u>15%</u>	<u>8,487,066</u>	<u>12%</u>	<u>311,199</u>	<u>4%</u>	<u>8,900,968</u>	<u>13%</u>	<u>413,902</u>	<u>5%</u>
Renta	1,939,903	3%	2,133,091	3%	193,188	10%	2,452,760	4%	319,669	15%	2,546,120	4%	93,360	4%	2,670,290	4%	124,171	5%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>4,526,440</u>	<u>7%</u>	<u>4,977,212</u>	<u>7%</u>	<u>450,772</u>	<u>10%</u>	<u>5,723,107</u>	<u>8%</u>	<u>745,895</u>	<u>15%</u>	<u>5,940,946</u>	<u>8%</u>	<u>217,839</u>	<u>4%</u>	<u>6,230,678</u>	<u>9%</u>	<u>289,731</u>	<u>5%</u>

Nota: en la tabla 3.14 podemos observar las disminuciones y aumentos lo que se representan en porcentajes de la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícola- Cascas.

Tabla 3.15

Análisis descriptivo del estado de resultado del periodo 2013 hasta 2017 antes y después de la planeación estratégica

Al analizar el estado de resultado se logra apreciar crecimiento ligero respecto a los años evaluados hacia el 2014 hubo una variación de 761,267 que para el año 2015 logra variar en un 721,562, para el año 2016 se logra seguir en la escala de aumento ya para el 2017 bajo variando en un 650 167 y las ventas tuvieron una variación relativa constante de 1 %, el costo de ventas ha ido disminuyendo desde el 2013 donde aún no se contaba con el PE, por ejemplo en el 2013 el costo de ventas ascendió a 43,250,477 y hasta el último periodo evaluado 2017, disminuyo 42,710,066, se ve reflejado los diversos procesos realizados como reducir el uso de químicos que malograba los productos y aumentaba el costo de los productos, los gastos de ventas han sufrido una notable aumento en 2014 hubo una variación de 231,866, comparando con el 2017 en el cual la variación aumento en 1,545,657 esto se ve reflejado gracias a que se ha incrementado los mercados tanto nacionales como extranjeros creando acuerdos de comercio, además del elevado costo de estándares de calidad; la utilidad de la asociación respecto al 2017 ascendió a 6 230 678 que representa un 9% de las ventas del periodo, dicha utilidad ha venido en aumento respecto al 2013, 2014, 2015 y 2016 donde se hubo una variación relativa de 5% en el último periodo se nota que los diferentes mecanismo de apoyo de la gerencia de economía implantados en el plan estratégico han ido dando resultados y complementado el desarrollo de la asociación, ya que contando con un plan estratégico se tiene una visión y un plan de trabajo que permite tener las coordenadas de desarrollo que permitan a la asociación ubicarse como uno de los mejores proveedores de uva y vino para el mercado.

Nota: en la tabla 3.15 Después del análisis de los estados financieros se aprecia las variaciones porcentuales que la Asociación tuvo al 31 diciembre del 2013 sin planeación estratégica hasta el 31 de diciembre del 2017 con planeación estratégica

Tabla 3.16

Análisis de ratios de la Asociación de los años 2013 hasta 2017, antes y después de la elaboración y aplicación del plan estratégico.

ITEM	RATIOS	2013	2014	2015	2016	2017	COMENTARIO
Solvencia	Endeudamiento Patrimonial	38%	45%	47%	49%	50%	Según el análisis efectuado se logra ver que en el 2013 se logró un 38% de compromiso para poder hacer frente a sus acreedores, el cual fue aumentando en los cuatro años en los que se aplicó el plan estratégico, hasta llegar un 50% en el 2017 esto quiere decir que la empresa tiene debilidades por mejorar ya que esto comprueba que la asociación no logra mantenerse firme para hacer frente a sus deudas con recursos propios, esto porque del total de activo corriente la mayor cantidad se encuentra en bienes como los biológicos(sembríos) e inventarios.
Liquidez	Capital de trabajo	11, 357 519	11,156116	11,745264	12,109434	13, 229 930	La asociación de productores y exportadores vitivinícolas en el 2013 muestra un capital de trabajo de 11 357 519 y se nota que el año 2014 hubo una disminución de 201 403 por el tema que se estaba adaptando al plan estratégico, respecto a los siguientes tres años de aplicación de PE hubo un constante aumento esto debido a que los activos biológicos aumentaron, además de los inventarios donde la cantidad de vino en reposo había aumentado las relaciones comerciales con terceros aumentaron permitiendo un mayor ingreso de fondos.

	Liquidez absoluta	1.90	1.77	1.77	1.74	1.77	Al analizar este ratio se ve que la empresa se encuentra en un margen aceptable sobre la liquidez podemos observar que en el 2014 la asociación obtuvo un ratio de liquidez general de 1.77, lo que quiere decir que por cada sol de deuda la empresa cuenta con 1.77 para hacer frente a las obligaciones de corto plazo, el cual se mantiene constante en los siguientes periodos.
Rentabilidad	Rentabilidad de ventas netas	36%	37%	38%	39%	40%	La asociación en el año 2013 logro un 36 % de eficiencia en las operaciones realizadas, para los siguientes años tuvo un incremento constante, que hasta el año 2017 este porcentaje aumento en un 40 %, es decir que la empresa por cada 1 vendido tuvo una utilidad operativa de 0.4 céntimos.
Gestión	Cuentas por cobrar	1.88	1.83	1.92	1.94	1.72	La empresa analiza mediante los ratios de gestión la rotación de cuentas por cobrar e inventarios durante los 4 años luego de implantada la planeación estratégica.
	Inventarios	4.31	4.08	3.93	3.81	3.76	

Nota: en la tabla 3.16. En este cuadro se puede observar los cambios obtenidos de la Asociación usando la planeación estratégica de la municipalidad provincial Gran Chimú respecto a la Asociación.

Tabla 3.17 *Comentario del cuadro de ratios de la Asociación de productores y exportadores vitivinícolas Cascas.*

Al hacer el análisis a los estados financieros a la asociación de productores y exportadores vitivinícolas hemos visto variaciones a favor y en contra de la asociación por ejemplo tuvo un aumento en el aspecto de hacer frente a sus deudas de un 38% aumento a 50% está en equilibrio pero al aumentar sus actividades se endeudo en mayor cantidad lo cual este porcentaje debe disminuir , tuvo un aumento en el capital de trabajo lo que significa que sus relaciones con terceros ha sido buena en tanto a sus ventas logro un margen de utilidad bruta de 0.4 céntimos por cada sol de venta, respecto al 2013 que obtuvo 36% y no se contaba con planeación estratégica lo que se logra detallar en este análisis es que la asociación ha tenido buenos y malos movimientos debido a que las bases de su plan estratégico le han servido como guía en la realización de sus actividades pero aun cuenta con ciertas debilidades por mejorar.

Nota: En el cuadro 3.17 se observa las variaciones obtenidas en el año 2013 sin Planeación estratégica hasta el año 2017 con Planeación estratégica

Comentario al determinar la rentabilidad de la Asociación después de la Aplicación de la Planeación Estratégica de la municipalidad Provincial Gran Chimú respecto a la Asociación:

Según el análisis efectuado se ve que la planeación estratégica fue base fundamental en la mejora de la situación de la asociación puesto que se vio aumento en las ventas en su rentabilidad de 0.4 en el aumento de la utilidad de 1 704 238 respecto del 2017 al 2013 años de margen de aplicación del plan estratégico y todo esto enmarcado en el desarrollo y aplicación de una planeación estratégica que guie los rumbos de las actividades a desarrollar durante el todo el tiempo desde que se implanto la planeación estratégica a la asociación de productores y exportadores vitivinícolas de cascás.

3.10 Determinación de la contribución que tiene la Planeación Estratégica en la situación financiera de la Asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascás-2017

Para desarrollar el segundo objetivo específico, se utilizó el análisis documental, la cual nos permitió identificar la contribución que tiene la planificación estratégica en la asociación.

Tabla 3.18

Impacto que tiene la Planeación Estratégica en la situación económica de la Asociación de productores y exportadores vitivinícolas

Situación económica de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas sin planeación estratégica	Situación económica de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas con planeación estratégica
Sin planeación estratégica la asociación obtuvo una rentabilidad de 36% dedicando sus actividades sin una base de plan de trabajo.	Cuando ya se aplicó la planeación estratégica a la asociación se obtuvo un aumento en la rentabilidad de 40% año margen del PE siendo muy útil la aplicación de este plan estratégico que orientó a buenos resultados.
En tanto a su capital de trabajo se mantenía en un 11 357 319 sin un plan estratégico que es base en una organización.	Luego de seguir los lineamientos de la planeación estratégica el primer año se vio una pequeña disminución debido a la adaptación de la asociación al nuevo plan estratégico, para los años siguientes se logra incrementar siguiendo los lineamientos del plan de trabajo.
El efectivo de la asociación se mantenía en un 500035 mientras que sus cuentas por pagar ascendían en 10657900 las actividades aún se estaban volviendo complejas pero no contaban con un lineamiento o guía para hacer las cosas bien.	Cuando la asociación puso en práctica todo lo normado en el plan estratégico la asociación tuvo un aumento de efectivo en 1540738 casi dos veces más de lo que se tenía en el 2013 sin el plan estratégico, mientras tanto las cuentas por pagar ascendieron a 14879564 porque hubo un aumento en los pedidos de mercado.

Nota: *en la tabla 3.18, muestra el impacto de la situación económica de la asociación antes y después de la aplicación de la Planeación estratégica de la municipalidad Gran Chimú respecto a la Asociación.*

3.4 Propuesta de mejora en la planificación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú orientada a la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas

Para desarrollar el tercer objetivo específico, se utilizó el análisis documental, la cual nos permitió proponer mejoras en la planificación estratégica.

Tabla 3.19

Propuesta de mejora en la planificación estratégica

Con los análisis y verificaciones efectuadas se determinó que se debe mejorar el actual plan estratégico con el que cuenta la asociación, pese a que ha habido buenos resultados en la asociación y un notable crecimiento económico, se debe mejorar los diversos aspectos del plan estratégico como.

Aumentar el número de objetivos y que estén enmarcados a disminuir las debilidades con los que aun cuenta la asociación.

Implementar las estrategias y relacionarlas con los objetivos para que haya un trabajo correlativo.

Los planes deben mejorarse en aspectos como la mejora de los aspectos internos de la asociación

Nota: en la tabla 3.19 cuadro de propuestas de mejoras en la planificación estratégica a la Asociación.

Comentario de la propuesta de medidas correctivas:

El plan de mejora servirá como guía e instrumento de ayuda a la siguiente gestión quien se encargará de implantar mejorar de este plan estratégico y acabar con las debilidades con las que cuenta, y de esta manera se vaya mejorando la situación de la empresa y eso se vea reflejado en las distintas actividades que realiza.

3.5 Contrastación de Hipótesis

La planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú contribuye adecuadamente en la situación financiera de la Asociación De Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas 2017

El objetivo específico número uno según la tabla 3.1 en la entrevista realizada al gerente de desarrollo económico quien se encarga de ver los temas relacionados a la Asociación de productores y exportadores vitivinícolas 2017; se pudo verificar que el Gerente logra describir de manera general el Plan Estratégico, pero hay una necesidad de actualizar el plan estratégicos. Y en las tablas 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7, 3.8, 3.9, 3.10 y 3.11 se logra especificar el desarrollo del plan estratégico que se refiere al número de objetivos, estrategias, metas y planes que se desarrolló para lograr el crecimiento de la asociación lográndose especificar diversas capacitaciones, expansión de mercados, participación en ferias y adquisición de nuevas tecnologías siendo un impacto positivo la aplicación del plan estratégico.

El objetivo específico numero dos según las tablas 3.12 ,3.13, 3.14 y 3.15, al analizar los estados financieros y ratios desde el 2013 donde no se contaba con el plan estratégico hasta los años 2014, 2015, 2016, 2017 donde se aplicó la Planeación Estratégica lo cual indica que se incrementó los activos biológicos debido a la expansión en los sembríos de uva, la cuenta de inventarios aumento en los años de evaluación llegando al 2017 con un monto de 11, 356,011, debido al aumento de la producción y mayor requerimiento de materias. Las ventas al 2017 ascendieron a un total de 70, 636,309 con una utilidad neta de 6, 230,678 esto se debe a que se hizo una buena gestión, expandiendo los mercados para nuevos acuerdos comerciales. El endeudamiento patrimonial fue en aumento 2013 se logró un 38% de compromiso para poder hacer frente a sus acreedores, el cual fue aumentando en los cuatro años en los que se aplicó el plan estratégico, hasta llegar un 50% en el 2017 por lo que no logra mantenerse firme para hacer frente a sus deudas con recursos propios, esto porque del total de activo corriente la mayor cantidad se encuentra en bienes como los biológicos (sembríos) e inventarios. Obtuvo una ratio de liquidez general de 1.77, lo que quiere decir que por cada sol de deuda la empresa cuenta con 1.77 para hacer frente a las obligaciones de corto plazo, año 2017 este porcentaje aumento en un 40 %, es

decir que la empresa por cada 1 vendido tuvo una utilidad operativa de 0.4 céntimos.

La hipótesis planteada es aceptada, porque la Planeación Estratégica tuvo una contribución eficiente en la situación financiera de la Asociación de Productores y Exportadores vitivinícolas cascás-2017, debido a que se mejoró la situación financiera de la asociación, lográndose nuevos acuerdos comerciales, implementación tecnológica, capacitación a los agricultores.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El presente estudio es una investigación no experimental sobre la planeación estratégica y su contribución en la situación financiera de La Asociación de Productores y Exportadores vitivinícolas de Cascas, de acuerdo con los resultados obtenidos mediante los instrumentos aplicados a la población y muestra de la investigación; se ha encontrado los siguientes puntos importantes. Se entrevistó al gerente de Desarrollo Económico encargado de supervisar el funcionamiento de La Asociación de Productores y Exportadores vitivinícolas de Cascas, producto de la entrevista se pudo determinar que la municipalidad cuenta con un plan estratégico dirigido a la asociación, el cual aporta a la mejora de la situación financiera y así mismo se pudo identificar algunos problemas durante la puesta en marcha del plan estratégico; como la ausencia de actualización y mejoras dirigidas al crecimiento económico y financiera de la Asociación; es por ello que se propuso una mejora al plan estratégico existente con nuevas alternativas que van de acuerdo al escenario en el que se encuentra la asociación.

En concordancia con lo establecido en la presente investigación se procede a elaborar un análisis de la situación financiera de La Asociación de Productores y Exportadores vitivinícolas de Cascas periodo 2014-2017, siendo los principales hechos significativos, en el periodo mencionado el efectivo de la asociación ha aumentado en S/1'040,713.00, desde el primer año con un crecimiento porcentual promedio del 24% anual; respecto a las ventas se obtuvo una rentabilidad en promedio de 38.5% anual, obteniendo una utilidad operativa de S/0.38 céntimos por cada S/1.00 vendido reflejado en la Tabla N° 3.8, estos resultados fueron obtenidos gracias a la aplicación de la planeación estratégica de la municipalidad respecto a la asociación.

Estos datos son semejantes a los reportados por Baca, Chávez, Collantes y Mora (2017), quien en su Tesis titulada "Planeamiento Estratégico del Sector Industrial de la Caña de Azúcar en Perú en el 2017" concluyó que el sector industrial de la caña de azúcar en el Perú retomara el protagonismo en el mercado global, gracias a la aplicación del planeamiento estratégico se permite proponer las principales estrategias. Además que la utilización de la metodología del planeamiento

estratégico permite identificar el mejor camino para conseguir los objetivos trazados y obtener un crecimiento financiero y económico.

Así mismo Alessio (2014), señala que la planeación estratégica es la proyección mediante acciones para la realización de determinados logros, los cuales implican una serie de pasos previos que permitan llevar con éxito los objetivos planteados; por otro lado es necesario mencionar que la planeación estratégica contribuye al desarrollo de las distintas actividades que una empresa planifica los cuales aportan al crecimiento económico y financiero de la empresa.

Esto se encuentra relacionado debido a que se menciona que una empresa puede tomar el protagonismo en el mercado aplicando un plan estratégico y esto ayudara a incrementar y mejorar la situación financiera y de esta manera tenga un mejor rendimiento; tal y como lo demuestra los resultados del debido análisis de la situación financiera de La Asociación de Productores y Exportadores vitivinícolas de Cascas, luego de haber aplicado su plan estratégico el cual tuvo como resultado que incremento satisfactoriamente para todo el periodo establecido.

También estos resultados tienen relación con los reportados por Palomino, Esquivel y Espinoza (2016), quienes en su Tesis “Planeamiento Estratégico de La Empresa Agroexportadora Global Fruits SAC 2016”, concluyen que diseñar un plan estratégico de Global Fruits SAC contribuye con el desarrollo de la cadena agroexportadora del país y permite crecimientos sostenibles de la compañía, es por ello que se recomienda la aplicación del planeamiento estratégico para poder incrementar el mercado internacional y la fidelización de sus clientes y abastecedores.

Esto tiene la debida relación ya que en la asociación se aplicó la planeación estratégica y se obtuvo una situación financiera favorables en el periodo de aplicación; en comparación cuando no aplicaba planeación estratégica es por ello que se puede decir que contribuye favorablemente en la situación financiera.

CONCLUSIONES

V. CONCLUSIONES

La planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú dirigida a la asociación ha contribuido adecuadamente a la situación financiera de esta, ya que luego de haber sido aplicada la asociación empezó a ver resultados positivos como es la rentabilidad de ventas que fue aumentando en 1 % anual, el cual llegó a un 40 %, hubo un aumento de la utilidad de 1 704 238 respecto del 2017 al 2013 años de margen de aplicación del plan estratégico, además de haber aumentado los activos biológicos alcanzando al 2017 un total de 6 555 642 los cuales son vitales que aumenten porque al haber mayor sembrío habrá mayor producción, pero a pesar de eso necesitando mejoras de actualización para constantes ,mejoras.

Se concluyó que la Municipalidad Provincial Gran Chimú cuenta con un plan estratégico el cual en uno de sus objetivos describe y se direcciona el apoyo a la Asociación Productora Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas, el cual detalla que se debe priorizar el sector vitivinícola de la Provincia como fuente principal de su economía local con la elaboración de un plan estratégico para poder ser desarrollada en conjunto con la Asociación mediante planes, metas y estrategias a realizar.

Se determinó que mediante la realización de los programas designados a desarrollar las estrategias y objetivos del plan estratégico, se obtuvo resultados positivos ya que se logró capacitar a los agricultores en temas específicos para la producción de uva y vino, además de ubicar buenas cifras de ventas en la participación en las ferias de uva y vino, además de haber desarrollado la estrategia de mejorar los sistemas de riego para disminuir costos, también lograr crear accesos de vías para facilitar el transporte de la uva y vino, logrando entre otros puntos la buena participación de los mercados internos y externos teniendo así una buena aplicación del plan estratégico.

Se pudo concluir que la situación financiera de la Asociación tuvo efectos positivos como el aumento en el capital de trabajo que al 2017 asciende en 13 229 930, los cuales se encuentran la mayor cantidad en inventarios y activos biológicos, tuvo una liquidez absoluta en promedio de 1.77 lo cual le permitió hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, las ventas aumentaron obteniendo en el 2017, 70 636 309 superando los años anteriores, de esta manera se ve que la situación financiera de la asociación ha ido mejorando cada periodo.

RECOMENDACIONES

VI. RECOMENDACIONES

Se recomienda a la municipalidad y a la asociación seguir trabajando con la aplicación de un plan estratégico para sus actividades ya que contribuye adecuadamente a la situación financiera de la asociación.

Se recomienda compartir el plan estratégico con todas las personas que conforman la asociación para que de esta manera tengan conocimiento del porqué de las actividades que se realiza en beneficio de la asociación.

Se recomienda aumentar la rentabilidad de la asociación mediante la mejora de la situación financiera de la empresa, mediante la apertura de nuevos mercados disminución de los costos, capacitación de cultivo etc.

Se recomienda a la Asociación implementar periódicamente la planeación estratégica para que este de acorde a las actualizaciones normativas tanto externas como internas en la asociación, y el trabajo sea más eficaz y eficiente para lograr el crecimiento económico.

PROPUESTA

VII. PROPUESTA

Proponer mejoras en la planeación estratégica dirigida a la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas- 2017

I. PROPUESTA:

Se propone para la asociación una planeación estratégica lo cual ayudara a que tenga mejores resultados en la aplicación eficiente de los objetivos, estrategias, planeas para de esa manera alcanzar las metas propuestas. Lo cual comprenderá la implementación en la visión, misión, objetivos estratégicos, estrategias y planes de acción.

Estructura

Para la asociación un planeación estratégica que enmarque las principales necesidades que se deben fortalecer, en el cual se detallaran todos los objetivos estratégicos que se desean alcanzar, acompañado de todas las estrategias que ayudaran a la realización de los mismos, mediante todos la implementación de programas de acción.

Fundamentación de la Propuesta

Factibilidad económica

Para que se lleve a cabo la planeación estratégica de la asociación, se tiene el visto bueno del gerente de la asociación, debido a que no se presentan obstáculos para diseñarla.

Factibilidad Técnica

No existe inconveniente, debido a que la propuesta a realizar se desarrollara teniendo en cuenta las necesidades principales de la asociación con la finalidad de maximizar los resultados económicos-financieros.

Factibilidad Operativa

La implementación de la planeación estratégica en la asociación tiene un diseño que permite la participación directa de la misma, en la cual cubrirá con las necesidades específicas, lo cual ayudara a que haya un monitoreo constante a los logros a alcanzar respecto de cada objetivo que se desea alcanzar y el cumplimiento del desarrollo de cada estrategia acompañada de su programación a desarrollarse para alcanzar las metas propuestas.

Factibilidad Social

Si las asociaciones que se formalizan optaran por diseñar su planificación estratégica, se favorecerían enormemente, quien más que ellas para saber de sus necesidades y querer fortalecerlas.

OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

Objetivo General

Realizar la planeación estratégica para la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas, el mismo que ayudara a todos los integrantes agricultores a manejar su participación y colaboración para mejorar la situación económica de la misma.

Objetivos específicos

1. Identificar y definir la visión, misión y valores para la asociación.
2. Formular los objetivos y estrategias.
3. Diseñar planes de acción que ayuden al cumplimiento de los objetivos y estratégicas.

PROPUESTA DE VISIÓN, MISIÓN Y VALORES ESTRATEGICOS

Visión:

Que la asociación se posicione en forma sostenible entre las mas destacadas del pais, alcanzando ventas por encima del 70% respecto del año anterior, participe con un 20% de volumen en las exportaciones y logre la valoración y el reconocimiento de los consumidores.

Misión:

La asociación de productores y exportadores vitivinícolas será un proveedor altamente competitivo, su vinos y su uva de mesa responderan siempre a las necesidades de los consumidores, y seran valorados e identificados por su calidad altamente consistente, su diversidad y su naturalidad.

Valores estrategicos

- Una gestión eficiente de la calidad y seguridad alimentaria como eje transversal de cada proceso.
- El respeto por los procesos tradicionales sin dejar de lado las nuevas tecnologías.
- Búsqueda de la singularidad y la innovación, desde el esfuerzo, el sacrificio, la exigencia y la humildad.
- El compromiso y la satisfacción mutua con sus empleados (motivación-implicación), proveedores (responsabilidad), clientes (atención), socios (compromiso-participación) y entorno (generando valor).

PROPUESTA DE OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCIÓN CON RESULTADOS EN GESTIÓN

OBJETIVOS	ESTRATEGICAS	ACCIONES ESTRATEGICAS
<p>Posicionamiento de grandes vinos y uvas de mesa varietales en los mercados nacionales, se propone ganar y sostener una fuerte participación de ventas de vinos y uva de mesa en el ámbito de expansión internacional</p>	<p>Crear y consolidar la identidad y la imagen “CASCAS VITIVINICOLA”</p>	<p>Promocionar los vinos y uvas de mesa, en precios medio altos y altos asociandolos a los iconos culturales de Cascas.</p> <p>Disponer de un portafolio variado de vinos varietales y con calidad altamente consistente en precios intermedios Desarrollar el enoturismo</p> <p>Comunicar la singularidad en las zonas de toda la libertad en miras de expansión nacional e internacional. Promover la participación en las ferias locales y nacionales en las cuales se comunique el concepto “CASCAS-VITIVINICOLA”</p>
	<p>Responder a las aspiraciones y necesidades de los consumidores en cada mercado y segmento.</p>	<p>Poner en Marcha mecanismos de autocontrol colectivo e la calidad de los vinos y de la uva de mesa en la comercialización de los mismos con defectos.</p> <p>Monitorear las necesidades de los distintos segmentos de consumidores.</p> <p>Aumentar la potencia en aromática de los vinos, y en uva de mesa el cumplimiento con los estándares de calidad que SENASA exige.</p> <p>Adecuar la presentación y el segmento a los consumidores que conforman los segmentos objetivos.</p>

Desarrollo del mercado internacional y reimpulso del mercado peruano de vinos y uva de mesa: se propone penetrar el mercado de Ecuador y Colombia uva de mesa altamente certificados y reimpulsar el consumo nacional de vinos básicos.	Lograr y mantener mejores acuerdos nacionales e internacionales	Fortalecer la asociación con un plan de integración y participación Diseñar políticas y acuerdos comerciales Programa de participación de empresas del extranjero para fomentar la cooperación e inversión internacional
	Construir un proceso colectivo de integración y articulación que reorganice a la asociación.	Agilizar la tramitación para exportar Mantener una red de demanda y respuesta entre los sectores, de cultivo , producción, comercialización y servicios anexos. Aumentar la consistencia cualitativa mediante acuerdos sobre la base de la calidad a exportar Elaborar y generar consenso en torno a un proyecto que oriente y facilite la inversión requerida para alcanzar los objetivos estratégicos.
	Construir un proceso colectivo de innovación tecnológico-productiva	Definir la calidad y afianzar el estilo de los vinos y uva de mesa en los distintos segmentos. Extender los avances tecnológicos a todos los agricultores que conforman la asociación. Adoptar masivamente las certificaciones de calidad de procesos y de control de puntos críticos. Generar y transferir tecnología necesaria para lograr productos de calidad y sin defectos.

		Definir políticas y normas y favorecer la adopción de prácticas saludables que permitan caracterizar la producción como natural y respetuosa del medio ambiente. Capacitar a los trabajadores para la adopción de la tecnología.
Apoyar el desarrollo de pequeños y nuevos productores de uva para integrarlos en el negocio vitivinícola.	Construir un proceso colectivo de integración y articulación que reorganice a la asociación.	<p>Implementar programas asociativos y de integración horizontal y vertical.</p> <p>Diseñar y promover mecanismos crediticios, impositivos y legales que incentiven la integración.</p> <p>Diseñar y apoyar mecanismos de diversificación y/o reconversión de pequeños productores integrados buscando rentabilidad y sostenibilidad.</p> <p>Transformar a los productores integrados en focos del desarrollo agrícola local.</p> <p>Mejorar y consolidar la organización, los roles y la representatividad</p>
	Construir un proceso colectivo de innovación tecnológico-productiva	<p>Contar con tecnología productiva y de gestión óptima para pequeños productores de uvas destinadas a vino.</p> <p>Capacitar al sector primario integrado en aspectos productivos, organizativos y de gestión.</p>

PROPUESTA PLAN ESTRATEGICO CON RESULTADOS FINANCIEROS

INTERESES ORGANIZACIONALES		OLP1	OLP2	OLP3	PRINCIPIOS CARDINALES				
1	Mejorar la calidad del vino y de la uva de mesa respecto de los asociaciones que hay en el país	En el 2023 la asociación vitivinícola facturará S/....	En el 2013 la asociación vitivinícola obtendrá una rentabilidad sobre recursos propios de.... %	En el 2023 la asociación generará Puestos de empleo directo.	1	Influencia de terceras partes			
2	Industrializar procesos de producción				2	Lazos pasados y presentes			
3	Reconocimiento de marca a nivel nacional e internacional				3	Contrabalancee de los intereses			
4	Incrementar la rentabilidad				4	Conversación de los enemigos			
ESTRATEGIAS ESPECIFICAS						POLITICA	VALORES		
E1	Elaborar productos Premium para el mercado interno y externo	X	X	X	P1,P 2,P3, P5,P 6,P9	P1	Promover la innovación, desarrollo y tecnología	1	Liderazgo
E2	Vender nuevas marcas Premium para el mercado local e internacional	X	X	X	P1,P 2,P3, P5,P 6,P9	P2	Promover la satisfacción de la necesidad del cliente interno y externo	2	Calidad total

E3	Incrementar el precio de venta basado en la relación calidad-producto	X	X	X	P1,P 2,P6	P3	Fomentar la inversión privada	3	Innovación y apertura al cambio
E4	Penetrar en el mercado Internacional	X	X	X	P3,P 4,P5, P5,P 7,P9	P4	Promover el desarrollo social y la sostenibilidad empresarial	4	Orgullo e identidad nacional
E5	Incrementar los integrantes de la asociación vitivinícola para promover a los pequeños productores y la formalización y el acceso al financiamiento	X	X	X	P2,P 3,P4, P5,P 6,P8, P9	P5	Fomentar y reconocer constantemente la búsqueda de la mejora continua	5	Desarrollo humano e intercultural
E6	Invertir en tecnología y capacitación para mejorar la calidad del producto	X	X	X	P1,P 5,P6, P8,P 9	P6	Fomentar el crecimiento profesional y empleabilidad	6	Preocupación por el medio ambiente
E7	Crear identidad propia del vino peruano y de la uva de mesa de calidad basada en nuestra gastronomía, cultura	X	X	X	P1,P 5,P6, P7,P 8,P9	P7	Prevenir el impacto ambiental	7	Rentabilidad

	y tradición (Marca Cascas) incrementando el consumo per cápita interno								
E8	Aplicar tecnologías vanguardistas para mejorar la calidad de los procesos de cultivo y los productivos.	X	X	X	P1,P5,P6,P8,P9	P8	Promover la seguridad y la salud en el trabajo	8	Desarrollo tecnológico
E9	Establecer alianzas estratégicas con distribuidores locales e internacionales	X	X	X	P3,P4,P5,P6,P8,P9	P9	Cumplir con los requisitos legales vigentes y otros requisitos		
E10	Crear alianzas estratégicas con universidades para formar y retener la mejor talento, incrementando la empleabilidad	X	X	X	P3,P4,P5,P6,P8,P9				
E11	Estandarizar y certifica la calidad de acuerdo a los estándares internacionales para	X	X	X	P2,P2,P3,P5,P7,P8,P9				

	incrementar la competitividad (ISOS9)								
TABLERO DE CONTROL		OCP1.1	OCP2.1	OCP3.1	CODIGO DE ÉTICA				
Perspectiva FINANCIERA		En el 2019 se facturará un total de S/, representando un crecimiento promedio de 30% interanual	En el 20.. Se lograra un ROE del ..%	En el 20.. Se generara Puestos directos	1	Cumplir con ofrecer un producto de alta calidad			
OCP 2.1	RATIO ROE				2	Rechazar todo acto de colusión			
OCP 2.2	RATIO ROE				3	Conducta honesta e íntegra			
OCP 2.3	AHORROS EN DOLARES	OCP1.2	OCP2.2	OCP3.2	4	Sostenibilidad y medio ambiente			
OCP 2.4	MARGEN SOBRE LAS VENTAS	En el 2019 se facturará un total de S/, representando un crecimiento promedio de 25% interanual	En el 20.. Se lograra un ROE del ..%	En el 20.. Se generara Puestos directos	5	Propiciar la formalidad			
OCP 2.5	VALOR DEL MERCADO EN DOLARES				Perspectiva CLIENTE				
Perspectiva CLIENTE									
OCP 1.1	MARKET SHARE	OCP1.3	OCP2.3	OCP3.3					
OCP 1.2	MARKET SHARE	En el 2019 se facturará un total de S/, representando un crecimiento promedio de 14% interanual	En el 20.. Se lograraasociar al 40% de pequeños productores para aprovechar las economías de escala y estandarizar la calidad	En el 20.. Se tendra al 60% del personal capacitado y certificado para la producción y ejecución de buenas prácticas vitivinícolas					
OCP 1.3	MARKET SHARE								

OCP 1.4					
OCP 1.5	MARKET SHARE PRECIO UNITARIO			OCP3.4 En el 20.. Se ejecutara una inversión equivalente ..% de las ventas contando con personal bien caacitado y remunerado	
Perspectiva INTERNA					
OCP 3.1	% SATISFACCIÓN LABORAL	OCP1.4 En el 20... se tendrá 5 marcas premiun asociadas a la denominación y a la Marca Cascas	OCP2.4 En el 20.. Se tendrá un margen de EBITDA del ..%		
OCP 3.2	% SATISFACCIÓN LABORAL	OCP1.5	OCP2.5	OCP3.5	
OCP 3.3	% EMPLEADOS CAETIFICADOS PRACTICAS VITIVINICOLAS			En el 20.. Se contara con todos los procesos productivos certificados con ISOS, para lo cual se mantendrá alianzas con centros especializados	
OCP 3.4	NUEVOS PRODUCTOS	En el 20... el precio promedio sera de s/ ... por botella, crecimiento promedio interanual del ..%	En el 20.. Sé tendrá un valor de mercado de s/.....		
OCP 3.5	NUEVOS CERTIFICADOS				

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abad, L; Mendivil, D; Puig, A; Quino, J (2017), "Plan estratégico del sector agroindustria de Piura" en el año 2017. Pontifica Universidad Católica Del Perú.
- Apaza, M. (2014). *Consultor económico Y financiero*. Lima: Instituto Pacifico.
- Armijo, Marianela. 2011. *Manual de Planificación Estratégica e Indicadores de Desempeño en el*
- Baca,J; Chavez, L; Collantes, J; Mora, L (2017), "Planeamiento Estratégico del Sector Industrial de la Caña de Azúcar en el Perú" en el año 2017. Pontifica Universidad Católica Del Perú. Recuperado de: http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/9715/BACA_CHAVEZ_PLANEAMIENTO_CA%C3%91A_AZUCAR.pdf?sequence=1
- Abad, L; Mendivil, D; Puig, A; Quino, J (2017), "Plan estratégico del sector agroindustria de Piura" en el año 2017. Pontifica Universidad Católica Del Perú.
- Bateman y Snell., . (2015). *Administración un nuevo panorama competitivo (7 Edic)*. Bogota: McGraw Hill,.
- Baudouin, H.; (2017), *China, capital mundial del vino en 2018*, Recuperado de: <http://labuenavidaenzaragoza.com/china-capital-mundial-del-vino-2018/>
- Chiavenato, I. (2013). *Introduccion a la Teoria General de la Administracion (Decimoseptima ed.)*. México: McGraw-Hill. .
- D'Alessio, F. (2014). *El Plan Estratégico un enfoque de liderazgo*. Lima: Prentice Hall Pearson Educacion.
- Domínguez y Seco (2011), *Análisis Económico-Financiero, Escuela de organización Industrial*. Recuperado de: http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:67125/componente67150.pdf
- EAE Business School, (2017), "Panorama actual y perspectivas del sector vitivinícola 2017" Recuperado de: <http://www.economistaamerica.pe/consumo-eAm-mx/noticias/8973018/03/18/Mexico-reporta-el-mayor-consumo-de-vino-en-America-Latina.html>
- Flores, J. (2013). *Análisis e Interpretación de los estados Financieros*. Lima: Institutio Pacifico.
- Fred, D. (2016). *Teoría sobre la Administración Estratégica* . Bogota: Con Nutr.
- Gutiérrez, A. (2014). *Los estados Financieros y su análisis*. Lima: Efact.
- García, J.; (2014), "Análisis del Sector Vitivinícola. Estrategia comercial para pequeños productores", Universidad Nacional de Cuyo, Argentina. Recuperado de: http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/7016/32-garcia-tesisfce.pdf

- Garrido, J, (2014), *¿Cuántos litros de vino se consumen en el Perú cada año?*, *El Comercio*. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/peru/litros-vino-consumen-peru-ano-173756>
- Jairo, A. (2014). *“Gerencia: Planeación & Estrategia, Fundamentos Modelos y Software*. Madrid: Antártica.
- Leones, M; Mera, K (2014) *“Planificación Estratégica Aplicable a Empresas Agrícolas Productoras De Piña. Caso Valle Hermoso Sociedad Civil Agrícola y Comercial Parroquia Valle Hermoso Provincial de Santo Domingo de las Tsachilas 2010-2015*. Pontificia Universidad Católica Del Ecuador- Sede Santo Domingo.
- Ministerio de Agricultura y Riego, (2015), *“Sierra Exportadora promovió 1er Packing de Uva de Mesa en Cascas, la “Capital de la Uva y del Vino del Perú”, Trujillo*, Recuperado de : <https://www.sierraexportadora.gob.pe/2015/12/23/sierra-exportadora-promovio-1er-packing-de-uva-de-mesa-en-cascas-la-capital-de-la-uva-y-del-vino-del-peru/>
- Núñez, F. (2015). *Análisis económico y financiero de la empresa*. Mexico: Editorial de la UNAM.
- PALEPU, Krishna, HEALY, Paúl and BERNARD, Víctor. (2013). *Análisis y valuación de negocios mediante estados financieros*. México: Caluz.
- Palomino, Y; Esquivel, C; Espinoza, R,(2016),*“Planeamiento estratégico de la empresa agroexportadora Global Fruits S.A.C.” en el año 2016*. Universidad del Pacifico del Perú. Recuperado de: <http://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/1598?show=full>
- Recuperado de: <http://pucesd.edu.ec/informativo/index.php/es/agenda/1610-disertacionplanificacion.html>
- Sector Público. Chile: *Ilpes (Instituto Latinoamericano y del Caribe de planificación económica y social)* y *CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)*.
- Tomasini, A. (1992). *Planeación Estratégica y Control total de la Calidad*. México: Grijalbo. Recuperado de : <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006c/219/0..htm>
- Sector Público. Chile: *Ilpes (Instituto Latinoamericano y del Caribe de planificación económica y social)* y *CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)*.
- Zevallos, E. (2010). *Contabilidad General*;. Lima: Pacifico EIRL. Cusihamán, B.; Martínez, M.; Vásquez, M.; Vargas, G.; (2017), *“Planeamiento Estratégico de la Industria Vitivinícola del Perú” año 2017. (Tesis Posgrado)*, Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de: http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/9066/CUSIHUAMA_N_MARTINEZ_PLANEAMIENTO_VITIVINICOLA.pdf?sequence=3

ANEXOS

IX. ANEXOS

Anexo 01: Matriz de los objetivos estratégicos del Plan Estratégico Institucional (PEI) proporcionado por el Gerente de la municipalidad en donde podemos observar que en el objetivo N° 10 esta direccionado a la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas.



PEI 2014-2018

MATRIZ DE OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL GRAN CHIMÚ -CASCAS

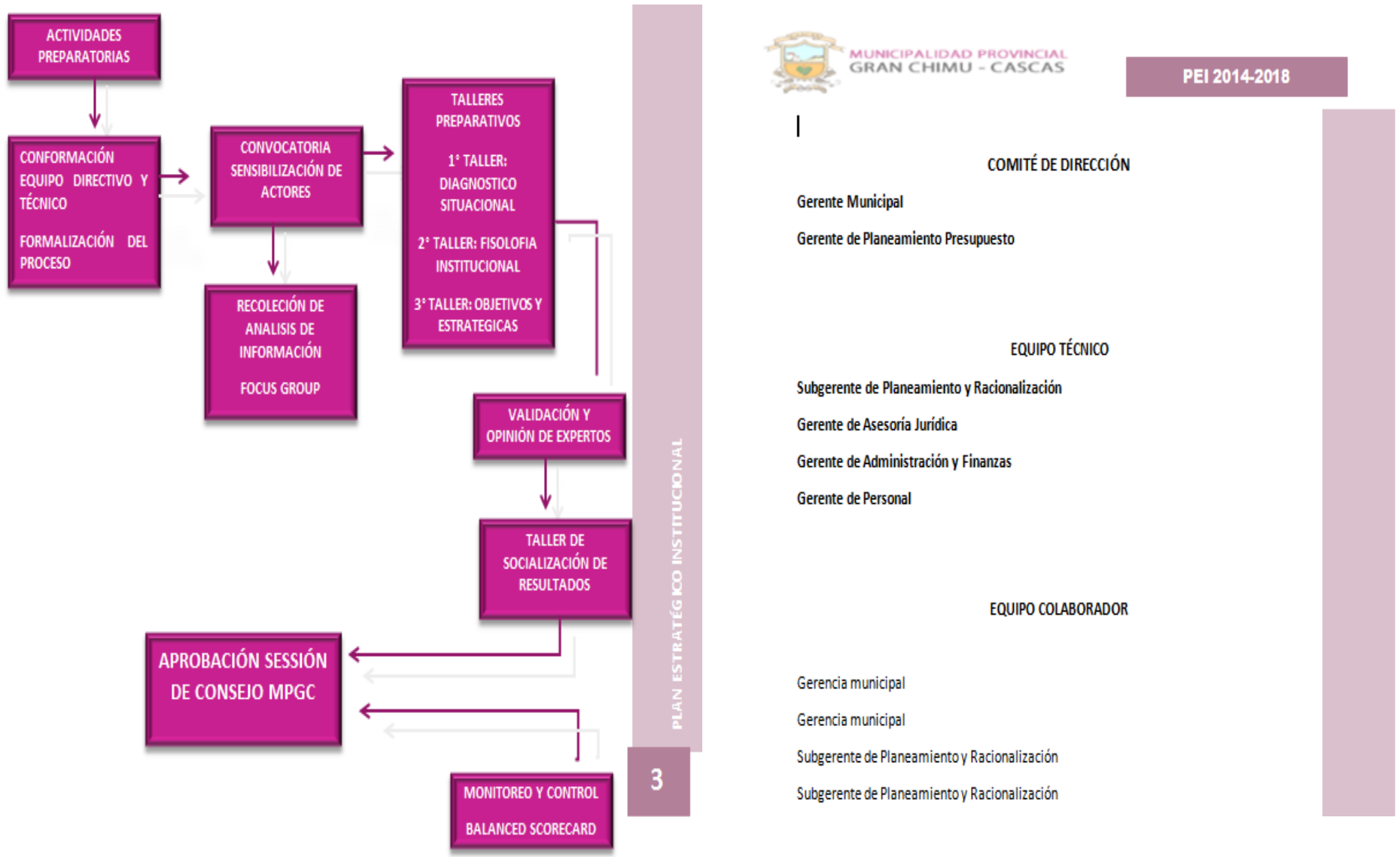
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	EJES GENERALES				
	GERENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	GERENCIA DE DESARROLLO URBANO Y RURAL	GERENCIA DE TURISMO, EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE	GERENCIA DE DESARROLLO AGROPECUARIO, EMPRESARIAL Y MEDIO AMBIENTE	GERENCIA DE DESARROLLO SOCIAL Y SERVICIOS COMUNALES
1. Incrementar los ingresos tributarios de la Municipalidad Distrital Gran Chimú 2. Mejorar la gestión de la Gerencia de Administración Tributaria 3. Optimizar los procesos de simplificación	X				
4. Orientar y difundir normatividad relacionada al uso del suelo, construcción y conservación de edificaciones. 5. Controlar el cumplimiento de los planes, programas, normas y disposiciones de zonificación y vías en áreas urbanas y de expansión urbana.		X			
6. Fortalecer el desarrollo de derechos y oportunidades a población vulnerable en necesidad 7. Promover la participación en eventos culturales y recreativos de la población			X		

PLAN ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL



<p>8. Promover una economía, competitividad e integrada a la económica regional, nacional y mundial, con mercados desarrollados con respecto a las normas legales vigentes, que favorezcan la inversión pública y privada, priorizando la generación de empleo de calidad y elevada productividad.</p> <p>9. Implementar políticas de promoción y articulación de las actividades agropecuarias, comercio, turísticas, de servicios, e generadoras de bienestar humano, social y fuentes de trabajo.</p>				X	
<p>10. Priorizar el sector vitivinicultura de la provincia como fuente principal de su economía local con la elaboración de su plan estratégico para poder ser desarrollado conjunto con la Asociación De Productores Y Exportadores Vitivinícolas.</p>					
<p>11. Promover la calidad y cantidad de los servicios ofrecidos a la población de la Provincia Gran Chimú.</p> <p>12. Promover la gestión eficiente de los programas sociales.</p>					X

Anexo 02: Ficha de los participantes de la Planificación Estratégica Institucional y del proceso de elaboración



Anexo 03: Matriz del Plan Estratégico de la gerencia de desarrollo económico local direccionado a la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas.



PE 2014-2018

PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA PAR EL DESARROLLO Y PARTICIPACIÓN CON LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES VITIVINICOLA

EJE DE DESARROLLO	OBJETIVO ESTRATEGICO	OBJETIVO ESPECIFICO	ESTRATEGIAS	METAS					PLANES
				2014	2015	2016	2017	2018	
DESARROLLO ECONOMICO LOCAL	Priorizar el sector vitivinicultura de la provincia como fuente principal de su economía local con la elaboración de su plan estratégico para poder ser desarrollado conjunto con la Asociación De Productores Y Exportadores Vitivinícolas.	Lograr posicionar los productos de uva y vino en los mejores mercados del país y el extranjero	<i>Construir un proceso de innovación tecnológica.</i>	50%	30%	25%	40%	60%	<p><i>Programa: Instalación y mejoramiento de sistemas de riego en la provincia Gran chimú-Cascas</i></p> <p><i>Programa: implementación de vías de acceso de las parcelas de siembra de uva.</i></p> <p><i>Programa: Capacitaciones a los agricultores en técnicas de manejo de cultivo, control de calidad, buenas prácticas de manufactura, requisitos para la agro exportación, trazabilidad de la uva.</i></p> <p><i>Programa: Implementación de las conexiones con el mercado interno y externo del vino y la uva de mesa.</i></p>
			<i>Construir un proceso colectivo de organización e integración.</i>	40%	40%	40%	40%	40%	
			<i>Lograr y mantener los mejores convenios de mercado en ámbito nacional e internacional.</i>	40%	40%	40%	40%	40%	
			<i>Responder a las aspiraciones y necesidades de los consumidores en cada segmento.</i>	30%	30%	30%	30%	30%	



	Coordinar sus acciones con la asociación propiciando la cooperación mutua.	<i>Promoción de la organización de los agricultores</i>	20%	20%	20%	20%	20%	<i>Programa:</i> Fortalecimiento de capacidades en gestión estratégica de la industria vitivinícola para la asociación. <i>Programa:</i> Promoción de la asociatividad de productores y agricultores exportadores. <i>Programa:</i> Programación para ferias nacionales e internacionales certificadas.
		<i>Incorporar en la función municipal la articulación de la oferta tecnológica con los agricultores</i>	30%	30%	30%	30%	30%	
		<i>Implementación de un programa de educación financiera dirigida a los agricultores</i>	30%	30%	30%	30%	30%	
		<i>Promoción de ferias de productos vitivinícolas</i>	40%	40%	40%	40%	40%	
	Apoyar el desarrollo y crecimiento de la asociación para mejorar la economía de la ciudad.	<i>Elaboración de iniciativas de proyectos para la cooperación internacional y empresa privada en la asociación.</i>	50%	50%	50%	50%	50%	<i>Programa:</i> Desarrollo de capacitaciones para el fortalecimiento en la gestión estratégica de la asociación. <i>Programa:</i> Implementación de parcelas demostrativas Promoción de alianzas estratégicas agricultores- gobierno local, municipales y empresas privadas.
		<i>Convenios con Ministerio de producción de gobierno regional para la organización de las mejoras en las ferias vitivinícolas</i>	40%	40%	40%	40%	40%	
		<i>Convenios con instituciones que oferten tecnología</i>	30%	30%	30%	30%	30%	

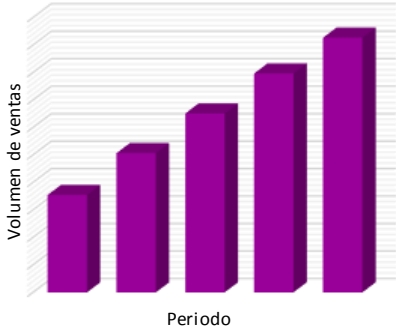



MUNICIPALIDAD PROVINCIAL
GRAN CHIMU - CASCAS

PE 2014-2018

			<i>para la mejora en el cultivo de uva y producción de vino</i>							
			<i>Negociaciones con instituciones financieras para la mejora del acceso de crédito de agricultores.</i>	30%	30%	30%	30%	30%		


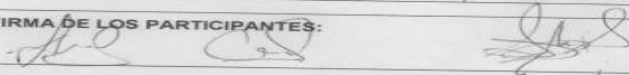
Anexo 04: Reporte de la repercusión financiera de los objetivos estratégicos

OBJETIVO ESTRATEGICO	REPERCUSIÓN EN LA SITUACIÓN FINANCIERA				
01 Lograr posicionar los productos de uva y vino en los mejores mercados del país y el extranjero	VENTAS				
	Año	2013	2014	2015	2016
Monto	67,773,410.00	68,534,677.00	69,256,239.00	69,986,142.00	70,636,309.00
Variación	761,267.00		721,562.00		650,167.00
	CUENTAS PO COBRAR COMERCIALES				
Año	2013	2014	2015	2016	2017
Monto	8,299,793.00	8,599,780.00	8,299,793.00	8,299,793.00	9,462,559.00
Variación	299,987.00		- 299,987.00		1,162,766.00
<i>Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas</i> 	VENTAS				
		2013	2014	2015	2016
Mercado Nacional	16,943,352.50	17,133,669.25	17,314,059.75	17,496,535.50	17,659,077.25
Mercado de exportaciones	50,830,057.50	51,401,007.75	51,942,179.25	52,489,606.50	52,977,231.75
	TERRITORIO DEL MERCADO				
Mercado Nacional	Mercado de exportaciones				
Lima	Ecuador				
Piura					

OBJETIVO ESTRATEGICO	REPERCUSIÓN EN LA SITUACIÓN FINANCIERA				
03 Apoyar el desarrollo y crecimiento de la asociación para mejorar la economía de la ciudad.	UTILIDAD DEL EJERCICIO				
	Año	2013	2014	2015	2016
Monto	4,526,440.10	4,977,212.10	5,723,106.90%	5,940,946.20	6,230,677.60
Variación	450,772.00		745,894.80		289,731.40
	<i>Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas</i> 				

OBJETIVO ESTRATEGICO	REPERCUSIÓN EN LA SITUACIÓN FINANCIERA	
02 Coordinar sus acciones con la asociación propiciando la cooperación mutua.	Participación operativa	para la asociación
	Capacitaciones	Ferias

Anexo 05: Acta de participación en la elaboración del plan estrategico

 Municipalidad Provincial de Gran Chimo - Cascas	ACTA DE CONFORMIDAD DE ASISTENCIA PROCESO DE ELABORACION DE LA PLANEACION	CÓDIGO FI-PLAN-110828 VI
		01
GERENCIA DE DESARROLLO ECONOMICO SOCIAL DE CASCAS		
ACTA N° 14		
LUGAR: Municipalidad de Cascas		FECHA: 04/01/2014
NOMBRE ASISTENTES Zavaleta Tomas Manuel Diaz Leon Victor Gutierrez Diaz Luz	CARGOS Gerente Municipal Sub Gerente de Planeamiento Gerente de Desarrollo Economico	
TEMA A TRATAR: Elaboración del Plan Estratégico para la Asociación		
DESARROLLO: Vision Misión objetivos Planes Metas Estrategias		
COMPROMISOS: Cumplir con todo lo Establecido		
CONVOCATORIA PRÓXIMA REUNIÓN: 15/01/14		
HORA INICIO 2:40 pm	HORA TERMINACIÓN: 5:00 pm	
FIRMA DE LOS PARTICIPANTES: 		

Anexo 06: Estado de Situación Financiera de la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Casc

La Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015-2017

(Expresado en Nuevos Soles)

<u>ACTIVO</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>	<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Activo Corriente						PASIVO					
Activo Corriente en operación						Pasivo Corriente					
Efectivo y equivalente de Efectivo	500,025	650,032.50	780,039.00	1,170,058.50	1,540,738.00	Tributos por pagar	789,780	908,247.00	936,534.00	950,723.00	955,053.00
Otros Activos Financieros	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	Remuneraciones y particip por pagar	630,989	725,637.35	761,919.22	800,015.18	840,989.00
Otros Activos No Financieros	569,880	569,900.00	580,950.00	590,480.00	596,322	Cuentas por pagar Comerciales	10,657,900	12,256,585.00	13,052,395.00	13,976,930.00	14,879,564.00
Cuentas Por Cobrar Comerciales	8,299,793	8,599,780	8,299,793	8,299,793	9,462,559	Cuentas por pagar Comerciales asociadas	473,026	494,680	506,230	548,760	560,026.00
Cuentas Por Cobrar Entidades Relacionadas	75,867	75,990	76,600	76,750	76,840	Obligaciones Financieras	65,000	63,000	60,000	50,000	55,000.00
Inventarios	10,035,815	10,540,670	10,907,600	11,234,500	11,356,011	Total pasivo Corriente	12,616,695	14,448,149	15,317,078	16,326,428	17,290,632.00
Activos Biológicos	4,346,599	4,599,022	5,768,740	6,308,430	6,555,642						
Activos Diferidos	144,735	567,370	647,120	754,350	930,950	Pasivo No corriente					
Total Activo Corriente	23,974,214	25,604,265	27,062,342	28,435,862	30,520,562	Cuentas por pagar Comerciales	1,668,677	1,918,978.55	2,206,825.33	2,537,849.13	3,197,670.00
						Cuentas por pagar Comerciales asociadas	467,854	496,740	543,970	558,720	567,900.00
Activo No Corriente						Obligaciones Financieras	121,766	100,560	97,340	93,542	90,765.00
Otros no Activos Financieros	30,600	32,400	346,607	364,560	38,446	Total Pasivo No corriente	2,258,297	2,516,279	2,848,135	3,190,111	3,856,335.00
Inversiones	54,229	56,298	57,540	54,859	60,374						
Propiedad Planta Y Equipo	23,657,800	23,700,876	23,857,820	25,538,480	27,181,012	TOTAL PASIVO	14,874,992				21,146,967.00
Activos Biológicos	4,670,980	4,087,930	3,903,480	3,798,720	3,670,000						
Activos Diferidos	1,341,422	1,441,434	1,341,422	1,341,422	1,649,606	PATRIMONIO					
Total Activo No Corriente	29,755,031	29,318,938	29,506,869	31,098,041	32,599,438	Capital	11,360,485	11,360,485	11,360,485	11,360,485	11,360,485.00
						Resultados Acumulados	22,967,328	38,585,505.64	39,485,619.17	42,232,471.26	24,381,870.00
						Utilidad	4,526,440	4,977,212.10	5,723,106.90	5,940,946.20	6,230,678.00
						TOTAL PATRIMONIO	38,854,253	54,923,203	56,569,211	59,533,902	41,973,033
TOTAL ACTIVO	53,729,245	54,923,203	56,569,211	59,533,903	63,120,000	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	53,729,245	54,923,203	56,569,211	59,533,902	63,120,000.00

Anexo 07: Estado de Resultados de la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas

LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES VITIVINÍCOLAS CASCAS

ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013-2017

(Expresado en Nuevos Soles)

	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	67,773,410	68,534,677	69,256,239	69,986,142	70,636,309
Costo De Ventas	- 43,250,477	- 43,005,150	- 42,900,787	- 42,850,477	- 42,710,066
(-) Utilidad Bruta	24,522,933	25,529,527	26,355,452	27,135,665	27,926,243
Gastos Operativos					
(-) Gastos Administración	- 4,208,741	- 4,188,700	- 3,900,634	- 4,122,698	- 2,646,789
(-) Gastos De Ventas	- 14,635,833	- 14,867,699	- 14,900,879	- 15,001,324	- 16,546,981
UTILIDAD OPERATIVA	5,678,359	6,473,128	7,553,939	8,011,643	8,732,473
(+) Otros Ingresos.	74,669	65,765	65,327	55,634	72,076
(+) Ingresos Extraordinarios	8,000	7,800	6,000	6,834	7,657
(-) Gastos Financieros	7,657	6,546	6,357	6,373	8,876
(+) Participación En Ganancia De Asociadas	25,765	26,435	22,534	34,876	26,984
(-) Diferencia De Cambio	687,207	543,721	534,424	384,452	70,654
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	6,466,343	7,110,303	8,175,867	8,487,066	8,900,968
(-) Renta	1,939,903	2,133,091	2,452,760	2,546,120	2,670,290
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	4,526,440	4,977,212	5,723,107	5,940,946	6,230,678

Anexo 08:

CUADRO DETALLE DE TODOS LOS INVENTARIOS Y ACTIVOS BIOLÓGICOS QUE DETALLA LA PRODUCCIÓN

INVENTARIOS	%	2013	2014	2015	2016	2017
FERTILIZANTES	20%	2007163.00	2108134.00	2181520	2246900	2271202.2
INSECTICIDAS	5%	501790.75	527033.50	545380	561725	567800.55
MATERIALES	25%	2508953.75	2635167.50	2726900	2808625	2839002.75
ABONOS	10%	1003581.5	1054067.00	1090760	1123450	1135601.1
TOTAL INVENTARIOS PARA LA PRODUCCION	60%	6021489	6324402	6544560	6740700	6813606.6
INVENTARIOS TOTALES	100%	10035815	10540670	10907600	11234500	11356011
COSTO DE VENTAS		43250477	43005150	42900787	42850477	42710066

ACTIVOS BIOLÓGICOS	%	2013	2014	2015	2016	2017
PLANTACIONES MADURAS	70%	3042619.30	3219315.40	4,038,118.00	4415901.00	4588949.40
EN PROCESO DE CULTIVO	15%	651989.85	689853.30	865,311.00	946264.50	983346.30
RECIEN SEMBRADAS	10%	434659.90	459902.20	576,874.00	630843.00	655564.20
EN SEMILLA	5%	217329.95	229951.10	288,437.00	315421.50	327782.10
TOTAL	100%	4,346,599	4,599,022	5,768,740	6,308,430	6,555,642

NOTA

El cuadro detalla lo que abarca los inventarios tanto como materiales abonos fertilizantes por cada año desde que se conformo la Asociacion de Productores y Exportadores Vitivinícolas además de los activos biológicos y en los procesos en los que se encuentran los sembríos.

Anexo 09:


CUADRO DETALLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS ADEMAS SEPARARLOS POR TIPO DE VENTA UVA DE MESA Y VINO

VENTAS	CLIENTES	%	2013	2014	2015	2016	2017
AL CREDITO	PIURA	4%	2710936.40	2741387.08	2770249.56	2799445.68	2825452.36
	TRUJILLO	4%	2710936.40	2741387.08	2770249.56	2799445.68	2825452.36
	ICA	2%	1355468.20	1370693.54	1385124.78	1399722.84	1412726.18
	LIMA	3%	2033202.30	2056040.31	2077687.17	2099584.26	2119089.27
	ECUADOR	10%	6777341.00	6853467.70	6925623.90	6998614.20	7063630.90
	CREDITO	23%	15587884.30	15762975.71	15928934.97	16096812.66	16246351.07
	CONTADO	77%	52185525.70	52771701.29	53327304.03	53889329.34	54389957.93
TOTAL		100%	67,773,410	68,534,677	69,256,239	69,986,142	70,636,309


NOTA:

En el cuadro se logra apreciar las ventas al credito y al contado que ha tenido la asociacion y los diversos porcentajes de participacion de los mercados tanto internos como externos.

Anexo 10: Solicitud para requerir información de la planificación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú - Cascas

 UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Trujillo, 21 de septiembre de 2018



CARTA No.231-2018-FCE-UCV

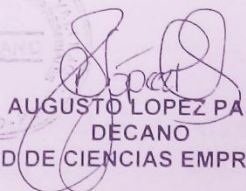
Señor:
DIBER PEREZ RODRIGUEZ
ALCALDE
MUNICIPALIDAD PROVINCIAL GRAN CHIMÚ-CASCAS
Presente.-

Es grato dirigirme a usted para saludarla a nombre de la Universidad César Vallejo, y a la vez manifestarle que dentro de la programación silábica de las asignaturas de la Escuela de **CONTABILIDAD** se contempla la realización de visitas empresariales con fines de estudio.

En tal sentido, considerando la relevancia de su organización, solicito su colaboración, para que los estudiantes Díaz Yparraguirre Diego Angeles y Mego Basilio Keyla Lizzet puedan realizar una visita de estudios y obtener la información necesaria para poder desarrollar su trabajo de investigación sobre "La Planeación Estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú y su contribución en la situación económica de la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas-2017"

Agradeciéndole anticipadamente por vuestro apoyo en favor de la formación profesional de los estudiantes, hago propicia la oportunidad para expresar las muestras de mi especial consideración.

Atentamente,


MG. AUGUSTO LOPEZ PAREDES
DÉCANO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CAMPUS TRUJILLO
Av. Larco 1770
Tel.: (044) 485 000. Anx. 7000.
Fax: (044) 485 018.

fb/ucv.peru
@ucv_peru
#saliradelante
ucv.edu.pe

Anexo 11: Entrevista del gerente de la Municipalidad Provincial Gran Chimú - Cascas

ENTREVISTA

Nombre del Entrevistado:.....

Cargo:.....

Nombre del Entrevistador:.....

Fecha de la Entrevista: / /

INSTRUCCIONES: Esta entrevista se está realizando con el fin de recolectar información “Planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú y su incidencia en la situación económica de La Asociación De Productores Y Exportadores Vitivinícolas Cascas- 2017”. Para su respectivo análisis y presentación de la propuesta.

Preguntas:

1. ¿Se tiene un plan estratégico para ser aplicado a favor de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascas- 2017?

.....
.....
.....
.....

2. ¿Cómo realizan una planificación estratégica que incluya las principales medidas de planificación estratégica del proceso y los participantes en el proceso?

.....
.....
.....
.....

3. ¿Cuántos objetivos se comprende en el plan estratégico respecto la asociación de productores y exportadores vitivinícolas Cascas - 2017?

.....

.....
.....
.....

4. ¿Qué objetivos se comprende en el plan estratégico respecto la asociación de productores y exportadores vitivinícolas Cascas - 2017?

.....
.....
.....
.....

5. ¿Cuántas estrategias comprende el plan estratégico respecto de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascás- 2017?

.....
.....
.....
.....

6. ¿Qué estrategias comprende el plan estratégico respecto de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascás- 2017?

.....
.....
.....
.....

7. ¿Cuántos metas comprende el plan estratégico respecto de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascás- 2017?

.....
.....
.....
.....

8. ¿Qué metas comprende el plan estratégico respecto de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascas- 2017?

.....
.....
.....
.....

9. ¿Cuántos planes comprende el plan estratégico respecto de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascas- 2017?

.....
.....
.....
.....

10. ¿Qué planes comprende el plan estratégico respecto de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascas- 2017?

.....
.....
.....
.....

Anexo 12: Matriz de validación

TÍTULO DE LA TESIS: PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL GRAN CHIMÚ Y SU CONTRIBUCIÓN EN LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES VITIVINÍCOLAS CASCAS- 2017
 NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR: POMA SANCHEZ ALBERTO
 GRADO ACADÉMICO: Magister

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADOR	ITEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA	CRITERIOS DE EVALUACIÓN								
					RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN		RELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADOR		RELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM		RELACIÓN ENTRE EL ÍTEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA		
					SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA MUNICIPAL	Proceso del plan estratégico	Proceso del plan estratégico de la municipalidad respecto de la asociación	¿ Se tiene un plan estratégico para ser aplicado a favor de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascas-2017?										
			¿Cómo realizan una planificación estratégica que incluya las principales medidas de planificación estratégica del proceso y los participantes en el proceso?										

objetivos	Número de objetivos de la municipalidad respecto a la asociación.	¿Cuántos objetivos se comprende en el plan estratégico respecto la asociación de productores y exportadores vitivinícolas Cascas - 2017?																			
		¿Qué objetivos se comprende en el plan estratégico respecto la asociación de productores y exportadores vitivinícolas Cascas - 2017?																			
Estrategias	Número de estrategias de la municipalidad respecto a la asociación	¿Cuántas estrategias comprende el plan estratégico respecto de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascás- 2017?																			
		¿Qué estrategias comprende el plan estratégico respecto de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascás- 2017?																			
		¿Cuántas metas comprende el plan estratégico respecto de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascás- 2017?																			
		¿Qué metas comprende el plan estratégico respecto de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascás- 2017?																			

	Planes	Número de planes de municipalidad respecto a la asociación	¿Cuántos planes comprende el plan estratégico respecto de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascás-2017?																	
			¿Qué planes comprende el plan estratégico respecto de la asociación de productores y exportadores vitivinícolas cascás-2017?																	
SITUACIÓN FINANCIERA	Evaluación financiera	Endeudamiento Patrimonial	Análisis documental																	
		Capital de trabajo																		
		Liquidez absoluta																		
		Rentabilidad de ventas netas																		
		Ratios De Gestión																		

OBSERVACIONES:

FECHA DE REVISIÓN: 01/09/18

FIRMA DEL EVALUADOR

