



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

Planeamiento financiero y la rentabilidad de una empresa comercial  
de la ciudad de Tarapoto 2022

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Contador Público**

**AUTORAS:**

Herrera Antunez, Rocio del Pilar ([orcid.org/0000-0001-6788-1429](https://orcid.org/0000-0001-6788-1429))

Hurtado Huertas, Janneth ([orcid.org/0000-0002-9787-8068](https://orcid.org/0000-0002-9787-8068))

**ASESOR:**

Mg. Bernales Vasquez, Renan ([orcid.org/0000-0003-4189-9000](https://orcid.org/0000-0003-4189-9000))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**TARAPOTO – PERÚ**

**2023**

## **DEDICATORIA**

**Nuestra tesis está dedicada a:**

Le dedico este trabajo a toda mi familia. En especial a mis padres que me apoyaron y contuvieron los momentos malos, gracias por enseñarme a afrontar las dificultades sin perder nunca la cabeza ni morir en el intento.

Me han enseñado a ser la persona que soy ahora, mis principios, mis valores, mi perseverancia. Todo esto con una enorme dosis de mucho amor.

**Herrera Antúnez, Rocio del Pilar**

“A mi maravillosa familia, por estar siempre presente en cada momento importante de mi vida.

Por su apoyo incondicional para seguir cumpliendo mis metas y por los ánimos durante mis años de formación profesional”.

**Hurtado Huertas, Janneth**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios quien me guía, y me brinda fortaleza y su mano de fidelidad y amor que han estado conmigo hasta el día de hoy.

En especial a mi esposo, de quien siempre recibí su apoyo incondicional.

Finalmente, a todas aquellas personas que me brindaron su apoyo e información para el logro de mis objetivos, gratitud infinita.

**Herrera Antúnez, Rocio del Pilar**

En primer lugar, agradezco a mis padres que siempre me han brindado su apoyo incondicional para poder cumplir todos mis objetivos personales y académicos.

Ellos son los que con su cariño me han impulsado siempre a perseguir mis metas y nunca abandonarlas frente a las adversidades.

**Hurtado Huertas, Janneth**



**Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, BERNALES VASQUEZ RENAN, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TARAPOTO, asesor de Tesis titulada: "Planeamiento financiero y la rentabilidad de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto 2022", cuyos autores son HERRERA ANTUNEZ ROCIO DEL PILAR, HURTADO HUERTAS JANNETH, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 12.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

TARAPOTO, 19 de Julio del 2023

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
BERNALES VASQUEZ RENAN <b>DNI:</b> 01122213 <b>ORCID:</b> 0000-0003-4189-9000	Firmado electrónicamente por: RBERNALESV el 19- 07-2023 20:33:14

Código documento Trilce: TRI - 0602127



**Declaratoria de Originalidad de los Autores**

Nosotros, HERRERA ANTUNEZ ROCIO DEL PILAR, HURTADO HUERTAS JANNETH estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TARAPOTO, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Planeamiento financiero y la rentabilidad de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto 2022", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>Firma</b>
JANNETH HURTADO HUERTAS <b>DNI:</b> 71888035 <b>ORCID:</b> 0000-0002-9787-8068	Firmado electrónicamente por: HHURTADOHU1599 el 19-07-2023 20:57:15
ROCIO DEL PILAR HERRERA ANTUNEZ <b>DNI:</b> 47156228 <b>ORCID:</b> 0000-0001-6788-1429	Firmado electrónicamente por: RHERRERAAN el 19-07-2023 21:04:19

Código documento Trilce: TRI - 0602128

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR .....	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE LOS AUTORES.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	vi
ÍNDICE DE TABLAS .....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	viii
RESUMEN .....	ix
ABSTRACT .....	x
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	5
III. METODOLOGÍA .....	16
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	16
3.2. Variable y operacionalización .....	17
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis.....	18
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	18
3.5. Procedimientos .....	21
3.6. Método de análisis de datos .....	21
3.7. Aspectos éticos.....	21
IV. RESULTADOS.....	23
V. DISCUSIÓN .....	34
VI. CONCLUSIONES .....	39
VII. RECOMENDACIONES.....	40
REFERENCIAS.....	41
ANEXOS	

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Validación de los instrumentos.....	20
Tabla 2 Cumplimiento de las actividades del planeamiento de efectivo.....	26
Tabla 3 Hallazgo en la dimensión planeamiento de efectivo.....	27
Tabla 4 Cumplimiento de las actividades del control financiero .....	28
Tabla 5 Hallazgo en la dimensión control financiero .....	28
Tabla 6 Cumplimiento de las actividades evaluación financiera.....	29
Tabla 7 Hallazgo en la dimensión evaluación financiera.....	30
Tabla 8 Cumplimiento de actividades de la variable planeamiento financiero	30
Tabla 9 Rentabilidad financiera .....	31
Tabla 10 Rentabilidad económica.....	31
Tabla 11 Incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad .....	33

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Dimensión planeación de efectivo.....	23
Figura 2 Dimensión control financiero .....	24
Figura 3 Dimensión evaluación financiera.....	25



## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general determinar la incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. El tipo de estudio fue aplicada, enfoque cuantitativo, nivel descriptivo-explicativo y diseño no experimental. La población se vio conformada por 15 trabajadores, la muestra por tan solo el contador, gerente y administrador. Las técnicas empleadas fueron la entrevista, observación y análisis documental. Los resultados demostraron que la empresa identificó deficiencias en cada dimensión de la primera variable con una pérdida económica de S/ 27,265.30. Por otra parte, el nivel de incumplimiento de actividades fue de 30%. Concluye que el planeamiento financiero incide en la rentabilidad de forma directa en el año 2022, esta afirmación se originó prácticamente al haber identificado que la empresa comercial ubicado en la ciudad de Tarapoto, registra deficiencias en el manejo de sus recursos más líquidos, entendiéndose de esta manera que el rendimiento económico y financiero hubiera estimado un porcentaje de 15.47% y 9.52% siendo superior al obtenido en el último año con un 7.92% y 4.72% respectivamente.

**Palabras clave:** Planeamiento, control, rentabilidad, evaluación.

## ABSTRACT

The general objective of the research was to determine the incidence of financial planning on the profitability of a commercial company in the city of Tarapoto, 2022. The type of study was applied, quantitative approach, descriptive-explanatory level and non-experimental design. The population was made up of 15 workers, the sample by only the accountant, manager and administrator. The techniques used were the interview, observation and documentary analysis. The results showed that the company identified deficiencies in each dimension of the first variable with an economic loss of S/ 27,265.30. On the other hand, the level of non-compliance with activities was 30%. It concludes that financial planning affects profitability directly in the year 2022, this statement originated practically from having identified that the commercial company located in the city of Tarapoto, registers deficiencies in the management of its most liquid resources, understanding this so that the economic and financial performance would have estimated a percentage of 15.47% and 9.52%, being higher than that obtained in the last year with 7.92% and 4.72% respectively.

**Keywords:** Planning, control, profitability, evaluation.

## I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, se ha visto el incremento de casos, en la que las empresas nacionales y extranjeras compiten para tener un mayor alcance en sus ventas, de modo que estas encuentran formas de reducir los costos, asimismo brindar productos de alta calidad, así como también crear nuevas estrategias y organizaciones diferentes para los clientes; la mayoría de los temas propuestos están relacionados con el planeamiento financiero que conciernen a los aspectos técnicos de control, control y dirección, de tal manera que priorizar un buen manejo de los recurso, asegura sin lugar a duda el rendimiento económico atendimiento las necesidades de los clientes.

En el contexto internacional, en el país de Cuba, gran parte de la economía es lenta y va en declive, no obstante, en cuanto a los sectores comerciales que esto incluye el sector privado están comenzando a expandirse y diversificarse; sin embargo, existen empresas que se registran problemas relacionados a la gestión financiera que asocia al manejo de sus activos corrientes como es el efectivo, inventarios y financiamientos, es decir, muestran ineficiencia en las actividades internas trayendo como resultado un margen de utilidades poco aceptable para los empresarios y directivos (Pérez-González, 2018).

En Colombia se ha fortalecido la creación de empresas sobre la base del plan de negocios, pero también hay falencias en el proceso de planificación financiera que esperábamos. En la cual se puede evidenciar que los ingresos y gastos están fuera de línea y se encuentran por encima del presupuesto, dividendos no relacionados con el flujo de efectivo y el crecimiento de las ventas debido a una capacidad de vehículos y estimaciones de costos deficientes; es por esto que la falta de planificación financiera dificulta el proceso de puesta en marcha, afectando a empresas en Perú que buscan estrategias para adaptarse a la globalización a través de tratados de libre comercio. Por la cual se ha propuesto encontrar formas de implementar medidas que sean fuentes de ingresos, las cuales permitan cumplir con las expectativas esperadas. De la misma manera, trazaron poder mantener una excelente posición económica y de igual forma financiera, por otro lado, potenciar la capacidad de efectuar

totalmente con las responsabilidades regulatorias, de tal modo que la entidad logre conseguir exitosamente sus metas propuestas (Rojas et al., 2017)

A nivel nacional, la gestión financiera en el sector empresarial es un aspecto importante. De acuerdo con Perdomo (2017), asume que un plan financiero bien elaborado y ejecutado maximizará los retornos, lo cual es el efecto de una gran inversión adecuada en el proceso de desarrollo del negocio (Salazar et al., 2019). El ente regulador de bancos y aseguradoras, Agence France-Press y Ministerio de Relaciones Exteriores (2017), informa que se ha registrado aumento de empresas comerciales que concatena de igual manera a su crecimiento económico en las últimas décadas; no obstante, algunas organizaciones requieren de una gestión eficiente en los recursos financieros para mantener estos resultados. A lo largo de los años, se han propuesto varias medidas de política para mejorar esta situación otorgando beneficios como

A nivel local, ubicándonos en la ciudad de Tarapoto, localizamos a una empresa comercial que tiene como actividad económica la compra y venta de vehículos Moto, motokar, furgón y repuestos. Pues a través de una visita que se realizó al gerente este dio a conocer que existen deficiencias en el planeamiento financiero y, esto trae como resultados que se dificulten el cumplimiento de metas y objetivos siendo comprobado en la presentación de los estados financieros, pues en los dos últimos años 2021 y 2022 las utilidades presentaron variaciones en pérdida de -8.76% en rentabilidad financiera, y -5.77% en rentabilidad económica. En este contexto, el primer problema corresponde al bajo control de activo disponible el cual determinan que cada mes se presente faltante de efectivo estimando una pérdida de S/ 3,859.30 afectando de manera notable las actividades comerciales, esta deficiencia es provocada porque el responsable de tesorería quien realiza otras funciones distintas según su contrato. Por otra parte, el manejo de las existencias no es el esperado, esto implica que el monitoreo solo se realiza una vez al mes, esta actividad hace que se detecte repuestos deteriorados como es el caso de kit de arrastre para motor honda CB 190, caja de cambios cb200 moto lineal, baterías de moto eléctrica, etcétera, y no puedan ser distribuidos a clientes generando una pérdida de S/ 15,225.00.

En relación a las cuentas por cobrar, existen clientes que determinan atrasos en sus pagos y se para la empresa representa una cuenta incobrable, teniendo 292 días transcurridos desde la fecha de operación mercantil, siendo el menos significado que se arrastran del desde año 2022 que asciende una pérdida total de S/ 8,181.00, debido a la falta de seguimiento de la empresa y la aplicación de estrategias de cobranza. De esta forma, si el planeamiento financiero no es gestionado eficientemente el rendimiento de la empresa comercial se verá afectado de manera negativa.

Teniendo como planteamiento de problema general: ¿Cuál es la incidencia del planeamiento financiero y la rentabilidad de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto? En relación a los problemas específicos se tomó en cuenta los siguientes: ¿Cuáles son las actividades del planeamiento financiero de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto? ¿Cuáles son las deficiencias de las actividades del planeamiento financiero de una empresa comercial de Tarapoto? y, por último, ¿Cuál es el nivel de rentabilidad de una empresa comercial de Tarapoto?

La investigación se desarrolló en una empresa comercial el cual tuvo criterios teniendo en primer lugar al valor teórico, pues dio acceso a la comprensión de las teorías relacionadas a las variables y ampliar los conocimientos ya existentes en cuanto al planeamiento financiero y rentabilidad; además, para sustentarlo se tomó en cuenta teorías actualizadas y especializadas. Por otra parte, el segundo criterio corresponde a la justificación práctica, pues se buscó a través de los resultados que la empresa pueda tomar nuevas medidas de gestión con la finalidad de salvaguardar sus recursos y pueden tener un efecto favorable en la generación de utilidades. Y para culminar, el presente estudio incurrió a una justificación metodológica, esto hace referencia a la diseño y aplicación de un nuevo instrumento que fue un aporte más al campo científico.

En cuanto al objetivo general es determinar la incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. En consecuencia, se planteó los siguientes objetivos específicos: Describir las actividades del planeamiento financiero de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto, Identificar las deficiencias de las actividades del

planeamiento financiero de una empresa comercial de Tarapoto y, por último, Analizar el nivel de rentabilidad de una empresa comercial de Tarapoto.

De la misma manera, se consideró formular como hipótesis de investigación. La hipótesis general  $H_i$ = El planeamiento financiero incide negativamente en la rentabilidad de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto 2022. La hipótesis nula  $H_o$ = El planeamiento financiero no incide negativamente en la rentabilidad de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto 2022. Las hipótesis específicas: Las actividades del planeamiento financiero de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto presentan un resultado positivo; Las actividades del planeamiento financiero de una empresa comercial de Tarapoto son deficientes; El nivel de rentabilidad de una empresa comercial de Tarapoto, es baja.

## II. MARCO TEÓRICO

Después de haber caracterizado el primer capítulo se procedió a la presentación de los trabajos previos iniciando por el contexto internacional, Mancero (2017), realizó un estudio acerca de diseñar un plan financiero que ayude a incrementar las ganancias de los procesadores e importadores de mármol del Ecuador. En la parte de la metodología, este fue cuantitativo y de tipo aplicada. Estuvo integrado con una muestra de tres trabajadores, aplicaron guía de entrevista, análisis documental y lista de cotejo. Los resultados resaltan que existe una alta ineficiencia en las actividades del manejo de los recursos financieros; además, el rendimiento obtenido en los dos últimos años registró una variación negativa. Finalmente se concluyó que debe existir una estructura amplia para mantener un buen plan financiero y contar con el apoyo de gerentes y directores para que puedan tomar decisiones claras y acertadas.

En cuanto, Gamboa (2017), realizó un estudio sobre la Planificación Financiera para el progreso en la Gestión del área Administrativa de las universidades del sector público en el Ecuador. El enfoque fue cuantitativo, correlacional y diseño no experimental. Tomaron en cuenta la participación de 2 trabajadores y el acervo documental, empleando una entrevista y observación como técnicas de recolección de datos. Los resultados informan que la administración de los recursos refleja indicadores de eficacia, esto debido a que se cumplen actividades asociadas al resguardo del activo disponible, lo cual no ha generado deficiencias. Concluyó que se debe mejorar la planificación financiera estableciendo estrategias hacia el capital y los recursos financieros de la empresa, para que pueda administrar bien el flujo de efectivo y garantizar que las ganancias de la empresa aumenten.

Asimismo, Gámez et al. (2020) en su artículo que abarca los temas de Planificación y rentabilidad financiera en empresas prestadores de servicio en Venezuela. Determinó como metodología un diseño no experimental y enfoque cuantitativo. Determinaron como población a gerentes financieros de las empresas, empleando cuestionarios para instrumentos para la recolección de datos. Los resultados reflejan que los indicadores financieros presentan una disminución en los últimos años, pues la principal causa en la deficiente administración de los recursos lo que ha impactado en el rendimiento Concluye

que, una adecuada planificación financiera establecerá resultados positivos obteniendo beneficios directos a corto, mediano y largo plazo.

Por su parte, Parra y La Madriz (2017), en su estudio acerca del presupuesto vista como instrumento para el control financiero en las pequeñas empresas de Venezuela. El tipo de estudio fue aplicado y enfoque cuantitativo. La población se vio integrada por trabajadores de empresas comerciales. Para lograr obtener información relevante a las variables, aplicaron cuestionarios. Los resultados dieron a conocer que la planificación del proyecto ayudó a mejorar los indicadores financieros tomando decisiones más convenientes dentro de la entidad, muchas veces basadas en el apoyo financiero. Concluye que el control financiero y la ausencia de la cultural son factores determinantes para que las empresas puedan tener conocimiento de lo que poseen de manera interna y poder realizar inversiones donde se pueda obtener nuevos resultados económicos.

En relación a los trabajos previos a nivel nacional se tiene a Arana (2018), desarrolló un estudio sobre la Planificación Financiera en la mejora de la rentabilidad de una empresa peruana en la ciudad de Lima. De igual forma, la metodología fue de enfoque cuantitativo. Determinó la participación de trabajadores como población, aplicaron cuestionario y guía de análisis documental como herramientas para recolectar datos. Los resultados demostraron que la aplicación de las herramientas financieras como es el análisis vertical y horizontal, permitieron identificar la quiebra masiva de las empresas fue por la falta de liquidez y capital para consumir con las responsabilidades de pago. Concluye que, los profesionales de contabilidad y administración necesitan evaluar la información financiera para lograr niveles efectivos de recursos económicos y financieros, reducir costos innecesarios y luego recomendar el plan de estados financieros real que ofrece esta empresa, haciendo referencia que una adecuada planificación financiera establecerá resultados favorables; no obstante, de no mostrar eficiencia las utilidades no serán pertinentes.

Posteriormente, Ramos y Tapia (2017), realizó una investigación sobre el análisis de la planificación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa UNITEL SAC, Guayaquil-Ecuador. El tipo de estudio fue aplicado y no



experimental. En cuanto a el instrumento utilizado fue un cuestionario de enfoque mixto, en la cual utiliza una hoja de calificación que contiene información económica y financiera de la empresa, que es analizada en su totalidad por herramientas evaluadoras y analíticas. Los resultados reflejaron que los procedimientos financieros y analíticos para medir la eficacia de la gestión de la planificación financiera son fundamentales debido a que incrementa las ganancias, al mismo tiempo que proporciona personal preparado y capacitado en el campo de la planificación financiera. Concluye que la rentabilidad es influenciada por el planeamiento financiero, esto resuelve que, al reflejar eficiencia en el manejo de recursos, el rendimiento será positivo.

Por su parte, Baca y Díaz (2016), realizaron una investigación sobre el impacto financiero en el aspecto de utilidad de una empresa de construcción Verastegui S.A.C, Pimentel-Perú. Consideraron como metodología al diseño no experimental y enfoque cuantitativo. Determinaron como población a los trabajadores administrativos, emplearon una entrevista y observación como técnicas de recojo de datos. Los resultados comprobaron que, existe un bajo gestión financiera en la empresa constructora, esto se debió a que la administración de fondos dinerarios no es el adecuado, provocando que las actividades operativas no se desarrollen como debe de ser e incidiendo en las ganancias al cierre de cada contrato. De tal modo, llegaron a concluir que la gestión de los recursos no ha traído como resultado una suficiente liquidez para el negocio en sí, si se administra adecuadamente, el préstamo puede ser rentable para la empresa.

Y para finalizar, Palomino y García (2021), desarrolló un estudio referente a la Planificación Financiera como herramienta para incrementar la rentabilidad en la empresa inmobiliaria en Chiclayo. El tipo de estudio fue aplicado y correlacional. La población comprendió a los trabajadores del área contable y administración, aplicaron entrevistas, observación y análisis documental. Los resultados encontrados evidenciaron que la planificación financiera refleja deficiencias en el flujo de caja para las deudas recientes, pues este hallazgo no ha permitido que se asegure la liquidez y sacando ventaja de las oportunidades que se puedan presentar. Concluye que, la empresa debe adoptar y aplicar una adecuada planificación financiero, esto a raíz de que es un factor que viene

limitando la generación de utilidades de la empresa, lo que hace referencia que existe relación.

En las definiciones teóricas tenemos la primera variable se detalla planeamiento financiero: Apaza-Meza (2017), es un mecanismo integral de gestión asociada a la planificación productiva, económica y de inversiones y permite demostrar conocimientos básicos de los fundamentos empresariales, la eficiencia y la eficacia. Eficiencia y eficacia en el análisis de los recursos monetarios. Es necesario que el agricultor tenga un período de tiempo prolongado entre los pagos por suministros o servicios contractuales y los comprobantes para salida de mercancía. Es importante contar con una planificación financiera y adaptación a los precios y al cambio climático, para que se transforme en instrumento eficaz para su desarrollo de gestión con el fin de tomar mejores decisiones que les ayuden a lograr sus objetivos.

La planeación financiera es un instrumento manejable que puede ser adaptada y utilizada en cuantiosas áreas y sectores de la empresa, asimismo de individuos, desarrolla lineamientos para alcanzar el cambio implementando metas financieras y analizando la situación actual de la mano con las metas antes mencionadas (Valle-Núñez, 2020). También se considera como una táctica importante que asegura el éxito financiero de una organización y brinda seguridad a las personas que la integran. Entre sus beneficios, está que puede reducir el riesgo y dotarse de posibilidades y recursos financieros, así como decidir con anticipación sobre la necesidad del dinero y su uso adecuado (Cevallos-Ponce et al., 2020).

Un plan financiero muestra los ingresos esperados acerca de un servicio o inversión, indicando el origen de los ingresos y gastos relacionados. Con frecuencia se observa, los planes comerciales para la mayoría de las prácticas, incluirán una proyección de ingresos y gastos teniendo en cuenta los últimos años de rendimiento y resultados esperados. La previsión de ingresos y gastos y el análisis del flujo de caja a menudo se conceptualizan como una parte importante de esta sección para evaluar cuánto dinero necesita invertir una entidad y avalar que no se agotará el efectivo (Christianson et al., 2021). La planificación financiera determina los recursos tangibles e intangibles que se utilizarán para la implementación de planes viables y asegura que se disponga

de los recursos económicos razonables para implementarlos de forma eficaz y exitosa con el fin de alcanzar los objetivos de eficiencia y rentabilidad (Gaytán-Cortés, 2020).

El período de planificación financiera es el lapso previsto en el que los individuos y equipos de trabajo realizan planes de ahorro y consumo. De tal manera que en un periodo prolongado está asociado con diferentes tipos de conductas económicas de bienestar, en conjunto con la participación en la planificación de la jubilación y el fácil acceso a las tarjetas de crédito (Choung et al., 2022). Dicho de otro modo, la planificación financiera se basa en los datos disponibles que predicen el rendimiento futuro y la situación financiera de una organización. Un plan financiero que establece metas financieras ayuda a determinar formas y medios. En síntesis, esto implica un análisis tanto financiero y la planificación, lo cual genera un gran impacto en la cobertura (Oral y CenkAkkaya, 2015).

El planeamiento financiero es importante mayormente para las entidades, el análisis de variación del presupuesto es una actividad periódica esencial para una buena gestión financiera. Asimismo, se tiene que contrastar el desempeño real y el planificado para un buen control de gestión. De tal modo que, comparar las desviaciones presupuestarias de los centros de costes y las presupuestarias de los tipos de gastos operativos en un ejercicio fiscal. También se debe observar el historial de la variación del centro de costos durante por lo menos 4 años, para identificar buenos resultados que puedan repetirse, por otro lado, evaluar los cambios en el presupuesto del centro de costos contra los gastos operativos por tipo, es en definitiva lo que se debe seguir paso a paso para cualquier empresa (Messer, 2017).

Para una apropiada planificación financiera es esencial administrar los recursos de manera más eficiente, revela las diferencias positivas y negativas entre las actividades en el tiempo, y además redistribuye los recursos y los desvía de aquellas actividades cuyas desviaciones no permiten la ejecución al 100% del plan. Esto significa que permitirá a la empresa alcanzar y lograr sus metas (Valle-Núñez, 2020). El ámbito de la planificación financiera ha conseguido gestionar con éxito el funcionamiento eficiente de los procesos administrativos para asegurar disposiciones apoyadas en visiones de corto o

largo plazo. Sin duda, el producto de las decisiones administrativas merece un respaldo basado en el potencial del recurso humano y el avance en los procesos financieros y contables con los medios físicos disponibles (Paredes-Chacín, 2017).

El uso eficaz de los datos financieros puede ser de gran ayuda para los propietarios de pequeñas empresas en la planificación financiera, para el futuro de sus negocios. Por lo tanto, al ofrecer varios casos, también puede ofrecer varias mezclas, bien pensadas de decisiones que lo ayudarán a prever problemas potenciales (Saavedra-García y Espíndola-Armenta, 2016). Según Morales-Castro y Morales-Castro (2014), su objetivo es determinar las metas a lograr y por consiguiente analizar la entidad empresarial y su relación con el entorno, y así desarrollar rutas factibles para alcanzar los objetivos, siendo estos métodos estratégicos y tácticos.

En relación a los objetivos de la planificación financiera, las organizaciones deben realizar una planificación financiera constante y oportuna para perfeccionar los procesos existentes, corregir las finanzas e identificar áreas de negocio que no están funcionando adecuadamente y requieren un mayor grado de atención para mejorar la gestión y lograr las metas establecidas (Valle-Núñez, 2020). La planificación financiera es responsable de cómo una entidad logrará sus objetivos financieros; se concentra en evaluar opciones viables de inversión con retornos positivos y aplicación de tácticas financieras que promuevan la creación de valor (Saavedra-García y Espíndola-Armenta, 2016).

Asegura la participación activa directa en la toma de decisiones encaminadas a la reducción de costos, control de calidad del papel, planificación de pedidos o envíos, asimismo en la llamada eficiencia administrativa, en el uso de los recursos, productividad y adecuada coordinación de proyectos administrativos. Brinda un alto grado de manejo sobre las finanzas de la organización, dado a que ayuda a determinar los sectores de la organización donde existe una actividad económica insuficiente y donde es necesario mejorar los procesos existentes, puesto a que facultará a la creación y utilización de recursos del sistema focalizados para las actividades. relacionados con la dirección del desarrollo de la empresa (Ramírez-Casco et al., 2021).

El Plan Financiero de Descovi et al. (2014), incluye pasos a orientar, organizar y vigilar las operaciones y movimientos de la empresa que le ayudarán a alcanzar sus metas. La planificación financiera también puede establecer pautas para la variación y el crecimiento empresarial al planificar y enfocarnos en las unidades clave de la política financiera y de inversiones. Otro punto a tomar en cuenta sobre su concepto, que según Murilo y Souza (2019), menciona que la planificación financiera es uno de los pilares claves de la correcta gestión de los recursos financieros, que permite el desarrollo de las diversas estrategias para conseguir los objetivos trazados de acuerdo a los controles esenciales para su monitorear su implementación.

Para evaluar la variable planeamiento financiera se tomó en cuenta la teoría de Apaza-Meza (2017), quien planteó las siguientes dimensiones: teniendo como primera dimensión el planeamiento de efectivo, el mismo que se orienta al establecimiento de estrategias que beneficien en los procedimientos financieros a través de la toma de decisiones contribuyendo de forma positiva en el cumplimiento de los objetivo y metas que persigue la organización. En este sentido, se tiene como primer indicador el análisis de los objetivos financieros, el cual se basa en una evaluación exacta de la optimización de los recursos económicos que posee la empresa lo que permitirán que logre los resultados esperados. Como segundo indicador se tiene al manejo del efectivo, el cual se orienta a la correcta administración del activo disponible que permitirán no tener dificultades en afrontar las obligaciones a corto plazo.

Como segunda dimensión se tuvo al control financiero, el cual se orienta de forma específica al registro de todos los ingresos y gastos, mantenimiento, control y custodia de los activos de la empresa. En este sentido, el primer indicador es el registro de documentos, el cual se relaciona al acervo documental de todas las transacciones comerciales que determina la empresa que deberá ser registrado en tiempo real para poder obtener información transparente y confiable. El segundo indicador es el monitoreo de existencias, esto se realiza con la intención de tener actualizado el nivel de las mercaderías físicas según lo que especifica el almacén. Como tercer y último indicador se tiene la supervisión de los activos, el cual determina la verificación del estado de los activos que

posee la organización, permitiendo de esta forma realizar mantenimiento preventivo, reparación o en su defecto darles de baja (Apaza-Meza, 2017).

Para finalizar con las dimensiones de la primera variable, se tiene a la evaluación financiera, el cual se tiene como propósito de evaluar los reportes gerenciales que comprenden a las cuentas por pagar, cobrar y la situación económica y financiera de la organización. Todo esto permite que se tomen decisiones con mayor eficiencia reduciendo los posibles problemas. Como primer indicador es el reporte de las cuentas por pagar, el determina todas las obligaciones que posee la empresa con terceros como son sus proveedores y financiamiento a corto plazo. El segundo indicador es el reporte de las cuentas por cobrar, el cual establece las cuentas exigibles a raíz de una venta al crédito a los clientes, dentro de ello también se destaca las cuentas incobrables. Y como último indicador se identifica a la presentación de los reportes de financiamiento, el mismo que suministra información oportuna y transparente de las obligaciones financieras que se tiene con entidades bancarias, las amortizaciones, intereses, etc. (Apaza-Meza, 2017).

Después de haber conceptualizado la variable planeamiento financiera, se procedió a la variable a la teoría de la rentabilidad, siendo un dato muy considerable para los consumidores de información financiera, ya que determina la competencia del crecimiento de una empresa para obtener beneficios por sí misma. Por tanto, el problema radica en determinar el éxito o fracaso de los líderes en la gestión de sus recursos físicos, humanos y financieros (Balcázar et al., 2022). Así como también lo menciona Marquetti et al. (2016), que es una evaluación del retorno de la inversión de una empresa, centrándose en las fuentes y los niveles de rentabilidad, con respecto a la identificación y medición del impacto de varios impulsores. Según el autor, Bautista Mesa (2015), es la capacidad de obtener ganancias por la venta de bienes o servicios, lo que significa que los ingresos generados son mayores que los costos, y los resultados positivos muestran que los recursos de la empresa están obteniendo ganancias, incluso si lo hace para que el mercado vea con una visión de inversión y la empresa califica como una inversión sostenible en el tiempo.

La rentabilidad abarca tanto la utilidad como la inversión requerida para obtenerla, y es una relación que calcula la utilidad creada por la inversión. De

esta forma, la toma de decisiones sobre inversión se basa en la rentabilidad deseada (Quispe-Fernández y Ayaviri-Nina, 2021). Además, se menciona que los resultados financieros que la entidad cree que son importantes para las decisiones de financiación. De otro modo, es denominada una variable exógena, es decir, algo específica porque afecta la composición financiera, capital y deuda consignada al financiamiento (Aguirre-Sajami et al., 2020).

La rentabilidad es como un producto económico que se obtiene al originar o crear rentas que nos conducen a la ganancia, ganancia, utilidad o beneficio, por ello podemos afirmar que es el estado final que mide la estructura financiera de una organización (Céspedes-Luna, 2022). Asimismo, se dice que es un indicador que mide la eficacia de la gestión, la finalidad es incrementar el beneficio rentable de las ventas y la inversión, del mismo modo, argumentar que es este indicador el que tiene la tarea de determinar la capacidad de generar ingresos de proyectos comerciales (Cueva-Romero et al., 2021).

La rentabilidad se considera como la medición de la capacidad que posee una empresa para producir valores de los activos independientemente de cómo se financian, lo cual lo ayuda comparar la rentabilidad entre otras entidades sin diferencias. Las diferencias en las distintas estructuras financieras destinadas al pago de intereses afectan a la rentabilidad (Encalada-Tenorio et al., 2021). Por otro lado, lo asocian como los ingresos en variación con los costos directos de una producción. En pocas palabras, es también denominada como la capacidad para beneficiarse de los factores de producción y el capital, que nos demuestra cómo es que la organización maneja el logro de sus metas (Mighty & Granco, 2021).

La rentabilidad es importante para las compañías u organizaciones que están lideradas por su eficiencia y el nivel de competitividad. Dado a que son entidades comerciales impulsadas por las ganancias, su rentabilidad debe medirse para mantenerse en el negocio. Se relaciona a la rentabilidad como un concepto que se emplea en cualquier actividad financiera en las cuales se usan tanto los recursos físicos, financieros y humanos para producir (Flores-Quispe, 2019).

En cuanto inversión Gaytán-Cortés (2020), menciona que es como una estrategia financiera esencial para el tema de la planeación de negocios y estratégica, puesto que lleva consigo la influencia en los debates en cuanto a las decisiones financieras y de inversión requeridas para alcanzar los máximos rendimientos incorporados por medio de la utilidad y rentabilidad. Asimismo, el rendimiento se evalúa en función del riesgo al que está sujeta la inversión. Una de las maneras de mostrar la eficiencia económica, sumando esfuerzos para lograr los resultados deseados, es la rentabilidad. Puesto que mide los resultados relacionados con las actividades de la empresa, con los medios financieros o económicos (Hada y Mihalcea, 2020).

Los objetivos de rentabilidad continúan jugando un rol crucial en la puesta o toma de decisiones de las empresas, ya que el éxito financiero es un componente previo para el logro de los metas no financieros, por lo que el riesgo al fracaso es considerado el comienzo de la rentabilidad nominal (Kotlar et al., 2014). También, se dice que desde hace mucho tiempo es distinguida como la base para determinar la eficiencia de la empresa, debido a que la rentabilidad es necesaria para la sostenibilidad de la empresa un largo periodo (Amoa-Gyarteng & Dhliwayo, 2022).

El concepto de rentabilidad ha evolucionado con el tiempo; actualmente se considera un indicador de éxito organizacional; sus resultados inciden tanto en el crecimiento como en la consolidación del negocio. La rentabilidad mide la eficiencia y eficacia de la gestión de una organización en la planificación, fijación, control y evaluación de objetivos para lograr beneficios; las ganancias obtenidas se refieren al seguimiento de los gastos y las tácticas utilizadas para aumentar los ingresos (Belloso-Araujo et al., 2021).

El enfoque de rentabilidad proporciona las siguientes ventajas para el análisis de rentabilidad: Determina el tamaño de la rentabilidad de la producción; determina el volumen real de producción requerido para lograr el  $Y =$  volumen de beneficio planeado dado; determina la cantidad de utilización de la capacidad de producción en relación con una cierta cantidad de facturación esperada; asimismo, identifica la correlación de peso entre la dinámica del ingreso y gasto, dividida en grupos y fija; le permite relacionar las ganancias con cambios en la



demanda, capital de trabajo, participación en gastos de investigación y el desarrollo, entre otros (Sabău y Nagy, 2018).

Posterior haber conceptualizado a la variable rentabilidad, se hace referencia que su evaluación se hará de acuerdo a la teoría de Bautista-Mesa (2015), quien propone como primera dimensión a la rentabilidad financiera: es un instrumento que facilita la determinación del rendimiento que generaron los aportes dinerarios del propietario. De igual manera, es el resultado producto haber cubierto todas las obligaciones tanto operativas como financieras y con el fisco. En este sentido, la fórmula aplicable corresponde al resultado neto sobre el patrimonio neto de la empresa.

Como segunda dimensión se tiene a la rentabilidad económica, el mismo que permite identificar la eficiencia en utilidades a raíz de las inversiones que se realizaron en un ejercicio fiscal. Para brindar confiabilidad en los resultados es pertinente tener como base a los estados financieros y es preciso contar como mínimo con la información de dos años para analizar las variaciones positivas y negativas. La fórmula corresponde al resultado neto sobre el total de activos (Bautista-Mesa, 2015).

En los enfoques conceptuales se consideran los siguientes términos, teniendo a la gestión financiera, Anangwe y Malenya (2020), pues según proceso operativo estándar desarrollado por una organización para respaldar la contabilidad, los informes financieros, la elaboración de presupuestos y otras transacciones financieras. Son las actividades que realizan los contadores especializados en finanzas, en materia de elaboración de presupuestos, gestión y control de activos. Asimismo, el análisis financiero, Barreto (2020), es un recursos que permite conocer de manera plena la situación en que se encuentra una organización tomando como análisis su capacidad de endeudamiento, rendimiento, solvencia. Y finalizando, evaluación de riesgos, Blanco (2015), es una sucesión de procedimientos que tienen la finalidad de localizar las deficiencias y tomar las medidas necesarias para subsanar el error.

### III. METODOLOGÍA

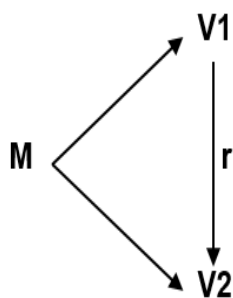
#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

##### 3.1.1. Tipo de Investigación

Fue de tipo aplicada, esto indica que se emplearon teorías que ya existen para ofrecer un desenlace adecuado a la problemática planteada, es decir, brindar una posible solución a la empresa en estudio (Hilde y Jarl, 2018). Por otra parte, fue de enfoque cuantitativo, esto da lugar al uso de métodos matemáticos para dar respuesta al problema en investigación (Reddy, 2020). De igual manera, corresponde a un nivel descriptivo-explicativo, esto hace referencia que en primer lugar que se caracterizan a las variables y posteriormente explicar la causalidad del fenómeno que se encuentra bajo análisis (Ñaupas et al., 2014).

##### 3.1.2. Diseño de Investigación

En este contexto de la investigación, el diseño no experimental, transversal, puesto que las variables no fueron manipuladas, por lo tanto, se evaluaron en un determinado periodo donde se encontró la incidencia entre las variables (Fernández et al., 2014). Se representa posteriormente con el esquema:



Dónde:

M: Muestra

V1: Variable independiente planeamiento financiero

V2: Variable dependiente rentabilidad

r: Relación.

### 3.2. Variable y operacionalización

#### 3.2.1. Variable planeación financiera.

**Definición conceptual.** Es un mecanismo integral de gestión asociada a la planificación productiva, económica y de inversiones y permite demostrar conocimientos básicos de los fundamentos empresariales, la eficiencia y la eficacia (Apaza-Meza, 2017).

**Definición operacional.** Para el planeamiento financiero se estuvo aplicando una guía de entrevista y una lista de cotejo para evaluar su estado, el cual fue estructurado a partir de las dimensiones e indicadores que complete la variable.

**Dimensiones.** Estuvo conformado por el planeamiento de efectivo, control financiero y por último la evaluación financiera.

**Escala de medición:** Nominal

#### 3.2.2. Variable rentabilidad

**Definición conceptual.** Es la capacidad de obtener ganancias por la venta de bienes o servicios, lo que significa que los ingresos generados son mayores que los costos, y los resultados positivos muestran que los recursos de la empresa están obteniendo ganancias, incluso si lo hace para que el mercado vea con una visión de inversión y la empresa califica como una inversión sostenible en el tiempo (Bautista-Mesa, 2015).

**Definición operacional.** Para la rentabilidad se estuvo aplicando una guía de análisis documental para establecer un análisis comparativo de estado financiero, el cual fue estructurado a partir de las dimensiones e indicadores que complete la variable.

**Dimensiones.** En relación a la segunda variable, las dimensiones fueron rentabilidad financiera y rentabilidad económica.

**Escala de medición:** Razón

### **3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis**

#### **3.3.1. Población**

La población estuvo constituida por 15 trabajadores de una empresa comercial de la Ciudad de Tarapoto 2022. Por su parte, Casteel y Bridier (2021), lo definen como un conjunto de estados que tienen un conjunto común de propiedades y existen en un espacio dado. En muchos casos, por falta de tiempo y recursos humanos, no se pueden probar todos.

#### **Criterios de inclusión y exclusión**

- Criterio de inclusión: los trabajadores que maneja información contable y financiera como el gerente, jefe de área contable y administración
- Criterio de exclusión: trabajadores que están haciendo prácticas preprofesionales y trabajadores que no están en el área contable y finanzas.

#### **3.3.2. Muestra**

Estuvo conformada por el gerente general, contador y administrador. Por su parte, Majid (2018), lo conceptualiza como el subconjunto de la población que de por sí tienen características o componentes similares.

#### **3.3.3. Muestreo**

Fue no probabilístico por conveniencia, esto hace referencia que la selección de la muestra fue a partir del criterio del investigador (Martínez et al., 2016).

#### **Unidad de análisis**

Estuvo representado por los trabajadores como gerencia, contabilidad y administración, y como complemento la información financiera.

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

Con la finalidad de poder recolectar los datos relacionados a las variables a investigación se consideró de manera puntal a la entrevista, observación

y como última al análisis documental, pues de acuerdo a la metodología en estudio cada una responde a un propósito que se describe en el siguiente párrafo.

A primera vista se tuvo a la entrevista, esta herramienta es aplicable a dos o más individuos, en este caso las preguntas que se dirige en la entrevista son de respuestas abiertas con la finalidad de conocer a profundidad como se viene gestionando la planificación financiera en la empresa comercial. En este sentido, dicha herramienta estuvo dirigida al gerente, al jefe del área contable y de administración, la aplicación fue verbal o de igual forma escrita (Igwenagu, 2016).

Paralelamente, la segunda técnica a considerar dentro del proceso de investigación fue la observación, el cual tiene la finalidad de medir el cumplimiento de las actividades relacionadas a la planificación financiera en cada una de las dimensiones. De igual manera, los hallazgos que se lleguen a identificar con su respectiva aplicación fueron sustentados de manera cuantitativa, donde se estableció su respectivo análisis y su interpretación (Taherdoost, 2016).

Para finalizar con las técnicas, el tercero fue el análisis documental, pues la información que se tomó en cuenta fueron los estados financieros e informes gerenciales. De igual forma, la documentación a considerar fueron tanto físicos como virtuales según acceso de datos a la empresa comercial (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

En relación a los instrumentos que se estuvieron aplicando, en primera instancia se tiene a la guía de entrevista, el mismo que se encuentra diseñado a partir de la formulación de preguntas que se concatenan directamente a los indicadores de las primeras variables y sus dimensiones. Su principal propósito es establecer un diagnóstico de la planificación financiera de cómo es gestionado.

En segundo lugar, se tuvo la lista de cotejo siendo un instrumento que busca monitorear el cumplimiento de actividades que se desarrollan de manera interna en la empresa comercial, teniendo como principal

intervención la del investigador quien buscó comprobar si las funciones que efectúan los jefes de áreas se realizan de manera eficiente.

De igual forma, para finalizar con este apartado, el siguiente instrumento fue la guía de análisis documental teniendo como principal fuente los informes financieros suministrados por parte de gerencial, siendo clave para analizar el rendimiento de la empresa comercial. Además, toda la documentación determinó 100% originalidad para que los resultados que se logren obtener sean transparentes y confiables.

### **Validez**

Se estableció la validación de contenido a través del juicio de expertos, es decir, se tuvo la intervención de tres especialistas con grado de maestría en la carrera de contabilidad y finanzas, quienes a través de experiencia en el campo laboral evaluaron los instrumentos de recojo de datos dando así su aprobación para que sea aplicado a la muestra que se encuentre sujeta en estudio (Ghazali, 2016).

**Tabla 1**

*Validación de los instrumentos*

<b>Variable</b>	<b>Experto</b>	<b>Promedio de la validación</b>	<b>Opinión del experto</b>
	Mg. Roger Rengifo Amasifuen	4.8	Aplicable
Planeamiento financiero	Mg. Karina Córdova Fernández	4.8	Aplicable
	Mg. Jennie Lastenia Becerra Torres	4.6	Aplicable
Rentabilidad	Mg. Roger Rengifo Amasifuen	4.8	Aplicable
	Mg. Karina Córdova Fernández	4.8	Aplicable
	Mg. Jennie Lastenia Becerra Torres	4.6	Aplicable

*Nota.* aplicación de la validación de contenido de los instrumentos

Con los resultados del promedio de validación de cada uno de los instrumentos fueron aplicables en una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto.

### **Confiabilidad**

Para determinar la fiabilidad y consistencia del instrumento dicotómico lista de cotejo se aplicó la prueba Kuder-Richarson (KR-20) logrando obtener una confiabilidad muy alta de 0.81.

### **3.5. Procedimientos**

Para dar inicio a todo el proceso de investigación, en primera instancia se elaboró el documento donde se solicita la autorización dirigida al gerente de la empresa comercial con el propósito de hacer posible en presente estudio y se pueda acceder a información necesaria para dar respuesta al problema a investigar. Para recabar información relacionada a la primera variable, se estuvo aplicando una guía de entrevista a la parte administrativa y contable de la organización y de tal forma se solicitó información relacionada a la planificación financiera. Sucesivamente, se realiza la lista de cotejo con la finalidad de poder identificar las deficiencias que se registran de manera interna. Y para finalizar, toda la información que se logre obtener fueron procesados en el sistema integral Excel para ser ilustrados en los resultados (Balkishan, 2018).

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

El método aplicable para analizar la información fue el método descriptivo, pues a través de ello se pudo conocer las características y el comportamiento de la variable planeamiento financiero. De esta manera, es preciso mencionar que el único recurso para el tratamiento de datos fue el Excel, el cual permitió explicar de forma fácil y precisa los resultados, así como el análisis comparativo de los indicadores económicos y financieros para la variable rentabilidad (Atmowardoyo, 2018).

### **3.7. Aspectos éticos**

Todo aporte teórico citado en el presente estudio se respetó la autoría empleando correctamente las normas APA Séptima Edición. Por otra

parte, se respetó el anonimato de todos los participantes que forman parte de la muestra; además, la información que se logre obtener fue tratada de forma confidencial, es decir, que solo fue utilizada para fines de investigación sin perjudicar a terceros. De igual manera, se respetaron todas las precisiones que determina la Universidad César Vallejo en sus productos observables (Caruana, 2015).



#### IV. RESULTADOS

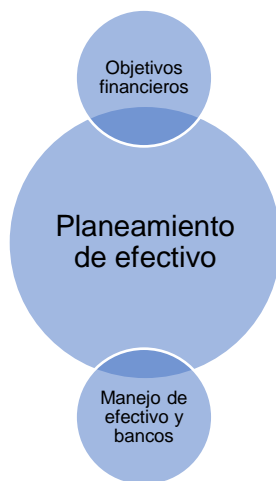
En este apartado, se presenta el análisis cada uno de los elementos de las variables planeamiento financiero y rentabilidad enfocado en una empresa comercial de Tarapoto, para ello se aplicó en análisis descriptivo respondiendo a cada uno de los objetivos de investigación. Para tener una correcta presentación y sobre todo entendible, cada resultado se presenta en tablas siendo analizados e interpretados en relación al criterio del investigador.

##### **Describir las actividades del planeamiento financiero de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto.**

Con el objetivo de responder a la pregunta planteada se utilizó una guía de entrevista enfocada en la gerencia de la compañía, así mismo en esta sección se proporciona una descripción del enfoque adoptado hacia la planificación financiera.

##### **Figura 1**

*Dimensión planeación de efectivo*



*Nota.* Aplicación de la guía de entrevista al gerente de la empresa comercial.

La empresa tiene como objetivo lograr resultados exitosos en su actividad económica, lo cual requiere tanto de la colaboración como del esfuerzo de todos los integrantes. La planificación de estas metas se realiza al inicio de cada campaña de trabajo, tomando como punto de referencia el pronóstico de ventas. Además, se establece un plan de financiamiento a largo plazo por parte del

responsable de finanzas, con el objetivo de minimizar los riesgos asociados a los créditos otorgados a los clientes. De forma paralela, se implementa un presupuesto anual que se revisa y ajusta en caso de ser necesario, para alcanzar los objetivos establecidos internamente y obtener mejores resultados cuantitativos en comparación con las demás empresas del mismo rubro, que venden vehículos y repuestos en general de motos, motokar y furgón.

El manejo de efectivo es compromiso exclusivo del responsable del área de finanzas, quien tiene la experiencia necesaria para gestionar los ingresos y egresos. La empresa cuenta con un sistema que controla cuidadosamente los movimientos del activo disponible y al final del día se realiza una revisión minuciosa de caja que informa a la gerencia sobre los saldos de efectivo en caja y bancos para tomar decisiones y prevenir deficiencias en la gestión de este recurso disponible, lo que podría manifestarse en faltantes en las actividades operativas relacionadas con el pago y cobro.

El responsable del área financiera se encarga de garantizar un flujo adecuado de entrada y salida de efectivo. En este mismo sentido, la forma en que se logra esto es recuperando los fondos adeudados a la empresa por concepto de cuentas por cobrar, lo que permite realizar otras actividades con beneficios a corto plazo. Además, se mantiene un nivel apropiado de fondos líquidos para hacer frente a contingencias financieras y cumplir con las obligaciones mensuales.

## Figura 2

*Dimensión control financiero*



*Nota.* Aplicación de la guía de entrevista al gerente de la empresa comercial.

La empresa tiene un proceso de registro para todos los documentos relacionados con las ventas realizadas a sus clientes. Estos documentos son archivados según las fechas en que ingresaron y es responsabilidad del jefe del área supervisar este archivo y presentarlo a la gerencia de la empresa cuando sea necesario. Además, toda esta información también debe ser almacenada en el sistema de la organización.

La empresa tiene formatos especializados para el control de entrada y salida de inventarios, tal es el caso del método de valuación PEPS. A pesar de eso, el responsable del área solo utiliza de manera ocasional estas herramientas de gestión.

La supervisión de los activos, como las motocicletas y los repuestos, se lleva a cabo al final de cada mes, esta misma es realizada de forma aleatoria por el personal. Esto significa que a veces lo hace el personal de logística y otras veces un trabajador que no está en el área. Además, se registran todas las características del bien como, por ejemplo: la marca, modelo, serie y referencia.

El registro del estado de las maquinarias suele depender del mantenimiento que les brinda la compañía. En algunos meses, se puede descuidar el mantenimiento preventivo, lo que lleva a un gasto de efectivo en reparaciones debido a una gestión limitada de los recursos.

### Figura 3

*Dimensión evaluación financiera*



*Nota.* Aplicación de la guía de entrevista al gerente de la empresa comercial.

La gestión eficiente de los recursos es fundamental para la actividad, ya que el informe el que guía las acciones de la gerencia, se basa en el factor clave: cuentas por cobrar. Sin embargo, la información registrada a veces tiene limitaciones, aunque estas suelen ser corregidas en un plazo razonable y permiten a la empresa generar los recursos económicos necesarios a corto plazo, logrando un equilibrio entre el gasto y la generación de beneficios. Además, dentro de esta se llevan a cabo actividades de financiamiento con el fin de realizar nuevas inversiones.

La empresa realiza la revisión de cuentas tanto de las cobranzas como del pago sólo en situaciones de limitada disponibilidad de efectivo para cumplir con sus obligaciones comerciales y financieras. Cabe recalcar que esto se hace de manera ocasional y no de forma regular.

Se asegura que se presenta la información financiera a tiempo a la gerencia y que esta sea confiable. Sin embargo, en ocasiones esta información no se prepara en el momento adecuado, lo que significa que no está disponible oportunamente cuando lo solicita el gerente.

### **Identificar las deficiencias de las actividades del planeamiento financiero de una empresa comercial de Tarapoto**

**Tabla 2**

*Cumplimiento de las actividades del planeamiento de efectivo*

Dimensión	Nro.	Preguntas	Cumplimiento		%
			SI	NO	
Planeamiento de efectivo	1	Se cumplen con los objetivos financieros establecidos por gerencia.	X		33.33
	2	Se realizan reportes a gerencia de los arqueos de caja.	X		33.33
	3	Se lleva un control de los ingresos y egresos de efectivo.		X	33.33
		<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>66.67 33.33</b>

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación de la ficha de observación a la empresa comercial

## Interpretación

En relación a la tabla 2, se puede apreciar que las actividades del planeamiento de efectivo se cumplen en un 66.67% y el 33.33% no se realizan efectivamente. Si bien es cierto existe un mayor porcentaje positivo de cumplimiento; el principal problema que registra la empresa comercial es el indebido control de los ingresos y egresos en efectivo en la compra y venta de repuestos en general de vehículos motorizados. Todo esto hace referencia que el personal que es responsable de tesorería pasa por alto las funciones que asume poniendo en riesgo la economía de la compañía.

**Tabla 3**

*Hallazgo en la dimensión planeamiento de efectivo*

Deficiencia	Causa	Efecto	Sugerencia				
No se lleva un control de los ingresos y egresos de efectivo.	El responsable de área a pesar de tener un contrato donde se establecen sus funciones como cajero, este realiza otras actividades operativas que gestiona sus jefes inmediatos. Este resultado normalmente se presenta cuando se contrata a un personal con poca experiencia.	Esto provoca que se registren diferencias de dinero en los arqueos de caja por el indebido control determinado un pérdida de S/ 3,859.30 en la última campaña de trabajo	Realizar un correcto proceso de selección de personal idóneo, si no presentan experiencia es preciso realizar capacitaciones y control permanente por los jefes inmediatos.				
Hallazgo							
Meses	Apertura de caja	Ventas	Egresos	Valor total arqueo	Reporte a gerencia	Faltante de arqueo de Caja	%
25/01/22	S/ 4,324	S/ 12,523.30	S/ 125.50	S/ 16,722	15,925.00	796.80	21%
12/04/22	S/ 2,522	S/ 15,790.20	S/ 198.30	S/ 18,114	17,922.00	191.90	5%
20/08/22	S/ 8,304	S/ 10,592.50	S/ 113.80	S/ 18,783	16,544.00	2,238.70	58%
03/10/22	S/ 5,785	S/ 8,482.10	S/ 2,393.20	S/ 11,874	11,242.00	631.90	16%
Total	S/ 20,935	S/ 47,388	S/ 2,831	S/ 65,492	S/ 61,633	3,859.30	100%

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación de la ficha de observación a la empresa comercial

## Interpretación

En la tabla 3, se puede identificar que la empresa ha registrado un faltante de arqueo de caja por una suma de S/ 3,859.30 a causa de que el responsable de área de tesorería a pesar de tener claro sus funciones como cajero ejecutar otras actividades diferentes a lo que estipula en su contrato; además, este problema también compromete a la gestión de la empresa debido a que dichas actividades son realizadas bajo órdenes de los jefes inmediato poniendo el riesgo los recursos de la empresa.

**Tabla 4***Cumplimiento de las actividades del control financiero*

Dimensión	Nro.	Preguntas	CUMPLIMIENTO		%
			SI	NO	
Control Financiero	1	Se realizan el control detallado de los documentos comerciales	X		33.3
	2	Se monitorean los inventarios para establecer su integridad.		X	33.33
	3	Se supervisan los activos que mantiene la empresa	X		33.3
Total			<b>2</b>	<b>1</b>	<b>66.67 33.33</b>

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación de la ficha de observación a la empresa comercial

**Interpretación**

En relación a la tabla 4, se puede apreciar que las actividades del control financiero se cumplen en un 66.67% y el 33.33% no se ejecutan con normalidad. Si bien es cierto existe un mayor porcentaje positivo de cumplimiento; el principal problema se direcciona al monitoreo de los inventarios que tiene como propósito mantener la integridad de los mismos. Todo esto hace referencia a que existe cierto grado de desinterés de los propietarios en resguardar sus recursos.

**Tabla 5***Hallazgo en la dimensión control financiero*

Deficiencia	Causa	Efecto	Sugerencia		
No se monitorean los inventarios para establecer su integridad	El responsable de área a pesar de contar con un manual de gestión no lo aplica al 100%, esto quiere decir que el monitoreo solo lo hacen de forma mensual corriendo el riesgo que los repuestos pierdan su valor.	Repuestos observados por el deterioro por una suma de S/ 15,225.00 y no encontrarse en condiciones para despachar a los clientes.	El monitoreo debe realizarse de forma semanal bajo la supervisión del jefe de área.		
<b>Hallazgo</b>					
	Lista de producto	Cantidad	P.U	Total	Repuesto observados
	Batería para moto eléctrica 12v 20ah	18	240	4,320.00	Deterioro
	Caja cambios cb200 lineal para moto	23	185	4,255.00	Deterioro
	Carburador para la moto pulsar 200ns	10	285	2,850.00	Deterioro
	Faro ybr125 delantero con mascara	20	140	2,800.00	Deterioro
	Kit de arrastre para honda cb190	10	100	1,000.00	Deterioro
	Total	81		15,225.00	

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación de la ficha de observación a la empresa comercial

## Interpretación

En relación a la presente tabla 5, se identifica que la empresa determinó en el almacén repuestos observados (deterioro), este resultado es provocado principalmente a la omisión de los manuales de gestión que posee de manera interna la empresa la cual incide en el monitoreo de los repuestos de vehículos en general, pues la empresa ejecuta esta actividad de forma mensual por lo que es necesario que se realice una vez por semana para que no existan problemas al momento que se realice el despacho correspondiente a los clientes minimizando el riesgo de devoluciones.

**Tabla 6**

*Cumplimiento de las actividades evaluación financiera*

Dimensión	Nro.	Preguntas	CUMPLIMIENTO		%
			SI	NO	
Evaluación Financiera	1	Se emplea procesos para establecer la recuperación de las cuentas por cobrar	X		25.00
	2	La empresa prioriza la recuperación de las cuentas por cobrar próximas a ser incobrables		X	25.00
	3	La empresa cumple su obligaciones que mantiene con sus proveedores	X		25.00
	4	La empresa realiza el pago de las obligaciones financieras antes de las fechas límites.	X		25.00
		<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>75.00 25.00</b>

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación de la ficha de observación a la empresa comercial

## Interpretación

Con respecto a la tabla 6, se puede visualizar que las actividades de la evaluación financiera se cumplen en un 75% y el 25% no se realizan efectivamente. Si bien es cierto existe un mayor porcentaje positivo de cumplimiento; pero el principal problema es la baja priorización que tiene la empresa en la recuperación de las cuentas por cobrar próximas a ser

incobrables, esto determina que existe una deficiencia de consideración que pasa por alto la empresa y debe tomar medidas para solucionarlo.

**Tabla 7**

*Hallazgo en la dimensión evaluación financiera*

Deficiencia	Causa	Efecto	Sugerencia	
La empresa no prioriza la recuperación de las cuentas por cobrar próximas a ser incobrables	No dispone de especialistas en gestión de cobranza, pues la empresa solo posee trabajadores del área de ventas que realizan parte de las funciones de cobro.	Pérdida por el concepto de incobrabilidad a los clientes fijos que mantienen la empresa por una suma de S/ 8,181.00	Establecer capacitaciones dirigidos a los trabajadores del área de ventas, siendo el objetivo que adquieran nuevas habilidades en estrategias de cobranza.	
Hallazgo				
Cientes fijos	Fecha de operación mercantil	Días transcurridos hasta 2023	Cuentas incobrable	Concepto
1	03/02/22	332	2,350.00	<i>Kit de presupuesto en general</i>
2	10/05/21	601	3,221.00	
3	20/03/21	652	1,580.00	
4	03/01/22	363	795.00	
5	15/03/22	292	235.00	
<b>Total</b>			<b>8,181.00</b>	

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación de la ficha de observación a la empresa comercial

**Interpretación**

En la presente tabla 7, se observa que la empresa ha registrado cuentas incobrables a raíz de que no se dispone de especialistas en la gestión de cobranza, pues la compañía no determina un personal idóneo con dichas competencias. Este problema compromete mucho al gestor financiero porque las ventas al crédito se produjeron en fechas que transcurrieron más de un año considerándolo como pérdida definitiva.

**Tabla 8**

*Cumplimiento de actividades de la variable planeamiento financiero*

	N°	Cumple	%	No cumple	%
Planeamiento de efectivo	3	2	20%	1	10%
Control financiero	3	2	20%	1	10%
Evaluación financiera	4	3	30%	1	10%
	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>70%</b>	<b>3</b>	<b>30%</b>

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación de la ficha de observación a la empresa comercial

**Interpretación**



Como se puede observar en la tabla 8, el cumplimiento de las actividades del planeamiento financiero corresponde al 70%; sin embargo, el 30% que no se cumple demuestra que existen problemas internos que debe ser gestionados de manera inmediata por el motivo de que afectan negativamente.

### **Analizar el nivel de rentabilidad de una empresa comercial de Tarapoto.**

**Tabla 9**

*Rentabilidad financiera*

	2021		2022		Variación
Resultado neto	33,109.62	16.69%	17,077.22	7.92%	-8.76%
Patrimonio	198,413.62		215,490.84		

*Nota.* Aplicación de la guía de análisis documental a los estados financieros comparativos

#### **Interpretación**

Según el análisis correspondiente al indicador rentabilidad financiera, se evidenció que, en el año 2021 por cada sol invertido en rentabilidad financiera, la empresa obtuvo una utilidad de 16.69%, mientras que en el 2022 por cada sol invertido en el patrimonio la empresa obtuvo variación con pérdidas de -8.76%. Este resultado refleja que la empresa tiene deficiencias en cuanto al manejo de sus recursos que componente al efectivo, inventarios y cuentas por cobrar que no se han logrado recuperar de manera definitiva; además, esto también compromete al gestor financiero por las malas decisiones que se proyecta en el margen de ganancia al cierre de cada campaña de trabajo.

**Tabla 10**

*Rentabilidad económica*

	2021		2022		Variación
Utilidad neta	33,109.62	10.48%	17,077.22	4.72%	-5.77%
Activo total	315,874.62		362,187.84		

*Nota.* Aplicación de la guía de análisis documental a los estados financieros comparativos

#### **Interpretación**

Después de realizar el análisis presente, se puede evidenciar que la empresa para el año 2021 por cada sol invertido en activos ha obtenido una utilidad neta de 10.48%, por otro lado, en el año 2022 por cada sol invertido en activos obtuvo pérdidas, ya que el indicador evidenció un resultado de 5.77%. Este resultado demuestra que los activos de la empresa no estarían generando las utilidades

esperadas, en cuanto año anterior, esto indica que la empresa tendrá deficiencias en la utilidad después del ejercicio.

**Determinar la incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.**

**Tabla 11**

*Incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad*

PLANEAMIENTO FINANCIERA		RENTABILIDAD				
ACTIVIDADES	RATIO	OBTENIDO		ESTIMADO		Variación
SI: 7 NO: 3		S/	%	S/	%	
<b>DEFICIENCIAS</b>	Rentabilidad financiera	17,077.22	7.92%	36,299.25	15.47%	8.76%
<b>PLANEAMIENTO DE EFECTIVO</b>		215,490.84		234,712.87		
Se llegó a identificar en el arqueo de caja un faltante de efectivo por S/ 3,859.30, siendo provocado de manera puntual a la ejecución de otras funciones distintas a tesorería.	Rentabilidad económica	17,077.22	4.72%	36,299.25	9.52%	5.77%
				362,187.84		
<b>Interpretación:</b>						
Como se puede observar en la tabla la empresa comercial hubiera obtenido una mayor rendimiento económico y financiero si no hubiera registrado ciertas deficiencias en el manejo de sus recursos, pues el margen de estimado fuera 15.47% y 9.52% respectivamente.						
<b>CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS</b>						
<b>EVALUACIÓN FINANCIERA</b>		De acuerdo a los resultados obtenidos se confirma que el planeamiento financiero incide de forma negativa en la rentabilidad en la empresa comercial.				
La empresa determinó cuentas incobrables por un total de S/ 8,181.00, esto fue generado a la baja capacidad que tiene la compañía en recursos las ventas al crédito, siendo necesarios que se logre establecer nuevas estrategias de gestión						
<b>TOTAL DE HALLAZGOS EN EL PLANAMIENTO FINANCIERO</b>						
El total de deficiencias en cada uno de los componentes del planeamiento financiero correspondió a S/ 27,265.30						

*Nota.* Datos obtenidos posterior a la aplicación de todos los instrumentos a la empresa comercial.

## V. DISCUSIÓN

Para hacer posible la descripción de las actividades del planeamiento financiero en una empresa comercial, fue preciso que se aplique la guía de entrevista al gerente, logrando identificar que la compañía necesita instrumentos de gestión que logren mejorar el control de sus activos corrientes, el mismo que es muy notable en cada uno de sus componentes tales como el planeamiento de efectivo, control y evaluación financiera. Asimismo, el estudio realizado por Mancero (2017), presenta similitud, por cuanto a la ejecución de sus actividades en el control de efectivo, inventarios y cuentas por cobrar no lograron proyectar resultados positivos, esto comprueba que los colaboradores no ejecutan eficientemente sus funciones comprometiendo la integridad de los activos generando pérdidas; además, el rendimiento obtenido en los dos últimos años fue negativo siendo necesario que se amplíe la estructura a nivel de gestión y se cuente con una mayor participación de los directores y gerentes para mejorar dicha situación. En cambio, la investigación presentado por Gamboa (2017), es diferente a lo encontrado, concluye que las actividades de la planificación financiera se realizan de forma efectiva, pues la empresa logran tener una mejor administración del flujo de efectivo y sobre todo la garantía de una mayor ganancia al cierre de cada campaña de trabajo incurriendo a la posibilidad de ampliar el mercado y mayor inversión en sector que se desempeñan.

En la teórica principal Apaza-Meza (2017), menciona que el planeamiento financiero es muy relevante, por lo que es determinante para el crecimiento de la compañía, su eficiente gestión trae consigo la generación de beneficios y sobre todo la capacidad de asumir las obligaciones sin mayor dificultad como son los pasivos corrientes, es decir no habrá la necesidad de acudir a financiamiento externos para solventar dichas deudas. De igual manera, Valle-Núñez (2020), confirma que la planeación financiera es un recurso manejable que tiene propiedad de poder adaptarse en cualquier área de interés según el sector económico; además, tiene la propiedad de producir lineamiento para obtener un cambio que implemente metas financieras específicas y se logre analizar la situación actual. Estos enfoques teóricos coinciden en que el

planeamiento financiero hace que las empresas resguarden sus recursos y sean utilizados de forma eficiente obteniendo así el mayor beneficio posible.

Como segundo objetivo se logró identificar que la empresa registra varias deficiencias en el manejo de sus recursos, pues para hacer posible este resultado se determinó la aplicación de la guía de observación, donde se estableció que los colaboradores a pesar de contar con un manual de funciones suelen omitir generando problemas en el control de efectivo; además, otro problema de consideración en el bajo monitoreo de las existencias provocando que los recursos de vehículos motorizados determinen en riesgo de deteriorarse incidiendo de forma negativa en la distribución de los mismos. De igual manera, la gestión de las cuentas por cobrar que mantiene la empresa con clientes fijos no es la adecuada, pues no se ha logrado recuperar dichos recursos considerándolo definitivamente una pérdida. En este contexto, 3 de las 10 actividades del planeamiento financiero no llegaron a cumplirse; no obstante, a pesar de ser un número inferior comparando con las siete actividades que si se cumplieron han traído problemas de consideración que vienen afectando en rendimiento económico y financiero, pues uno de los principales responsables es el área de finanzas.

Los resultados obtenidos son similares al estudio de Gámez et al. (2020) quienes llegaron a concluir que el principal problema que afecta la rentabilidad de las empresas en la baja administración de sus recursos circulantes, pues los indicadores económicos y financieros al cierre de cada gestión no proyectan resultados positivos alarmando a los socios, propietarios y accionistas. En cambio, Parra y La Madriz (2017), concluyeron que los problemas de utilidad no solamente se debe al inadecuado planeamiento financiero, pues existen otros factores que afecta el desempeño de los empresas según el giro de negocio como es caso de la ausencia de control en su primeros años de haberse constituido y la limitada cultura empresarial. En este sentido, se puede comprobar que el control financiero en términos de gestión juega un papel importante dentro de cada organización, por eso es necesario que existe una mayor intervención no solo del gerente financiero sino también de todos los trabajadores que formen parte de la administración de los recursos corrientes

que determinen mayor liquidez, pues a través de esta metodología de trabajo se podrá reducir el nivel de riesgo de pérdidas que normalmente se generan a corto plazo y largo plazo, y con ello se tendrá la posibilidad de tener una mayor oportunidad de inversión dentro del mercado competitivo.

En cuanto al tercer objetivo específico, la empresa presentó una variación negativa en cuanto a su rentabilidad la cual fue analizado con la aplicación de ratios económicos y financieros, dicho resultado se debe a la deficiente gestión de los recursos circulantes determinado pérdidas muy significativas. En tanto, la investigación presentado por Arana (2018), es similar con los resultados encontrados, esto debido que las empresas suelen quebrar principalmente por la falta de administración financiera determinando un alto déficit en sus utilidades al término de cada campaña de trabajo; además, los trabajadores de contabilidad y administración son responsables de producir dicha información, por lo que es necesario que se realicen capacitaciones para mejorar las competencias profesionales para que la información financiera facilite la toma de decisiones y se maximice las ganancias como principal propósito empresarial. De igual manera, Ramos y Tapia (2017), concluyeron que la rentabilidad se encuentra influenciado por el planeamiento financiero, esto da a conocer que mientras más eficiente sea el manejo de los recursos, las ganancias serán favorables. Por otra parte, es fundamental que los procesos internos de cada empresa se cumplan a cabalidad, pues esto se logrará precisamente con un personal capacitado y preparado suministrando de esta manera a la empresa una mayor seguridad en sus actividades operativas.

Según el postulado teórico de Flores-Quispe (2019), hace mención que la rentabilidad es un recursos determinante para las empresas con fines de lucro, pues el principal indicador de éxito se debe a su competitividad y su nivel de eficiencia en la administración de sus recursos humanos, físicos y financieros. Así como también lo menciona Marquetti et al. (2016), que para obtener una mayor capacidad en la generación de utilidades es preciso realizar una evaluación del retorno de inversión a partir de la información que poseen las organizaciones, pues con esta estrategia de gestión se podrán tomar decisiones más efectivas sin mayor margen de pérdida. Según el autor, Bautista Mesa

(2015), indica que la rentabilidad reflejan que los recursos de la empresa están cumpliendo su función, esto hace que las organizaciones con el tiempo seas sostenibles a pesar de exista una alta competencia; además, es necesario que se promuevan la preparación de los colaboradores con intención de que exista una mayor autonomía para solucionar las contingencias operativas.

Como objetivo general se llegó a determinar que el planeamiento financiero incide en la rentabilidad de la empresa comercial, esto se llegó a comprobarse a raíz de las deficiencias en cada uno de los componentes de planeamiento de efectivo, control y evaluación financiera. Esto hace referencia a que el rendimiento de la empresa hubiera sido superior a lo obtenido en el año 2022. Estos resultados son similares a lo encontrado por Baca y Díaz (2016), concluyeron que la deficiente administración de los fondos dinerario inciden de forma negativa en el rendimiento; además, otro problema de consideración es que las actividades operativas no se realizan de forma correcta teniendo como responsable al gestor financiero que pone en riesgo los intereses de la empresa. De igual manera, Palomino y García (2021), concluyeron que el planeamiento financiero es un factor determinante en la rentabilidad de las empresas, esto debido a que los principales problemas que registran las organizaciones se orientan al flujo de caja, cuentas incobrables y mercaderías. Eso se debe a que los resultados encontrados evidenciaron que la planificación financiera refleja deficiencias en el flujo de caja para las deudas recientes, pues este hallazgo no ha permitido que se asegure la liquidez reduciendo la ventaja competitiva. En este sentido, sugieren la adopción de una correcta planificación financiera para que se logre alcanzar el resultado esperado.

De acuerdo a la teoría de Christianson et al. (2021), coincide que un plan financiero proyecta un mayor flujo de ingresos en relación a la inversión que se quiere ejecutar en un tiempo determinado. Asimismo, es necesario que se evalúen las proyecciones de ingresos y egresos para que los beneficios logren coincidir con las acciones que se generen en todo el proceso. De igual manera, Gaytán-Cortés (2020), reafirma que el planeamiento financiero es utilizada para hacer que los proyectos sean viables y se logre disponer de suficientes recursos para el cumplimiento de las metas y objetivos. En este sentido, las empresas

logran determinar el éxito si administran de manera correcta sus activos corrientes, pues de lo contrario se convertirá en un fracaso inminente. Y para finalizar, en todo del proceso de investigación se registraron más fortalezas que contingencias, estos se asociaron directamente a la accesibilidad de información por parte de la empresa y la aplicación de cada instrumento para la recolección de datos que fueron clave para dar respuesta al principal problema.

Haciendo referencia a las fortalezas de la investigación, se da a conocer que la principal corresponde al proceso metodológico que se siguió en toda la ejecución del estudio, el cual permitió determinar la incidencia entre el planeamiento financiero y la rentabilidad, y de esta forma poder establecer las conclusiones y sugerencias que benefician a la gestión de los recursos con la intención de poder generar un mayor rendimiento económico y financiero para la empresa comercial, accediendo a tener mayores alternativas de inversión. Otra fortaleza a destacar fue precisamente el diseño de los instrumentos que llegaron a medir las variables de forma objetiva haciendo uso de información gerencial con la participación del gerente, área contable y administrativa, los cuales voluntariamente participaron en la aplicación de los instrumentos, en este sentido la participación que determinaron fortalecen de manera notable la investigación, permitiendo que los resultados obtenidos sean totalmente fiables y sobre todo fidedignos para contribuir a la solución del problema.

Para finalizar con este acápite, es relevante mencionar las limitaciones a fin de colaborar con próximos estudios que se puedan efectuar en entornos semejantes y con las variables analizadas; donde una de las limitaciones comprende al factor tiempo, debido a las responsabilidades que determinan los participantes que forman parte de la muestra, no fue posible la aplicación de los instrumentos en la fechas establecidas, siendo necesario que se programen varias fechas para hacer posible el levantamiento de información tanto para la guía de entrevista, lista de cotejo y análisis documental.



## **VI. CONCLUSIONES**

- 6.1. Se llegó a concluir que el planeamiento financiero incide en la rentabilidad de forma directa en el año 2022, esta afirmación se origina prácticamente al haber identificado que la empresa comercial ubicado en la ciudad de Tarapoto, registra deficiencias en el manejo de sus recursos más líquidos, entendiéndose de esta manera que el rendimiento económico y financiero hubiera estimado un porcentaje de 15.47% y 9.52% siendo superior al obtenido en el último año con un 7.92% y 4.72% respectivamente.
- 6.2. Concluye que las actividades en relación al planeamiento financiero evidencian problemas, pues a pesar de contar con una manual de funciones se carece de autonomía por parte del personal siendo más notable en la eficiencia de sus funciones como sería el control del efectivo, cuentas por cobrar y manejo de sus existencias. Además, las competencias profesionales en la administración de activos corrientes no garantizan a la empresa que sus recursos se conserven tomando como principal referencia las características e integridad.
- 6.3. Se identificó que la empresa comercial presenta deficiencias en el manejo de sus recursos corrientes como parte del planeamiento financiero; la compañía no mantiene un adecuado control de los ingresos y egresos de efectivo, además, evidencia problemas en la recuperación de las ventas que se otorgaron al crédito, pues a pesar de tener clientes frecuentes pasan por alto las fechas programadas. Asimismo, las mercaderías suelen deteriorarse por la baja supervisión de los responsables de área afectando su distribución a los clientes. En este contexto, el incumplimiento de las actividades fue del 30% generando pérdidas que oscilan un total S/ 27,265.30.
- 6.4. La rentabilidad de la empresa comercial llegó a evidenciar una variación negativa de 7.92% en el año 2022 a comparación del 2021 que fue 16.69%, el mismo que fue generado por la eficiencia en el planeamiento financiero en cada uno de sus componentes, esto pone como evidencia que las decisiones que se determinen de forma interna es de vital importancia.

## **VII. RECOMENDACIONES**

- 7.1. Se sugiere al gerente de la empresa comercial de la ciudad de Tarapoto, implementar procesos de control orientado a los recursos más líquidos que posee como es el caso de las existencias y cuentas cobrar, esto a través del tiempo se convertirá en una herramienta financiera que incrementará los márgenes de ganancia y sobre todo reducirá los riesgos que a largo plazo afectan de manera negativa a la compañía que tiene como actividad económica la venta de repuestos de vehículos motorizados. En este sentido, la empresa podrá proyectar nuevas inversiones y ampliar el mercado que se desempeña.
- 7.2. Al gerente de la empresa comercial evaluar de manera permanente los activos corrientes logrando de esta manera obtener beneficios respecto al correcto manejo de los inventarios sin pasar por alto el mantenimiento que es sumamente necesario para determinar una alta suficiencia. Además, analizar a priori los términos en la venta al crédito con finalidad de mitigar posibles riesgos en pérdidas. Con esto se podrá establecer una mayor confianza y seguridad para los propietarios y socios en la generación de ganancias absolutas con índices positivos.
- 7.3. Se recomienda al gestor financiero de la empresa comercial, establecer capacitaciones al personal que se encuentra comprometido a la administración de los activos circulantes permitiendo de esta forma establecer un equilibrio con las decisiones que toma gerencia y como defecto una adecuada ganancia al cierre de cada campaña de trabajo. Estas acciones harán a la empresa más competitiva aprovechando de manera eficiente los recursos e ingresando a nuevos nichos de mercado.
- 7.4. Al gerente de la empresa comercial establecer análisis financieros tanto horizontal, vertical y ratios, esto con la finalidad de tener un diagnóstico de su situación actual haciendo que las decisiones que se lleguen a tomar permitan maximizar el rendimiento económico y financiero siendo este el principal propósito. Con esta metodología de trabajo se podrá acceder a un mayor financiamiento y nuevas oportunidades de inversión ampliando la variedad de repuestos de vehículos motorizados como principal recurso generador de activo disponible en la empresa.

## REFERENCIAS

- Aguirre-Sajami, C., Barona-Meza, C., & Dávila Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista Valor Contable*, 7(1), 50–64.
- Amoa-Gyarteng, K., & Dhliwayo, S. (2022). The Impact of Capital Structure on Profitability of Nascent Small and Medium Enterprises in Ghana. *African Journal of Business and Economic Research*, 17(2), 275–291. <https://doi.org/10.31920/1750-4562/2022/v17n2a12>
- Anangwe, Z., & Malenya, A. (2020). Efecto de prácticas de gestión financiera en el desempeño de las pequeñas y medianas empresas en Bungoma. *The Strategic Journal of Business & Change Management*, 7(2), 648–671.
- Apaza-Meza, M. (2017). *Análisis financiero para la toma de decisiones*. Instituto Pacífico SAC.
- Arana, K. (2018). *Planeación financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios, Lima 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Norbert Wiener]. [https://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13053/2728/TE\\_SIS\\_Arana\\_Kiara.pdf?sequence=1](https://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13053/2728/TE_SIS_Arana_Kiara.pdf?sequence=1)
- Atmowardoyo, H. (2018). Research Methods in TEFL Studies: Descriptive Research, Case Study, Error Analysis, and R & D. *Journal of Language Teaching and Research*, 9(1), 198–294. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.17507/jltr.0901.25>
- Baca, A., & Díaz, T. (2016). *Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui SAC-2015* [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán]. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/3013/1.-TESIS-IMPACTO-DEL-FINANCIAMIENTO-EN-LA-RENTABILIDAD-DE-LACONSTRUCTORA-VERASTEGUI-S.A.C.-2015.docx.list.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Balcázar, E., Palomino, L., Sullón, M., & Ríos, M. (2022). Plan financiero como herramienta de gestión para incrementar la rentabilidad de la empresa JM

- Promotora Inmobiliaria S.A.C. *Revista de Investigación y Cultura - Universidad César Vallejo*, 11(1), 1–7.
- Balkishan, S. (2018). Processing of data and analysis. *Biostatistics and Epidemiology International Journal*, 1(1), 3–5.  
<https://doi.org/10.30881/beij.00003>
- Barreto, N. (2020). Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 129–134. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-129.pdf>
- Bautista, R. (2015). *Análisis de los Estados Financieros para la toma de decisiones*. Delta publicaciones universitarias LS.
- Belloso-Araujo, L., Fernández-Fernández, N., & Álvarez-Machado, D. (2021). Rentabilidad en las empresas de construcción y montaje. *IPSA Scientia, Revista Científica Multidisciplinaria*, 6(1), 81–99.  
<https://doi.org/10.25214/27114406.1055>
- Blanco, Y. (2015). *Auditoría integral: normas y procedimientos*. ECOE Ediciones.
- Caruana, S. (2015). Ethical Considerations when Carrying Out Research in One's Own Academic Institution. *Symposia Melitensia*, 10, 1–11.  
<https://core.ac.uk/download/pdf/46602795.pdf>
- Casteel, A., & Bridier, N. (2021). Describing populations and samples in doctoral student research. *International Journal of Doctoral Studies*, 16(339–362).  
<https://doi.org/10.28945/4766>
- Céspedes-Luna, W. (2022). La gestión financiera y su resultado en la rentabilidad de las mypes productoras de calzado, Carabayllo, Lima, 2021. *Libro Compilación Resultados de Investigación*, 6(4), 648–664.  
[https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v6i4.2611](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i4.2611)
- Cevallos-Ponce, V., Montilla-Pacheco, A., Biler-Reyes, S., & Cevallos-Barderán, L. (2020). Planeación Financiera Empresarial, Aproximación a su Estudio desde una Revisión Bibliográfica. *Ciencias Sociales y Económicas- UTEQ*, 2(2), 1–25.
- Choung, Y., Chatterjee, S., & Pak, T. (2022). Depression and financial planning

- horizon. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 98. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2022.101877>
- Christianson, M., Goodman, L., Booth, R., Lindheim, S., & Azziz, R. (2021). Financial fluency: demystifying accounting and business planning for the reproductive medicine specialist. *Fertility and Sterility*, 115(1), 7–16. <https://doi.org/10.1016/j.fertnstert.2020.10.055>
- Cueva-Romero, Y., Martinez-Neyra, L., & Oblitas-Otero, R. (2021). Control interno y la rentabilidad de la empresa Albis Perú E.I.R.L. de Jaén - 2020. *Revista Científica Multidisciplinar*, 5(6), 10494–10513. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v5i6.1093](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i6.1093)
- Descovi, C., Scarvarda, J., Sanfelice, L., & Bolzan, F. (2014). Modelo de planejamento financeiro integrado ao planejamento estratégico pessoal. *Gestão & Conhecimento*, 8(2), 26–40.
- Encalada-Tenorio, G., Beltrán-Mora, M., Ocampo-Ulloa, W., & Contreras, M. (2021). Análisis de la Rentabilidad de la Empresa Interagro. *FIPCAEC*, 6(6), 378–391. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v6i4.512>
- Fernández, C., Hernández, R., & Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación* (M.-H. / INTERAMERICANA & S. A. D. C. EDITORES (eds.)). <https://www.uca.ac.cr/wp%02content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Flores-Quispe, L. (2019). Gestión del talento humano y rentabilidad del sector hotelero de la región de Puno. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 87, 59–77. <https://doi.org/10.21158/01208160.n87.2019.2410>
- Gamboa, J. (2017). *La planificación financiera en la mejora de la gestión administrativa en las facultades de las universidades públicas del Ecuador: caso Universidad Estatal de Milagro - 2013 - 2016* [Tesis de maestría, Universidad Nacional de San Marcos]. <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/20.500.12672/6613>
- Gámez, R., Palma, E., & Beltrán, L. (2020). Planeación y rentabilidad financiera en empresas prestadoras de servicios de bombeo electrosumergible enpdvsa , Venezuela. *REVISTA INNOVA ITFIP*, 7(1), 78–87. <http://revistainnovaitfip.com/index.php/innovajournal/article/view/103/204>

- Gaytán-Cortés, J. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. *Mercados y Negocios*, 1(42). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?>
- Ghazali, H. (2016). A Reliability and Validity of an Instrument to Evaluate the School Based Assessment System: A Pilot Study. *International Journal of Evaluation and Research in Education (IJERE)*, 5(2), 148–157. <https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1108537.pdf%0A>
- Hada, I., & Mihalcea, M. (2020). The importance of Profitability indicators in assessing the financial performance of economic entities. *The Annals of the Univesity of Oradea, Economic Sciences*, 219–228.
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Editorial Mc Graw Hill Education. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hilde, T., & Jarl, K. (2018). Research design: the methodology for interdisciplinary research framework. *Quality & Quantity*, 52. <https://doi.org/doi:10.1007/s11135-017-0513-8>
- Igwenagu, C. (2016). *Fundamentals of research methodology and data collection*. Enugu State University of Science and Technology. [https://www.researchgate.net/publication/303381524\\_Fundamentals\\_of\\_research\\_methodology\\_and\\_data\\_collection%0A](https://www.researchgate.net/publication/303381524_Fundamentals_of_research_methodology_and_data_collection%0A)
- Kotlar, J., Fang, H., De Massis, A., & Frattini, F. (2014). Profitability goals, control goals, and the R&D investment decisions of family and nonfamily firms. *Journal of Product Innovation Management*, 31(6), 1128–1145. <https://doi.org/10.1111/jpim.12165>
- Majid, U. (2018). Research Fundamentals: Study Design, Population, and Sample Size. *URNCSST Journal*, 2(1), 1–7. <https://doi.org/10.26685/urncst.16>
- Mancero, S. (2017). *Diseño de un plan financiero para incrementar la rentabilidad de la importadora y procesadora de Mármol HR Megastones de la ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo* [Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo]. <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/7710/1/22T0399.pdf>

- Marquetti, A., Hoff, C., & Miebach, A. (2016). *Lucratividade e Distribuição: A Origem Econômica da Crise*. 1–26. [https://www.researchgate.net/publication/312191358\\_Lucratividade\\_e\\_Distribuição\\_A\\_Origem\\_Econômica\\_da\\_Crise\\_Politica\\_Brasileira](https://www.researchgate.net/publication/312191358_Lucratividade_e_Distribuição_A_Origem_Econômica_da_Crise_Politica_Brasileira)
- Martínez, J., Pereira, R., Bastos, L., González, D., & Rangel, R. (2016). Sampling: how to select participants in my research study?\*. *An Bras Dermatol*, 91(3), 326–330. <http://dx.doi.org/10.1590/abd1806-4841.20165254>
- Messer, R. (2017). Budgets and other lies: Evidence of bias in financial planning. In *Business Horizons*. Elsevier Ltd., 60(4), 447–453. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.03.010>
- Mighty, M., & Granco, G. (2021). Modeling profitability in the jamaican coffee industry. *Agriculture (Switzerland)*, 11(2), 1–23. <https://doi.org/10.3390/agriculture11020121>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (2017). *Presentan la “Estrategia País 2017-2020” de la cooperación suiza en apoyo del crecimiento sostenible e inclusivo del Perú*. <https://www.gob.pe/institucion/rree/noticias/8063-presentan-la-estrategia-pais-2017-2020-de-la-cooperacion-suiza-en-apoyo-del-crecimiento-sostenible-e-inclusivo-del-peru>
- Morales-Castro, J. A., & Morales-Castro, A. (2014). *Crédito y cobranza*. GRUPO EDITORIAL PATRIA S.A. DE C.V
- Murilo, M., & Souza, A. (2019). Planejamento financeiro como ferramenta de gestão às micro e pequenas empresas. *Revista científica eletrônica de ciências aplicadas da FAIT*, 1(1), 1–15. [http://www.fait.revista.inf.br/imagens\\_arquivos/arquivos\\_destaque/iv5hGI8LEu77wyW\\_2020-8-20-17-21-50.pdf](http://www.fait.revista.inf.br/imagens_arquivos/arquivos_destaque/iv5hGI8LEu77wyW_2020-8-20-17-21-50.pdf)
- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., & Villagómez, A. (2014). *Metodología de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis*. Ediciones de la U <https://fdiazca.files.wordpress.com/2020/06/046.-mastertesis-metodologicc81a-de-la-investigaciocc81n-cuantitativa-cualitativa-y-redacciocc81n-de-la-tesis-4ed-humberto-ncc83aupas-paitacc81n-2014.pdf>

- Oral, C., & CenkAkkaya, G. (2015). Cash Flow at Risk: A Tool for Financial Planning. *Procedia Economics and Finance*, 23, 262–266. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)00358-5](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)00358-5)
- Palomino, L., & García, S. (2021). *Plan financiera como herramienta de gestión para incrementar la rentabilidad en la empresa JM promotora inmobiliaria SAC Chiclayo* [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán]. [https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8418/Palomino Paucar Leidy %26 Sullón García Mahumy.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8418/Palomino%20Paucar%20Leidy%20Sull%C3%B3n%20Garc%C3%ADa%20Mahumy.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Paredes-Chacín, J. (2017). Planificación financiera ante la perspectiva organizacional en empresas cementeras del estado Zulia-Venezuela. *ECONÓMICAS CUC*, 38(1), 105–132. <https://doi.org/10.17981/econcuc.38.1.05>
- Parra, J., & La Madriz, J. (2017). Presupuesto como instrumento de control financiero en pequeñas empresas de estructura familiar. *Negotium Revista Científica Electrónica de Ciencias Gerenciales*, 38(13), 33. <http://revistanegotium.org/pdf/38/art3.pdf>
- Perdomo, A. (2017). *Elementos básicos de administración financiera*. Mc. Graw Hill Interamericana.
- Pérez-González, K. (2018). El VANA como plataforma para la planeación financiera estratégica en las empresas cubanas. *Cofín Habana*, 12(1), 284–303. <http://scielo.sld.cu/pdf/cofin/v12n1/cofin19118.pdf>
- Quispe-Fernández, G., & Ayaviri-Nina, D. (2021). Carga y presión tributaria. Un estudio del efecto en la liquidez, rentabilidad e inversión de los contribuyentes en Ecuador. *Retos Revista de Ciencias de La Administración y Economía*, 11(22), 251–270. [/https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.04](https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.04)
- Ramírez-Casco, R., Berrones-Paguay, A., & Calderón-Moran, E. (2021). La planificación financiera como herramienta para el desarrollo empresarial post Covid. *Polo Del Conocimiento*, 6(3), 217–227. <https://doi.org/10.23857/pc.v6i3.2359>
- Ramos, I., & Tapia, S. (2017). *Análisis de la planificación financiera y su influencia en la rentabilidad dela empresa UNITEL S.A. del periodo 2015-*



2016 [Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil].  
[http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/24189/1/TESIS  
PLANIFICACION FINANCIERA RAMOS ISMENIA-TAPIA STEFANY.pdf](http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/24189/1/TESIS_PLANIFICACION_FINANCIERA_RAMOS_ISMENIA-TAPIA_STEFANY.pdf)

- Reddy, C. (2020). Teaching Research Methodology: Everything's a Case. *The Electronic Journal of Business Research Methods*, 18(2), 178–188.
- Rojas, M., Maya, L., & Valencia, M. (2017). Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso colombiano\*. *Revista Ingenierías Universidad de Medellín*, 16(31), 155–171.  
<http://www.scielo.org.co/pdf/rium/v16n31/1692-3324-rium-16-31-00155.pdf>
- Saavedra-García, M., & Espíndola-Armenta, G. (2016). El uso de la planeación financiera en las pyme de ti de México. *Ciencias Administrativas*, 1(8), 15–31. <https://www.redalyc.org/journal/5116/511653788003/html/1/17>
- Sabău, C., & Nagy, C. (2018). The importance of using the profitability threshold method in trade and service enterprises' management. *Quaestus*, 13(11), 18–24. <https://www.proquest.com/scholarly-journals/importance-using-profitability-threshold-method/docview/2120794065/se-2>
- Salazar, M., Alvear, P., & SamPedro, M. (2019). La planeación financiera como herramienta de gestión para mejorar la rentabilidad en las instituciones financieras. *Ciencias de La Actividad Física y Deporte*, 3(2), 78–97. <https://doi.org/https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v3i2.487>
- Taherdoost, H. (2016). Sampling Methods in Research Methodology; How to Choose a Sampling Technique for Research. *International Journal of Academic Research in Management (IJARM)*, 5(2), 18–27. <https://doi.org/DOI: 10.2139/ssrn.3205035>
- Valle-Núñez, A. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 160–166. <https://orcid.org/0000-0003-1099-2253>

## ANEXOS

Anexo 1. Operacionalización de las variables

<b>Variables</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Planeamiento financiero</b>	Es un mecanismo integral de gestión asociada a la planificación productiva, económica y de inversiones y permite demostrar conocimientos básicos de los fundamentos empresariales, la eficiencia y la eficacia (Apaza-Meza, 2017).	Para poder evaluar a la variable planeamiento financiero se tomaron en cuenta la aplicación de la guía de entrevista y lista de cotejo que será diseñados de acuerdo a las dimensiones e indicadores.	Planeamiento de efectivo	Objetivos financieros	Nominal
				Manejo de efectivo y bancos	
			Control financiero	Registro documental	
				Monitoreo de existencias	
				Supervisión de activos totales	
			Evaluación financiera	Reporte de cuentas por cobrar	
				Reporte de cuenta por pagar	
Reportes de financiamientos					
<b>Rentabilidad</b>	Es la capacidad de obtener ganancias por la venta de bienes o servicios, lo que significa que los ingresos generados son mayores que los costos, y los resultados positivos muestran que los recursos de la empresa están obteniendo ganancias, (Bautista-Mesa, 2015).	Para poder evaluar a la variable rentabilidad se tomó en cuenta la aplicación de la guía de análisis documental de acuerdo a las dimensiones e indicadores.	Rentabilidad financiera	Resultado neto / patrimonio neto	Razón
			Rentabilidad económica	Resultado neto / activos totales	

## Anexo 2. Matriz de consistencia

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Técnica e Instrumentos									
<p><b>Problema general</b> ¿Cuál es la incidencia del planeamiento financiero y la rentabilidad de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto?</p> <p><b>Problemas específicos</b> ¿Cuáles son las actividades del planeamiento financiero de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto?  ¿Cuáles son las deficiencias de las actividades del planeamiento financiero de una empresa comercial de Tarapoto?  ¿Cuál es el nivel de rentabilidad de una empresa comercial de Tarapoto?</p>	<p><b>Objetivo general</b> Determinar la incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.</p> <p><b>Objetivos específicos</b> Describir las actividades del planeamiento financiero de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto.  Identificar las deficiencias de las actividades del planeamiento financiero de una empresa comercial de Tarapoto  Analizar el nivel de rentabilidad de una empresa comercial de Tarapoto.</p>	<p><b>Hipótesis</b> Hi= El planeamiento financiero incide negativamente en la rentabilidad de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto 2022.  Ho= El planeamiento financiero no incide negativamente en la rentabilidad de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto 2022.</p> <p><b>Hipótesis específicas:</b> Las actividades del planeamiento financiero de una empresa comercial de la ciudad de Tarapoto presentan un resultado positivo.  Las actividades del planeamiento financiero de una empresa comercial de Tarapoto son deficientes.  El nivel de rentabilidad de una empresa comercial de Tarapoto, es baja.</p>	<p><b>Técnica</b> Entrevista Observación Análisis documental</p> <p><b>Instrumentos</b> Guía de entrevista Lista de cotejo Guía de análisis documental</p>									
<p><b>Diseño de investigación</b> El estudio de investigación es de tipo No Experimental, descriptivo-explicativo de corte transversal. <b>Esquema:</b> <b>Donde:</b> O1= planeamiento financiero O2= rentabilidad</p>	<p><b>Población y muestra</b> <b>Población</b> La población estuvo constituida por 15 trabajadores de una empresa comercial de la Ciudad de Tarapoto 2022. <b>Muestra</b> Estuvo conformada por el gerente general, contador y administrador.</p>	<p><b>Variables y dimensiones</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Variables</th> <th>Dimensiones</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">Planeamiento financiero</td> <td>Planeamiento de efectivo</td> </tr> <tr> <td>Control financiero</td> </tr> <tr> <td>Evaluación financiera</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Rentabilidad</td> <td>Rentabilidad financiera</td> </tr> <tr> <td>Rentabilidad económica</td> </tr> </tbody> </table>	Variables	Dimensiones	Planeamiento financiero	Planeamiento de efectivo	Control financiero	Evaluación financiera	Rentabilidad	Rentabilidad financiera	Rentabilidad económica	
Variables	Dimensiones											
Planeamiento financiero	Planeamiento de efectivo											
	Control financiero											
	Evaluación financiera											
Rentabilidad	Rentabilidad financiera											
	Rentabilidad económica											



**Anexo 3: Instrumento de recolección de datos**

**Guía de entrevista**

El presente instrumento tiene la finalidad de poder conocer de forma detallada el desempeño enfocado al planeamiento financiero, dichos datos que se logran obtener serán utilizados solo para fines investigativos. Por esta razón que se requiere que se respondan de forma puntual y transparente.

Empresa:

.....

Entrevistado:

.....

Yo..... doy mi consentimiento para participar en el estudio y autorizo que mi información se utilice en este de forma confidencial.

Fecha:

.....

**Dimensión 1: planeamiento de efectivo**

1. ¿Qué actividades realiza la empresa para que los objetivos financieros logren cumplirse en el tiempo previsto?

Respuesta:

.....  
.....

2. ¿Qué decisiones toma en cuenta la empresa al detectar diferencias en los arqueos de caja?

Respuesta:

.....  
.....

3. ¿Qué otra función ejecuta el personal que gestiona el manejo del efectivo considerando que su principal actividad en el control de los ingresos y egresos de dinero?

Respuesta:

.....  
.....

**Dimensión 2: Control financiero**

4. ¿Qué recursos emplea para llevar un control detallado de los documentos comerciales? Explique

Respuesta:

.....  
.....

5. ¿Cómo se realiza el monitoreo de los materiales para establecer su resguardo en la empresa comercial?

Respuesta:

.....  
.....

6. ¿Qué recursos emplea la empresa para realizar la supervisión de los activos totales? Fundamente

Respuesta:

.....  
.....

**Dimensión 3: Evaluación financiera**

7. ¿Qué procesos emplea la empresa para establecer la recuperación de las cuentas por cobrar?

Respuesta:

.....  
.....

8. ¿Qué estrategias de cobranza emplea la empresa para minimizar las cuentas incobrables?

Respuesta:

.....

.....  
9. ¿Cuáles son las actividades que realizan en el control de las cuentas por pagar?

Respuesta:

.....  
.....  
10. ¿Qué decisiones toma en cuenta la empresa al efectuar el pago de las obligaciones financieras después de la fecha límite?

Respuesta:

.....  
.....

### Guía de observación

El presente instrumento tiene como finalidad identificar las deficiencias que se presentan en el planeamiento financiero en una empresa comercial.

N°	VARIABLE: Planeamiento financiero	Escala		Observación
		Sí	No	
D1	Planeamiento de efectivo			
01	Se cumplen con los objetivos financieros establecidos por gerencia.			
02	Se realizan reportes a gerencia de los arqueos de caja.			
03	Se lleva un control de los ingresos y egresos de efectivo.			
D2	Control financiero	Sí	No	
04	Se realizan el control detallado de los documentos comerciales			
05	Se monitorean los inventarios para establecer su integridad.			
06	Se supervisan los activos que mantiene la empresa			
D3	Evaluación financiera	Sí	No	
07	Se emplea procesos para establecer la recuperación de las cuentas por cobrar			
08	La empresa prioriza la reparación de las cuentas por cobrar próximas a ser incobrables			
09	La empresa cumple su obligaciones que mantiene con sus proveedores			
10	La empresa realiza el pago de las obligaciones financieras antes de las fechas límites.			



## Guía de análisis documental

El presente instrumento tiene como finalidad analizar los índices de rentabilidad en una empresa comercial, por ello se procederá a realizar el análisis de los estados financieros durante los periodos 2020 y 2021 mediante la aplicación de indicadores financieros.

Ratios		Fórmula	2021	2022	Variación
Rentabilidad	Rentabilidad económica	Utilidad neta /Activos totales			
	Rentabilidad Financiera	Utilidad neta/patrimonio			

# Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Guía de entrevista." La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

## 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Karina Córdova Fernández		
Grado profesional:	Maestría (X)	Doctor	( )
Área de formación académica:	Clínica ( )	Social	(X)
	Educativa ( )	Organizacional	( )
Áreas de experiencia profesional:			
Institución donde labora:	Independiente		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años	( )	
	Más de 5 años	( X )	
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		

## 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

## 3. Datos de la escala (nominal)

Nombre de la Prueba:	Guía de entrevista
Autora:	Herrera Antúnez, Roció del Pilar y Hurtado Huertas, Janneth
Procedencia:	San Martín
Administración:	Gerente de la empresa
Tiempo de aplicación:	20 minutos
Ámbito de aplicación:	Empresa comercial
Significación:	Explicar cómo está compuesta la escala (dimensiones, áreas, ítems por área, explicación breve de cuál es el objetivo de medición)

## 4. Soporte teórico



Escala/ÁREA	Sub escala (dimensiones)	Definición
Nominal	Planeamiento de efectivo, control financiero y evaluación financiera	Planeamiento financiero Es un mecanismo integral de gestión asociada a la planificación productiva, económica y de inversiones y permite demostrar conocimientos básicos de los fundamentos empresariales, la eficiencia y la eficacia (Apaza-Meza, 2017).

**5. Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación, a usted le presento el instrumento guía de entrevista elaborado por Herrera Antúnez, Roció del Pilar y Hurtado Huertas, Janneth en el año 2023 de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel



**Dimensiones del instrumento:** Planeamiento de efectivo, control financiero y evaluación financiera

- Primera dimensión: (Planeación de efectivo)
- Objetivos de la Dimensión: (evaluar el manejo y control del efectivo).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Objetivo financiero	1	4	4	3	
Manejo de efectivo y bancos	2	4	4	4	

- Segunda dimensión: (Control financiero)
- Objetivos de la Dimensión: (evaluar el control financiero).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Registro documental	1	4	4	4	
Monitoreo de existencias	1	4	3	4	
Supervisión de activos totales	1	3	3	4	

- Tercera dimensión: (evaluación financiera)
- Objetivos de la dimensión: (conocer la evaluación financiera)

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Reporte de cuentas por cobrar	2	4	4	3	
Reporte de cuentas por pagar	1	4	4	3	
Reportes de financiamiento	1	4	3	4	



  
 Mg. Karina Cortiova Fernández  
 Mat. N° 19-1321

Firma del evaluador  
 DNI 45918354

# Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Guía de análisis documental". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

## 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Karina Córdova Fernández		
Grado profesional:	Maestría ( X )	Doctor	( )
Área de formación académica:	Clinica ( )	Social	( x )
	Educativa ( )	Organizacional	( )
Áreas de experiencia profesional:			
Institución donde labora:	Independiente		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años	( )	
	Más de 5 años	( x )	
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		

## 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

## 3. Datos de la escala (nominal)

Nombre de la Prueba:	Guía de análisis documental
Autora:	Herrera Antúnez, Roció del Pilar y Hurtado Huertas, Janneth
Procedencia:	San Martín
Administración:	Empresas – estados financieros
Tiempo de aplicación:	20 minutos
Ámbito de aplicación:	Empresa comercial
Significación:	Explicar Cómo está compuesta la escala (dimensiones, áreas, ítems por área, explicación breve de cuál es el objetivo de medición)

## 4. Soporte teórico



Escala/ÁREA	Sub escala (dimensiones)	Definición
RAZÓN	Rentabilidad financiera Rentabilidad económica	Rentabilidad Es la capacidad de obtener ganancias por la venta de bienes o servicios, lo que significa que los ingresos generados son mayores que los costos, y los resultados positivos muestran que los recursos de la empresa están obteniendo ganancias, (Bautista-Mesa, 2015).

**5. Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación, a usted le presento el instrumento guía de análisis documental elaborado por Herrera Antúnez, Rocío del Pilar y Hurtado Huertas, Janneth en el año 2023 de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel



**Dimensiones del instrumento:** Rentabilidad económica y Rentabilidad financiera

- Primera dimensión: (Rentabilidad económica)
- Objetivos de la Dimensión: (análisis indicadores económicos).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Resultado neto / patrimonio neto	1	3	4	4	Ninguna

- Segunda dimensión: (rentabilidad financiera)
- Objetivos de la Dimensión: (análisis de indicadores financieras).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Resultado neto / activos totales	1	4	3	4	Ninguna



  
Mg. Karina Cordova Fernández  
Mat. N° 19-1321  
Firma del evaluador  
DNI 45918354

## Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Ficha de observación.". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. Datos generales del juez

<b>Nombre del juez:</b>	Karina Córdova Fernández	
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( X )	Doctor ( )
<b>Área de formación académica:</b>	Clinica ( )	Social ( )
	Educativa ( )	Organizacional ( )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>		
<b>Institución donde labora:</b>	Independiente	
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años ( )	
	Más de 5 años ( X )	
<b>Experiencia en Investigación Psicométrica:</b> (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.	

### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

### 3. Datos de la escala (nominal)

<b>Nombre de la Prueba:</b>	Ficha de observación
<b>Autora:</b>	Herrera Antúnez, Roció del Pilar y Hurtado Huertas, Janneth
<b>Procedencia:</b>	San Martín
<b>Administración:</b>	Empresa área contable y finanzas
<b>Tiempo de aplicación:</b>	20 minutos
<b>Ámbito de aplicación:</b>	Empresa comercial
<b>Significación:</b>	Las dimensiones que estructura el instrumento son de escala nominal

### 4. Soporte teórico





Escala/ÁREA	Sub escala (dimensiones)	Definición
Nominal	Planeamiento de efectivo, control financiero y evaluación financiera	<b>Planeamiento financiero</b> Es un mecanismo integral de gestión asociada a la planificación productiva, económica y de inversiones y permite demostrar conocimientos básicos de los fundamentos empresariales, la eficiencia y la eficacia (Apaza-Meza, 2017).

**5. Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación, a usted le presento el instrumento guía de entrevista elaborado por Herrera Antúnez, Rocío del Pilar y Hurtado Huertas, Janneth en el año 2023 de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

*Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente*

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel



**Dimensiones del instrumento:** Planeamiento de efectivo, control financiero y evaluación financiera

- Primera dimensión: (Planeación de efectivo)
- Objetivos de la Dimensión: (evaluar el manejo y control del efectivo).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Objetivo financiero	1	4	4	4	
Manejo de efectivo y bancos	2	4	3	4	

- Segunda dimensión: (Control financiero)
- Objetivos de la Dimensión: (evaluar el control financiero).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Registro documental	1	3	4	4	
Monitoreo de existencias	1	3	4	4	
Supervisión de activos totales	1	4	4	3	

- Tercera dimensión: (evaluación financiera)
- Objetivos de la dimensión: (conocer la evaluación financiera)

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Reporte de cuentas por cobrar	2	4	4	4	
Reporte de cuentas por pagar	1	4	4	3	
Reportes de financiamiento	1	3	4	4	



  
 Mg. Karina Corcuova Fernández  
 Mat. N° 19-1321  
 Firma del evaluador  
 DNI 45918354

## Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Ficha de observación.". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. Datos generales del juez

<b>Nombre del juez:</b>	Mayra Rios Rojas		
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( X )	Doctor	( )
<b>Área de formación académica:</b>	Clínica ( )	Social	( )
	Educativa ( )	Organizacional	( )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>			
<b>Institución donde labora:</b>	Universidad Cesar Vallejo		
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años	( )	
	Más de 5 años	( X )	
<b>Experiencia en Investigación Psicométrica:</b> (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		

### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

### 3. Datos de la escala (nominal)

<b>Nombre de la Prueba:</b>	Ficha de observación
<b>Autora:</b>	Herrera Antúnez, Roció del Pilar y Hurtado Huertas, Janneth
<b>Procedencia:</b>	San Martín
<b>Administración:</b>	Empresa área contable y finanzas
<b>Tiempo de aplicación:</b>	20 minutos
<b>Ámbito de aplicación:</b>	Empresa comercial
<b>Significación:</b>	Las dimensiones que estructura el instrumento son de escala nominal

### 4. Soporte teórico



Escala/ÁREA	Sub escala (dimensiones)	Definición
Nominal	Planeamiento de efectivo, control financiero y evaluación financiera	<b>Planeamiento financiero</b> Es un mecanismo integral de gestión asociada a la planificación productiva, económica y de inversiones y permite demostrar conocimientos básicos de los fundamentos empresariales, la eficiencia y la eficacia (Apaza-Meza, 2017).

**5. Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación, a usted le presento el instrumento guía de entrevista elaborado por Herrera Antúnez, Rocío del Pilar y Hurtado Huertas, Janneth en el año 2023 de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel



**Dimensiones del instrumento:** Planeamiento de efectivo, control financiero y evaluación financiera

- Primera dimensión: (Planeación de efectivo)
- Objetivos de la Dimensión: (evaluar el manejo y control del efectivo).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Objetivo financiero	1	4	4	4	
Manejo de efectivo y bancos	2	4	3	4	

- Segunda dimensión: (Control financiero)
- Objetivos de la Dimensión: (evaluar el control financiero).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Registro documental	1	3	4	4	
Monitoreo de existencias	1	4	3	4	
Supervisión de activos totales	1	4	4	3	

- Tercera dimensión: (evaluación financiera)
- Objetivos de la dimensión: (conocer la evaluación financiera)

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Reporte de cuentas por cobrar	2	4	4	4	
Reporte de cuentas por pagar	1	4	3	4	
Reportes de financiamiento	1	3	4	4	



  
 .....  
**Mg. CPC Mayra Rios Rojas**  
**Mat. N° 19-876**  
 Firma del evaluador  
 DNI 43719072

## Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Guía de análisis documental". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. Datos generales del juez

<b>Nombre del juez:</b>	Mayra Rios Rojas		
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( X )	Doctor	( )
<b>Área de formación académica:</b>	Clínica ( )	Social	( x )
	Educativa ( )	Organizacional	( )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>			
<b>Institución donde labora:</b>	Universidad Cesar Vallejo		
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años	( )	
	Más de 5 años	( x )	
<b>Experiencia en Investigación Psicométrica:</b> (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		

### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

### 3. Datos de la escala (nominal)

<b>Nombre de la Prueba:</b>	Guía de análisis documental
<b>Autora:</b>	Herrera Antúnez, Roció del Pilar y Hurtado Huertas, Janneth
<b>Procedencia:</b>	San Martin
<b>Administración:</b>	Empresas – estados financieros
<b>Tiempo de aplicación:</b>	20 minutos
<b>Ámbito de aplicación:</b>	Empresa comercial
<b>Significación:</b>	Explicar Cómo está compuesta la escala (dimensiones, áreas, ítems por área, explicación breve de cuál es el objetivo de medición)

### 4. Soporte teórico



Escala/ÁREA	Sub escala (dimensiones)	Definición
RAZÓN	Rentabilidad financiera Rentabilidad económica	Rentabilidad Es la capacidad de obtener ganancias por la venta de bienes o servicios, lo que significa que los ingresos generados son mayores que los costos, y los resultados positivos muestran que los recursos de la empresa están obteniendo ganancias, (Bautista-Mesa, 2015).

**5. Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación, a usted le presento el instrumento guía de análisis documental elaborado por Herrera Antúñez, Rocío del Pilar y Hurtado Huertas, Janneth en el año 2023 de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel



**Dimensiones del instrumento:** Rentabilidad económica y Rentabilidad financiera

- Primera dimensión: (Rentabilidad económica)
- Objetivos de la Dimensión: (análisis indicadores económicos).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Resultado neto / patrimonio neto	1	4	4	4	Ninguna

- Segunda dimensión: (rentabilidad financiera)
- Objetivos de la Dimensión: (análisis de indicadores financieras).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Resultado neto / activos totales	1	3	4	4	Ninguna



  
.....  
**Mg. CPC Mayra Ríos Rojas**  
**Mat. N° 19-076**  
Firma del evaluador  
DNI 43719072



# Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Guía de entrevista.". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

## 1. Datos generales del juez

<b>Nombre del juez:</b>	Mayra Rios Rojas		
<b>Grado profesional:</b>	Maestría (X)	Doctor	( )
<b>Área de formación académica:</b>	Clinica ( )	Social	( X )
	Educativa ( )	Organizacional	( )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>			
<b>Institución donde labora:</b>	Universidad Cesar Vallejo		
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años	( )	
	Más de 5 años	( X )	
<b>Experiencia en Investigación Psicométrica:</b> (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		

## 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

## 3. Datos de la escala (nominal)

<b>Nombre de la Prueba:</b>	Guía de entrevista
<b>Autora:</b>	Herrera Antúnez, Roció del Pilar y Hurtado Huertas, Janneth
<b>Procedencia:</b>	San Martin
<b>Administración:</b>	Gerente de la empresa
<b>Tiempo de aplicación:</b>	20 minutos
<b>Ámbito de aplicación:</b>	Empresa comercial
<b>Significación:</b>	Explicar Cómo está compuesta la escala (dimensiones, áreas, ítems por área, explicación breve de cuál es el objetivo de medición)

## 4. Soporte teórico



Escala/ÁREA	Sub escala (dimensiones)	Definición
Nominal	Planeamiento de efectivo, control financiero y evaluación financiera	Planeamiento financiero Es un mecanismo integral de gestión asociada a la planificación productiva, económica y de inversiones y permite demostrar conocimientos básicos de los fundamentos empresariales, la eficiencia y la eficacia (Apaza-Meza, 2017).

##### 5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el instrumento guía de entrevista elaborado por Herrera Antúnez, Rocío del Pilar y Hurtado Huertas, Janneth en el año 2023 de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

*Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente*

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel



**Dimensiones del instrumento:** Planeamiento de efectivo, control financiero y evaluación financiera

- Primera dimensión: (Planeación de efectivo)
- Objetivos de la Dimensión: (evaluar el manejo y control del efectivo).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Objetivo financiero	1	3	4	3	
Manejo de efectivo y bancos	2	4	4	4	

- Segunda dimensión: (Control financiero)
- Objetivos de la Dimensión: (evaluar el control financiero).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Registro documental	1	4	4	4	
Monitoreo de existencias	1	4	3	3	
Supervisión de activos totales	1	3	3	4	

- Tercera dimensión: (evaluación financiera)
- Objetivos de la dimensión: (conocer la evaluación financiera)

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Reporte de cuentas por cobrar	2	4	4	3	
Reporte de cuentas por pagar	1	4	4	3	
Reportes de financiamiento	1	4	4	4	



  
 .....  
**Mg. CPC Mayra Rios Rojas**  
 • Mat. N° 19-876  
 Firma del evaluador  
 DNI 43719072

## Confiabilidad del instrumento

### Prueba Kuder-Richarson (KR-20) Dicotómico

ítem	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10			Respuestas Correctas
Trabajador 1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0			7
Trabajador 2	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0			6
Trabajador 3	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1			6
Trabajador 4	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0			3
Trabajador 5	1	0	0	1	1	1	1	0	1	0			6
Trabajador 6	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0			2
Trabajador 7	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0			3
Trabajador 8	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0			2
Trabajador 9	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1			9
Trabajador 10	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0			2
Trabajador 11	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0			5
Trabajador 12	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1			5
Trabajador 13	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0			1
Trabajador 14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			0
Trabajador 15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			10
	0.5	0.4	0.4	0.4	0.5	0.7	0.5	0.5	0.3	0.3	Vt		8.55
	0.5	0.6	0.6	0.6	0.5	0.3	0.5	0.5	0.7	0.7	ΣPq		
	0.25	0.24	0.24	0.24	0.25	0.22	0.25	0.25	0.22	0.2	2.36		

#### Fórmula de KR20

$$r_b = \frac{n}{n - 1} \times \frac{Vt - \sum Pq}{Vt} \quad 0.81$$

**Leyenda:**

- |              |  |
|--------------|--|
| <b>RB</b> :  | Grados de confiabilidad                |
| <b>N</b> :   | Número de preguntas o ítems formulados |
| <b>VT</b> :  | Varianza total                         |
| <b>ΣPQ</b> : | Sumatoria de PQ                        |

## Estados financieros

### GRUPO CAYMAN SAC ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Al 31 de diciembre de 2021, 2022 (Expresado en soles)

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	2021		2022		VARIACIÓN	
					Aumento-disminución	
	S/.	%	S/.	%	S/.	%
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
<i>Efectivo y equivalentes de efectivo</i>	S/51,727	16.4%	S/20,545	5.7%	-S/31,182	-0.60
<i>Cuentas por cobrar comerciales - Terceros</i>	S/42,332	0.0%	S/98,943	27.3%	S/0	0.00
<i>Mercaderías</i>	S/96,784	30.6%	S/122,456	33.8%	S/25,672	0.27
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/190,843	60.4%	S/241,944	66.8%	S/51,101	-0.21
ACTIVO NO CORRIENTE						
<i>Inmuebles, maquinaria y equipo</i>	S/125,032	39.6%	S/120,244	33.2%	-S/4,788	0.04
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/125,032	39.6%	S/120,244	33.2%	-S/4,788	0.04
TOTAL ACTIVOS	S/315,875	100%	S/362,188	100%	S/46,313	-0.13
PASIVO Y PATRIMONIO NETO						
PASIVO CORRIENTE						
<i>Tributos, contraprestaciones</i>	S/2,027	0.6%	S/1,481	0.4%	S/546	0.37
<i>Remuneraciones y participaciones por pagar</i>	S/0	0.0%	S/0	0.0%	S/0	0.00
<i>Cuentas por pagar comerciales - Terceros</i>	S/18,503	5.9%	S/27,433	7.6%	-S/8,930	0.00
<i>Obligaciones financieras</i>	S/38,078	12.1%	S/42,525	11.7%	-S/4,447	0.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/58,608	18.6%	S/71,439	19.7%	S/12,831	-0.18
PASIVO NO CORRIENTE						
<i>Obligaciones financieras</i>	S/58,853	19%	S/75,258	21%	-S/16,405	0.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/58,853	19%	S/75,258	21%	-S/16,405	0.00
TOTAL PASIVO	S/117,461	37%	S/146,697	41%	-S/3,574	-0.20
PATRIMONIO NETO						
<i>Capital</i>	S/150,000	47%	S/150,000	41%	S/0	0.00
<i>Resultados acumulados</i>	S/15,304	5%	S/48,414	13%	-S/33,110	-0.68
<i>Resultado de ejercicio</i>	S/33,110	10%	S/17,077	5%	S/16,032	0.94
Total Patrimonio Neto	S/198,414	63%	S/215,491	59%	-S/17,077	-0.08
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/315,875	100%	S/362,188	100%	-S/20,651	-0.13

GRUPO CAYMAN SAC  
ESTADO INTEGRAL POR FUNCIÓN  
Al 31 de diciembre de 2020, 2021  
(Expresado en soles)

	2021	%	2022	%	Variación Aumento - Disminución	
<b>VENTAS</b>	<b>530,232</b>	<b>1.00</b>	<b>435,436</b>	<b>1.00</b>	94,796	0.22
Costo de ventas	422,322	0.80	352,236	0.81	70,086	0.20
<b>Utilidad bruta</b>	<b>107,910</b>	<b>0.20</b>	<b>83,200</b>	<b>0.19</b>	24,710	0.30
Gastos de Ventas	43,422	0.08	32,342	0.07	11,080	0.34
Gastos de Administración	15,032	0.03	18,322	0.04	3,290	0.00
Otros ingresos	0	-	0	0.00	0	0.00
Otros ingresos (proyectos)	0	-	0	0.00	0	0.00
Otros gastos	0	-	0	0.00	0	0.00
Otros gastos (Proyectos)	0	-	0	0.00	0	0.00
Ingresos financieros	0	-		0.00	0	0.00
Gastos financieros	2,492	0.00	8,313	0.02	5,821	0.00
Desccto., rebajas y bonif. Obtenidas	0	-	0	0.00		0.00
<b>Total otros ingresos y egresos</b>	<b>46,964</b>	<b>0.09</b>	<b>24,223</b>	<b>0.06</b>	22,741	0.94
		-		0.00		
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES</b>	<b>46,964</b>	<b>0.09</b>	<b>24,223</b>	<b>0.06</b>	22,741	0.94
		-		0.00	0	
<b>Participación de utilidades</b>		-		0.00	0	0.00
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>46,964</b>	<b>0.09</b>	<b>24,223</b>	<b>0.06</b>	22,741	0.94
		-		0.00		
Impuesto a la Renta	13,854	0.03	7,146	0.02	-6,709	0.94
		-		0.00		
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>33,110</b>	<b>0.06</b>	<b>17,077</b>	<b>0.04</b>	16,032	0.94

## Fotografías de la empresa donde se realizó la investigación





**Nota.** Aplicación de la encuesta al gerente de la empresa Grupo Cayman en la ciudad de Tarapoto.