



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“Planeamiento Financiero y su relación con el Control en las Empresas
Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017”**

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

AUTOR:

TACURI HUALLPA, RAÚL R.

ASESOR TEMÁTICO:

Edgard Eliseo, Carmen Choquehuanca

LINEA DE INVESTIGACION:

Finanzas

LOCALIDAD:

SAN ISIDRO

LIMA - PERU

2017

PÁGINAS
PRELIMINARES

Página del Jurado

.....

Presidente:

.....

Secretario:

.....

Vocal:

Dedicatoria

La presente tesis de investigación se lo dedico a mi familia por el amor incondicional, apoyo para lograr mis objetivos, siendo el pilar fundamental para esforzarme día a día y a los que me apoyaron durante todos estos años.

A su vez a mi novia por su comprensión, motivación y sobre todo su amor.

Agradecimiento

Mi agradecimiento a mis padres quiénes me fortalecieron, con su ejemplo, me apoyaron en todos estos años e impulsaron a convertirme en profesional y a los instructores de la vida por las enseñanzas impartidas.

Declaración de Autenticidad

Yo, Raúl Rossi Tacuri Huallpa estudiante de la carrera profesional de contabilidad de la Universidad César Vallejo, identificado con DNI N° 46198399 con la tesis titulada: “Planeamiento Financiero y su relación con el Control en las Empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017”

Declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi propia autoría.
- 2) He seguido con respeto las normas internacionales de citas y de referencias para las fuentes de soporte. Por lo tanto, la tesis no ha sido enteramente plagiada, ni parcialmente.
- 3) La presente tesis no fue auto plagiado; no fue publicada ni presentada previamente para lograr algún grado académico antecesor o un título profesional.
- 4) Los resultados expuestos son reales, no fueron falseados, ni duplicados, ni copiados y por lo tanto los datos que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Los Olivos 30 de Noviembre del 2017.

Raúl Rossi Tacuri Huallpa

DNI: 46198399

Presentación

Estimados miembros del jurado calificador:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Planeamiento Financiero y su relación con el Control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017”, la cual dejo a su consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Contador Público.

El trabajo de investigación está constituido por ocho capítulos distribuidos de la siguiente manera:

Capítulo I: Introducción

Capítulo II: Método

Capítulo III: Resultados

Capítulo IV: Discusión

Capítulo V: Conclusiones

Capítulo VI: Recomendaciones

Capítulo VII: Referencias

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

Atentamente,

Raúl Rossi Tacuri Huallpa

DNI: 46198399

Resumen

En la presente tesis de investigación cuyo título es “Planeamiento Financiero y su relación con el Control en las empresas inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017”, el objetivo general de la investigación fue establecer la relación entre el planeamiento financiero con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro.

Esta investigación tiene como diseño no experimental, su metodología investigativa es tipo descriptiva, donde la variable 1 se relaciona con la variable 2, de tal forma que su enfoque es cuantitativo.

En esta investigación se han considerado dos variables que son: la variable 1 Planeamiento financiero y como variable 2 Control.

Asimismo, como instrumento usado para la recolección de datos se ha realizado 60 encuestas a empleados de las constructoras e inmobiliarias en el distrito de San Isidro, las cuales ha sido validada por expertos de la Universidad Cesar Vallejo y por el coeficiente Alfa de Cronbach, dando un resultado general de 0,836, para la primera variable fue de 0,864 y para la segunda variable fue de 0,821.

Se ha considerado como hipótesis general existe relación entre el planeamiento financiero con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

Para la comprobación de las hipótesis se ha utilizado la prueba Rho de Spearman, la cual muestra relación entre las variables estudiadas.

Finalmente, se llegó a la siguiente conclusión: El Planeamiento financiero se relaciona con el Control en las empresas inmobiliarias en San isidro, Lima, 2017.

Palabras clave: Planeamiento financiero, Control, Análisis situacional, presupuesto.

Abstract

In the research entitled "Financial Planning and its relationship with Control in real estate companies in San Isidro, Lima, 2017", the general objective of the research was to establish the relationship between financial planning and control in Real Estate companies in San Isidro.

This research has as non experimental design, its investigative methodology is descriptive type, where variable 1 is related to variable 2, in such a way that its approach is quantitative.

In this research, two variables have been considered: variable 1 Financial planning and variable 2 Control.

Also, as an instrument of data collection, 60 surveys have been carried out for construction and real estate workers in the district of San Isidro, in which it has been validated by experts from Cesar Vallejo University and Cronbach's Alfa, giving a general result of 0.836, for the first variable it was 0.864 and for the second variable it was 0.821.

It has been considered as a general hypothesis there is a relationship between financial planning and control in Real Estate companies in San Isidro, Lima, 2017.

To test the hypotheses, Spearman's Rho test was used, which shows a relationship between the variables studied.

Finally, the following conclusion was reached: Financial Planning is related to Control in real estate companies in San Isidro, Lima, 2017.

Key words: Financial planning, Control, Situational analysis, budget.

INDICE

PÁGINAS PRELIMINARES	ii
Página del Jurado	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaración de Autenticidad	vi
Presentación.....	vii
Resumen.....	viii
Abstract	ix
CAPITULO I INTRODUCCIÓN.....	5
1.1 Realidad Problemática	2
1.2 Trabajos Previos	4
1.2.1 Antecedentes variable 1: Planeamiento Financiero	4
1.3.1 Autores Nacionales	4
2.3.1 Autores Internacionales	7
1.2.2 Antecedentes variable 2: Control financiero	8
1.2.2.1 Autores Nacionales	8
1.2.2.2 Autores Internacionales	11
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	13
1.3.1 Variable 1 - Planeamiento financiero.....	13
1.3.1.1 Análisis Situacional	14
1.3.1.2 Planeamiento Financiero a Corto Plazo	15
1.3.1.3 Planeamiento Financiero a Largo Plazo	17
1.3.2 Variable Independiente - Control.....	17
1.3.2.1 Control Inmediato o Direccional:	19
1.3.2.2 Control Selectivo:	19
1.3.2.3 Control Posterior:.....	20
1.3.3 Marco Conceptual	20
1.4 Formulación del Problema	24
1.4.1 Problema general	24
1.4.2 Problemas específicos	24
1.5 Justificación	25
1.5.1 Valor Teórico	25
1.5.2 Relevancia Social	25

1.5.3	Utilidad Metodológica.....	25
1.5.4	Implicaciones Prácticas	25
1.6	Hipótesis.....	27
1.6.1	Hipótesis General	27
1.6.2	Hipótesis Específicas	27
1.7	Objetivos	27
1.7.1	Objetivo General	27
1.7.2	Objetivos Específicos.....	27
CAPITULO II METODOLOGIA		28
2.1	Diseño de investigación.....	29
2.2	Variables, operacionalización.....	31
2.2.1	Variable 1: Planeamiento Financiero	31
2.2.2	Variable 2: Control	32
2.2.3	Cuadro de Operacionalización de Variables:	33
2.3	Población y Muestra.....	34
2.3.1	Población	34
2.3.2	Muestra	34
2.3.3	Muestreo	34
2.4	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	36
2.4.1	Técnica.....	36
2.4.2	Instrumentos	36
2.4.3	Validez	36
2.4.4	Confiabilidad	36
2.4.4.1	Análisis de confiabilidad del instrumento para Planeamiento financiero	38
2.4.4.2	Análisis de confiabilidad del instrumento para Control.....	40
1.5	Métodos de análisis de datos.....	43
1.6	Aspectos éticos.....	43
CAPITULO III RESULTADOS		44
3.1.1	Variable 1: Planeamiento Financiero	45
3.1.2	Variable 2: Control.....	70
3.2	Validación de hipótesis	94
3.2.1	Hipótesis General	95
3.2.2	Hipótesis Especifico 1	96
3.2.3	Hipótesis Especifico 2.....	97
3.2.4	Hipótesis Especifico 3.....	98

CAPITULO IV DISCUSIÓN.....	99
4.1. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	100
CAPITULO V CONCLUSIONES	106
5.1. CONCLUSIONES.....	107
CAPITULO VI RECOMENDACIONES.....	110
6.1. RECOMENDACIONES.....	111
CAPITULO VII REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	112
7.1. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	113
ANEXOS	117
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	118
ANEXO 2: ENCUESTA	119
ANEXO 3: ESTADÍSTICO.....	123

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1.....	45
Figura N°2.....	46
Figura N°3.....	47
Figura N°4.....	48
Figura N°5.....	49
Figura N°6.....	50
Figura N°7.....	51
Figura N°8.....	52
Figura N°9.....	53
Figura N°10.....	54
Figura N°11.....	55
Figura N°12.....	56
Figura N°13.....	57
Figura N°14.....	58
Figura N°15.....	59
Figura N°16.....	60
Figura N°17.....	61
Figura N°18.....	62
Figura N° 19.....	63
Figura N°20.....	64
Figura N°21.....	65
Figura N°22.....	66
Figura N°23.....	67
Figura N°24.....	68
Figura N°25.....	69
Figura N°26.....	70

Figura N°27.....	71
Figura N°28.....	72
Figura N°29.....	73
Figura N°30.....	74
Figura N°31.....	75
Figura N°32.....	76
Figura N°33.....	77
Figura N°34.....	78
Figura N°35.....	79
Figura N°36.....	80
Figura N° 37.....	81
Figura N°38.....	82
Figura N°39.....	83
Figura N°40.....	84
Figura N°41.....	85
Figura N°42.....	86
Figura N°43.....	87
Figura N°44.....	88
Figura N°45.....	89
Figura N°46.....	90
Figura N°47.....	91
Figura N°48.....	92
Figura N°49.....	93

INDICE DE TABLAS

Tabla Nº1.....	45
Tabla Nº2.....	46
Tabla Nº3.....	47
Tabla Nº4.....	48
Tabla Nº5.....	49
Tabla Nº6.....	50
Tabla Nº7.....	51
Tabla Nº8.....	52
Tabla Nº9.....	53
Tabla Nº10.....	54
Tabla Nº11.....	55
Tabla Nº12.....	56
Tabla Nº13.....	57
Tabla Nº14.....	58
Tabla Nº15.....	59
Tabla Nº16.....	60
Tabla Nº17.....	61
Tabla Nº18.....	62
Tabla Nº19.....	63
Tabla Nº20.....	64
Tabla Nº21.....	65
Tabla Nº22.....	66
Tabla Nº23.....	67
Tabla Nº24.....	68
Tabla Nº25.....	69
Tabla Nº26.....	70

Tabla Nº27.....	71
Tabla Nº28.....	72
Tabla Nº29.....	73
Tabla Nº30.....	74
Tabla Nº31.....	75
Tabla Nº32.....	76
Tabla Nº33.....	77
Tabla Nº34.....	78
Tabla Nº35.....	79
Tabla Nº36.....	80
Tabla Nº37.....	81
Tabla Nº38.....	82
Tabla Nº39.....	83
Tabla Nº40.....	84
Tabla Nº41.....	85
Tabla Nº42.....	86
Tabla Nº43.....	87
Tabla Nº44.....	88
Tabla Nº45.....	89
Tabla Nº46.....	90
Tabla Nº47.....	91
Tabla Nº48.....	92
Tabla Nº49.....	93
Tabla Rho de Spearman V1V2.....	95
Tabla Rho de Spearman DV1V2.....	96
Tabla Rho de Spearman D2V1V2.....	97
Tabla Rho de Spearman D3V1V2.....	98

CAPITULO I INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

El sector inmobiliario es esencial para la economía y cumple con una función básica para toda la humanidad como es la vivienda. La cual es un elemento importante del crecimiento, en diversos países la residencia es el mayor mecanismo de la riqueza, pero igualmente es un rubro golpeado por la vulnerabilidad y crisis. Por ello, aunque la nueva recuperación del sector inmobiliario a nivel mundial es un hecho favorable, se tiene que tomar precauciones para impedir otro incremento rebatible.

Si algo nos dice la historia, es que los periodos de apogeo y desplome de este rubro inmobiliario frecuentemente fueron muy peligrosos para la seguridad financiera como para la economía. Varios de los primeros capítulos de tirantez bancaria son ligados a periodos de apogeo y desplome de los precios inmobiliarios. Estudios del Fondo Monetario Internacional (FMI) muestran que, de las cincuenta caídas financieras sistémicas que se tiene registro en las postrimeras décadas, se puede apreciar que dos tercios fueron precedidos por ciclos de subida y desplome en los precios de los inmuebles.

Con una localidad total de más de 600 millones de habitantes, Latinoamérica se ha consolidado en las últimas décadas como un mercado inmobiliario en crecimiento, que ofrece más de 17 millones de metros cuadrados en departamentos. Entre los países que registran un mayor aumento de inventario de oficinas, resaltan la situación de Brasil y México; aunque también se reconoce el crecimiento general regional en términos de desarrollo e inversión del mercado de capitales. Es así ya que la mayor cantidad de hogares mantiene la riqueza en su vivienda en vez de activos inversión, menor cantidad de la cuarta parte de los habitantes es propietaria de acciones, pero más de un 60% es dueño de su inmueble.

En el Perú, el presidente del Instituto de la Construcción y Desarrollo (ICD), considero que el rubro de la Construcción e Inmobiliario subirá 4 % este 2017, parejo al ritmo de crecimiento de la economía nacional, ya que se cree que el segmento A-B va a tener una expansión creciente inmobiliaria, por la eventualidad de retirar el 25 % de sus fondos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) y las mayores oportunidades de los bancos para aprobar préstamos inmobiliarios.

Así mismo el presidente de la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO) también indicó que la reactivación de la demanda generará un incremento en los precios de las viviendas en Lima, que cerraría este año con un crecimiento de 5% y llegaría a 7% en el 2018, impactando principalmente en los distritos como San Isidro, Jesús María, Pueblo Libre, Lince y Magdalena. A esto se sumó la información presentada por la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), en la cual destaco que Comas cuenta con más cantidad de viviendas colocadas, en cuanto del mayor stock de nuevas viviendas disponibles se encuentra en Jesús María, con un stock más de 2.000 en el presente mercado inmobiliario.

En el distrito de San Isidro, las empresas inmobiliarias vienen siendo perjudicadas por el inadecuado control de la ejecución de la planificación financiera en el desenvolvimiento de sus operaciones diarias, debido a los costos estimados erróneos para materiales y maquinarias de la construcción, esto se debe a que las sumas de efectivo asignados para solventarlos es insuficiente así mismo la descoordinación de las diferentes áreas genera dificultades en el traslado de los materiales a las obras, además esto también ocasiona que los Estados financieros (EE.FF.) no puedan ser entregados mensualmente como se acordó al inicio en la planificación de los proyectos, es por ello que se realizan más gastos de los estimados en el presupuesto, lo que causa tener que realizar alquileres de maquinarias para no detener la operaciones del personal generando excesivos sobrecostos para la realización de las obras además de la demora en el tiempo de la finalización de las obras; teniendo así retrasos en los préstamos de las entidades financieras por no presentar los Estados financieros para la evaluación del desempeño acordado por la empresa y afectando sustancialmente el desarrollo del proyecto por no saber la situación actual de la entidad en relación de lo planificado.

Es por ello que el presente estudio de investigación, permitirá aportar con diferentes ideas de solución a este escenario en el cual se encuentra sumergida el sector de la construcción e inmobiliario, con lo cual se analizara la relación que existe entre la planificación financiera y el control financiero en las empresas inmobiliarias del distrito de San Isidro.

1.2 Trabajos Previos

1.2.1 Antecedentes variable 1: Planeamiento Financiero

1.3.1 Autores Nacionales

En la actualidad no existen muchas investigaciones realizadas sobre el planeamiento financiero, motivo por el cual los antecedentes fueron centrados en el Planeamiento.

Luyo (2016), en su tesis titulada: "Plan Financiero de la Empresa CrediScotia Financiera", para alcanzar el grado de magíster en finanzas corporativas y riesgo financiero en la universidad católica, Lima.

El objetivo es medir a la empresa con la perspectiva de valorizar su valor en el futuro teniendo como horizonte cinco años, para saber: el nivel de liquidez que tuvo en consideración, la utilidad de los socios y como sus inversionistas se beneficiaran.

La metodología que fue usada para el desarrollo de la investigación es cualitativa y cuantitativa enfocada en los distintivos de esta entidad bancaria. El estándar teórico busca fijar el estado presente del sector y su importancia para la entidad, para después realizar un análisis interno, y así poder estimar sus indicadores más relevantes y su valía al final del año y para la siguiente década.

En la cual concluye los objetivos que la entidad deberá planificar para determinar el crecimiento a largo plazo teniendo en consideración lo relevante de conocer, como el nivel de capital invertido que maneja, los flujos a futuro de sus ganancias, los factores externos como son la inflación, fluctuaciones del tipo de cambio, disposiciones políticas entre otros que cambian el ambiente y los resultados de la empresa, con el propósito de tener en claro la cantidad de inversión que debe llegar a necesitar para lograr sus metas.

El plan financiero para la entidad estudiada esta visualizada al año 2025, en el vemos la presencia de distintos indicadores internos con relación a la organización y el grado de mandato de los ejecutivos para aumentar sus utilidades. Además, se estudian los distintos indicadores externos como son la inflación, transiciones del tipo de cambio y otras disposiciones gubernamentales que influyen los logros de la entidad. La ejecución del plan marca el camino

de la prevención de pérdida que pueda afectar el capital financiero, bajando el efectivo por la reducción de utilidades, por causa de pérdidas en el negocio de la entidad.

Esta tesis fue seleccionada porque nos muestra como el planeamiento financiero es utilizado en las grandes empresas que buscan lograr excelentes y claras metas en el futuro. Para que podamos utilizarlo como precedente de lo importante que es el planeamiento en relación de lograr objetivos medidos en escalas de tiempo. Aplicaremos como se basaron en determinar objetivos del planeamiento financiero a largo plazo en pos de tener un orden y mejor control de resultados.

Guadalupe y Liñan (2016), en su tesis titulada: ““El plan financiero y la mejora de la situación económica y financiera de la estación de servicios Illescas S.A.C., en Piura 2015”, para lograr el título profesional de Contador Público de la Universidad Privada del Norte, Lima.

Se busco como objetivo establecer la importancia de aplicar el planeamiento financiero para tener una mejor la realidad económica y financiera de la empresa. Para lograrlo se realizaron, en primer lugar un estudio de la situación financiera actual de la organización para ver sus puntos fuertes y débiles, con el uso de pruebas horizontales, verticales e indicadores financieros; después se definieron metas estratégicas de acuerdo a sus necesidades, que ayudaran como guía del desarrollo del planeamiento; también se realizaron los presupuestos para el siguiente trimestre del periodo 2015 de forma que al realizar la comparación de pueda ver las mejoras en la empresa.

Las conclusiones de la investigación dan cuenta de un crecimiento de la situación financiera de la organización en relación a los indicadores financieros de rentabilidad sobre los activos y sobre el patrimonio neto; asimismo con el índice de liquidez y su factor de caja, favoreciendo el beneficio de la organización y sosteniendo el objetivo de esta tesis.

Esta tesis fue utilizada porque nos permite ver como el planeamiento financiero es utilizado en distintas empresa del sector sin importar si es grande o pequeña. Para que se pueda hacer uso de una investigación que nos muestra

lo importante que es planeamiento para lograr la mejor situación económica y financiera. Se podrá hacer uso del como realizaron la comparación del año en dos periodo de seis meses para ver el crecimiento de la empresa en el transcurso del tiempo.

Molina (2016), en su tesis titulada: "Planeamiento y control de la produccion para mejorar la productividad en el area de prensa de la empresa Vulvo S.A.- Lima, 2015", para lograr el titulo profesional de Contador Publico de la Universidad Cesar Vallejo, Lima.

El objetivo que tiene es establecer en que forma el Planeamiento y el control de las actividades contribuyo a la mejora de la productividad en el área de producción de la empresa Vulco Perú S.A.

El tipo de investigacion fue aplicada – explicativa y el diseño pre experimental, ademas del empleo de una coleccion de datos historicos de la empresa. Se realizó una prueba la cual permitió establecer el material, y así no obtener retrasos de los trabajos, como también lograr el tiempo de ciclo por pieza para así procesar las órdenes en el debido momento que fue solicitado.

En la cual concluye, realizando los cuadros comparativos del año antecesor con el año 2016 y calculando el rendimiento, con la producción real y producción planeada, observandose la mejora que se obtuvo en la productividad del área que fue materia de estudio, teniendo en consideracion el control de los procesos.

Recurrimos a esta tesis porque nos enseñó que el planeamiento no solo es aplicado en relación a objetivos financieros sino también a la producción de diferentes áreas de una empresa. Para que así podamos no solo centrar nuestro estudio en razones financieras, sino que además nos permitió abrir nuestro análisis hacia otros indicadores que nos permitan ver su influencia en relación con la mejorar de la productividad. Se puede hacer uso del como hicieron un estudio de las diferentes líneas de producción de un área principal de la organización y de ahí buscar formas de optimizar su desempeño de acuerdo a planes estratégicos.

2.3.1 Autores Internacionales

Gaglay (2015), en su tesis titulada: "Diseño de un plan financiero para el instituto superior tecnológico república federal de alemania, de la ciudad de riobamba, provincia de chimborazo", para lograr el título profesional de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A de la escuela Superior Politécnica De Chimborazo, Ecuador.

Tiene como objetivo determinar la rentabilidad, solvencia y liquidez de la Institución al ejecutar la propuesta del Plan Financiero. Se desarrollo un plan financiero para una organismo educativo, para mejorar las decisiones en relación con las finanzas que permitirá saber los indicadores financieros de rentabilidad, solvencia y liquidez. El realizar el plan financiero se realizaron análisis internos y externos de los componentes que afectan la organización, las que permitieron conocer los principales puntos de la entidad, por el cual no se lograron los objetivos. Luego se estudió la situación económica mediante análisis verticales y horizontales de los estados financieros. Se aplicaron indicadores para obtener los objetivos a seguir en los próximos cinco años, cuyo fin es guiar el área administrativa, en base al estado actual en comparación con los objetivos, estrategias financieras para determinar un plan anual para la optimización de la gestión financiera en base a la misión y visión de la entidad.

Las conclusiones de la investigación recomiendan la implementación de objetivos y estrategias financieras a los altos mandos del instituto con una perspectiva y dirección estratégica, la que permitirá hacer un trabajo en equipo a través de un canal de comunicación eficaz la que conllevara al logro de las metas corporativas, pero relacionado con una evaluacion periódica de los resultados financieros que les asegure tener el control para no desviarse de sus objetivos planificados.

Esta tesis fue seleccionada porque nos da claras luces de que en otros países es igual de importante la utilización del planeamiento financiero como base para lograr objetivos corporativos. Para que en nuestra investigación pueda ser tomado en consideración los ratios financieros en la realización de planeamiento financiero a largo plazo y no solo como análisis previo. Aplicaremos como se organizaron primero en estudiar el estado actual de la

entidad y luego como base a indicadores a futuro tomar decisiones sobre los metas a conseguir.

Cervantes (2013), en su tesis titulada: "Plan estratégico para hotel Bahía Dorada, S.A. de C.V.", para lograr el título profesional de Maestro en Administración del Instituto Tecnológico De La Paz, Mexico.

Se planteo como objetivo la aplicación de un plan estratégico para incentivar las ventas del hotel de estudio. Con esto se proporcionara una mejor servicio a los clientes, a los trabajadores mayor seguridad en su empleo y mayor ganancia para los accionistas.

La metodología fue observación directa del trabajo del personal que tienen trato directo con los clientes, se aplicaron cuestionarios a los hospedados en el hotel para saber el nivel de satisfacción. Se entrevistó al gerente de la organización para conocer sus estrategias de venta.

En la cual concluyo, que el objetivo general así como los específicos se cumplieron en su totalidad, debido a que se realizó un diagnóstico para conocer las condiciones de la empresa, como también se elaboró un plan estratégico en base al diagnóstico obtenido. Se termina por recomendar la aplicación del proyecto para resolver la problemática planteada.

Esta tesis fue escogida porque nos permite confirmar que en países de la misma región es igual de importante el planeamiento sin importar el rubro dónde se aplique. Para que sea aplicado en nuestro trabajo de investigación la estructura que se utiliza que es muy similar al trabajo que nos toca realizar. Podrá ser tomado como referencia las acciones realizadas que son muy convenientes en el estudio y elaboración de un plan que se enfoca en lograr la mejor rentabilidad y logro de objetivos planteados.

1.2.2 Antecedentes variable 2: Control financiero

1.2.2.1 Autores Nacionales

Vilca (2012), en su tesis titulada: "El Control Interno y su impacto en la gestión financiera de las mypes de servicios turísticos en Lima metropolitana",

para alcanzar el título profesional de Contador Público de la Universidad San Martín de Porres, Lima.

Tiene como objetivo establecer si la adecuada implementación de un procedimiento de control perfeccionara el manejo financiero de las Mypes de servicios turísticos en Lima, teniendo en consideración que el punto específico de las pérdidas originadas por distintos factores, se refieren a la falta de una eficiente supervisión del control implementado en las cobranzas, ocasionando su falta de liquidez.

El diseño fue del tipo no experimental - correlacional con perspectiva mixta (cualitativo-cuantitativo), basado en instrumentos técnicos de compendio de datos. Tuvo una muestra de 44 personas, que están involucradas en labores de atención a los clientes y que se basó en doce entidades, las cuales respondieron al cuestionario de investigación.

Las conclusiones del proyecto de investigación demostraron que existe un indebido control lo que no deja lugar a posibilidad, el cumplimiento de las metas planificadas de toda Mype sumergida en ese rubro.

Esta tesis fue seleccionada porque nos muestra como el control financiero es usado en diferentes empresas del sector turístico que buscan obtener óptimos procesos de control. Para que podamos utilizarlo como precedente de lo fundamental que es el control del área de cobranzas para mantener liquidez en las empresas. Aplicaremos como se basaron en determinar cuáles objetivos fueron cumplidos en corto y largo plazo en busca de tener un orden y mejor control de resultados.

Uzuriaga (2016), en su tesis titulada: "El Control Interno y su incidencia en la optimización de los recursos financieros en las municipalidades distritales de la provincia de Huánuco", para lograr el nivel Académico de Magister en Ciencias Contables Mención Auditoría y Tributación de la Universidad de Huánuco, Huánuco.

Tiene como objetivo Investigar si el control interno incide en la mejora de los recursos financieros en las municipalidades distritales de la provincia de Huánuco.

Tiene una metodología de tipo descriptivo – transversal, con la utilización de un diseño investigativo de campo en el cual la población se conformó por 44 empleados que trabajan en doce municipalidades del distrito de Huánuco, en este particular caso por la extensión de la población no hubo necesidad de determinar alguna muestra. Se aplicó una encuesta de once preguntas divididas en categorías; primero sobre control interno y la segunda en la eficiencia de recursos financieros.

En la cual concluye, los resultados mostraron que las municipalidades según los funcionarios no están acoplados con un sistema de control difundidor de valores y transparencia. Tal es así que se aprecia una deficiente evaluación de riesgos, asumen no haber implementado el control interno, así también que no haya un control institucional. Para finalizar, reconocen que el cumplimiento de metas es irregular confirmando que mientras persista este deficiente control interno los objetivos no se cumplan.

Esta tesis fue utilizada porque nos permite ver como el control puede ser aplicado para los distintos tipos de organización como las gubernamentales. Para que podamos hacer uso de una investigación que nos muestra lo fundamental del modelo COSO para el control interno. Se podrá hacer uso del cómo se puede realizar una investigación sin necesidad de tener una población amplia y aun así obtener unos contundentes resultados.

Flores (2011), en su tesis titulada: “El Control Interno para el mejoramiento de la gestión contable con incidencia en las ventas de la estación de servicios Sol de oro del distrito de Independencia, año 2010”, para lograr el título profesional de Contador Público de la universidad Cesar Vallejo, Lima.

Tiene como objetivo general de su investigación el poder hacer un análisis de la problemática de una empresa de estación de servicios con relación a su sistema de control interno y como esta se puede beneficiar de mejorar la gestión además del desarrollo de la entidad en el año 2010.

En la cual concluye que el control interno influye considerablemente en el mejoramiento de la gestión contable a través de las actividades de monitoreo de cada proceso en comparación con lo estimado, permitiendo un mejor desenvolvimiento de los procesos de venta de combustible siendo base para

mejorar los procesos internos de la empresa, aportando nuevas formas de mejorar las estrategias en función de los objetivos planificados.

Recurrimos a esta tesis porque nos enseña que el control es base para mejorar los procesos internos de la empresa, aportando nuevas formas de mejorarlos en función de los objetivos. Para que así podamos tomar como guía la utilización de un modelo del control interno para la correcta implementación de un sistema que regule las áreas específicas de interés en las empresas. Se puede hacer uso del como relacionaron el control con otra área de la empresa para así ver, si su correcta aplicación puede llevar a la optimización del área que es materia de estudio.

1.2.2.2 Autores Internacionales

Hammi (2014), en su tesis titulada: "Control Interno bajo incertidumbre: Control de la liquidez", para lograr el Grado de Doctor en Empresa de la Universidad de Barcelona, España.

Se planteo como principal objetivo establecer un control sistematizado para el manejo de la liquidez, encaminado a crear valor e identificar mejores tecnicas operacionales en un entorno incierto que aporte un plus competitivo a la organización. Realizando un estudio del manejo de la liquidez en diversos países y mercados empresariales, se examinó distintas variables. Esta investigación presenta modelos nuevos que pueden ser usados en el manejo de la liquidez con una orientación para ayudar a las entidades en toma de decisiones, mediante uso de dogmas basados en la gestión de incertidumbre. En base a ellos nos presenta la optimizacion y la utilidad de estándares de lógica difusa usada en el manejo de liquidez en las organizaciones.

En la cual se estima que el estudio realizado, va a ser una herramienta útil que permita mejorar en el estudio del manejo de la liquidez, tomando en consideración la lógica difusa y su complementación con otras teorías.

Esta tesis fue seleccionada porque nos enfoca desde una perspectiva muy novedosa el control mediante una herramienta científica aplicada en empresas. Para que en nuestra investigación pueda ser más abierta en campos novedosos de herramientas de control más especializados en entornos de incertidumbre. Aplicaremos como se basaron en una teoría científica para

realizar el control en situaciones de incertidumbre, que son también útiles en el momento de realizar medidas correctivas a los procesos de la organización.

Bonilla (2015), en su tesis titulada: “El Control financiero y su incidencia en el logro de las metas económicas de la escuela bilingües privadas del distrito no 22 de San Pedro Sula, Cortés”, para lograr el título de Máster en Dirección Financiera de la Universidad Tecnológica de Honduras, Honduras.

Se planteo como objetivo analizar la importancia y la relación que tiene el Control Financiero como herramienta clave para la consecución de las metas económicas de las Escuelas Privadas Bilingües del Distrito 22. El control financiero es primordial para evaluar el estado y rendimiento económico financiero de las entidades ya que contribuye a detectar problemas y de esta forma tomar las acciones que ayuden a sustentarlas.

En la cual se concluye que el control financiero es una herramienta de gerencia imprescindible en toda actividad de las empresas que permite saber las condiciones financieras en la actualidad, además de la gestión de los recursos financieros que se disponen para mejorar la toma de decisiones en las organizaciones.

Esta tesis fue escogida porque nos permite ver que el control financiero también está directamente relacionado con el logro de objetivos en otros países del continente lo que nos permite confirmar su nivel de importancia. Para que podamos aplicarlo en el planteamiento de las hipótesis ya que nos da luces de la solución que podemos encontrar en nuestro trabajo investigativo. Podrá ser tomado como referencia en el uso del control en relación con la consecución de metas previamente planificados, como pueden ser la planificación financiera que es el caso de nuestro trabajo investigativo.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Variable 1 - Planeamiento financiero

Procederemos a definir Planeamiento financiero:

Groppelli & Nikbakth (2012) sostienen que es el proceso por el que calcula cuánto es necesario de financiar para continuar con las actividades en una empresa y se establece cómo los fondos necesarios serán solventados. Se presume que sin una estrategia confiable para considerar lo que se necesita de capitales, una empresa no puede tener los recursos necesarios para cumplir sus responsabilidades, como los son los costos y gastos de la actividad (p. 36).

Como afirma el autor, la etapa del planeamiento es donde se realizan todos las proyecciones de recursos necesarios para iniciar un proyecto al mismo tiempo estos planes deben darle continuidad al emprendimiento en el transcurso del tiempo.

Greco (2010) señala que el planeamiento financiero es el proceso sistematizado de eventos direccionados hacia el logro de las metas previamente establecidas, mediante un proceso de estudio, estimación y elección de las diversas opciones que se han considerado (p.37).

Se puede extraer del anterior párrafo, que el planeamiento tiene que tener una secuencia de actividades orientadas hacia un mismo fin, que tienen que ser los objetivos previamente definidos. Toda esta secuencia surge luego de una exhaustiva selección de las mejores decisiones en pos de conseguir las metas de la organización.

De la misma forma Gitman y Zutter (2012) menciona que:

El planeamiento define el modo a través del cual las metas se pueden lograr, por lo tanto un plan es como una hoja de ruta de lo se debe hacer a futuro. El planeamiento financiero es la parte principal del trabajo de un administrador, estableciendo la planificación y presupuestos se estará fortificando las bases para conseguir las metas de la organización. Además, estas herramientas proveen una base para regular las distintas operaciones de la entidad y actuaran

como instrumentos de control, instaurando estándares de trabajo contra el cual es será factible comparar los sucesos reales (p. 14)

Podemos decir que el planeamiento es una herramienta que aplica el área de finanzas, para la proyección estimada en el futuro de una empresa. Es por ello que es definido como la estimación de ingresos y egresos tomando como base estas fluctuaciones, para armar estrategias que sean alternativas para mejorar la producción y de mercadotecnia, así como establecer los recursos que se necesitaran para realizar esas operaciones en busca de lograr unos objetivos previamente establecidos.

1.3.1.1 Análisis Situacional

Gitman y Zutter (2012) señala que es el estudio del ambiente donde se desarrolla la empresa en un específico lugar y momento, considerando los factores interinos y también los externos que afectan en la forma de cómo se concibe la organización en el medio donde se desenvuelve, para de acuerdo a esa datos recaudados poder tener la información necesaria antes de tomar decisiones trascendentales sobre el futuro de la organización (p.15).

Aspectos basados en el planeamiento financiero

Hay factores similares en los diversos tipos de planes financieros los cuales son:

- a) Previsión de ventas: es un factor base en todos los planes financieros para ser considerado.
- b) Demostraciones financieras proyectadas: constituida por un balance general, demostraciones de resultados proyectados y una comprobación de certeza del origen de la información.
- c) Necesidades de activos: el planeamiento establecerá los egresos de efectivo necesarios.
- d) Necesidades de financiamientos: desarrollara las clases de préstamos, en base a las políticas de financiamiento que tenga dispuesto la empresa.

e) Cierre: elemento vital en un plan a futuro, para hacer que las subidas en los índices que demuestren los resultados sean comparables con el mejoramiento de las cifras de los balances planificados.

f) Premisas económicas: la planificación debe cimentar el entorno económico donde la entidad espera desenvolverse en el plazo ocupado por el plan. Entre las premisas que tienen que ser desarrolladas esta la fluctuación de la tasa de intereses.

g) Resumen: toda planificación debe contener un resumen del planteamiento financiero, para que facilite la adecuación del plan desarrollado.

h) Memoria descriptiva: es la responsable por la integración entre la estrategia implementada en el planeamiento financiero y la adecuación de estas acciones a realizar, estas descripciones contienen el resultado de la final de la discusión entre los gestores, asegurándose que todos estén en la misma idea sobre como la implementación del plan elegido tiene que ser ejecutado.

1.3.1.2 Planeamiento Financiero a Corto Plazo

Brealey & Myers (2010) Señala que:

Son las decisiones a corto plazo, que demandan acción inmediata, razón por la cual es importante definir las bases de un trabajo que proporcione data útil, para realizar decisiones en un contexto de incertidumbre. Luego sólo restará conjugar la pericia de cada uno con la realidad económica-financiera de la empresa para definir los pasos que deben ser seguidos (p. 8).

Asimismo Brealey & Myers (2010) nos dice:

Que el presupuesto comienza con la previsión de los ingresos de la organización que se transforman en efectivo por cobrar y siendo así la primera fuente de ingresos de la entidad. En razón de los flujos de egreso, estarán causadas por gastos por amortizar, en planilla, administrativos y otras por inversión de capital, tributaciones y pago de utilidades. El paso que sigue es construir un plan de préstamos a corto plazo que se puede lograr por endeudamiento financiero o créditos bancarios, que a su vez son sumas de efectivo aprobadas que otorgan la disponibilidad de ciertas cantidades de dinero,

que se extirpan de una cierta cuenta de una entidad financiera abierta para ese propósito, que no son necesariamente usadas en su totalidad, sino que podrían disponer de ellas gradualmente (p.9).

De los planes financieros a corto plazo podemos decir que son el punto intermedio entre el análisis situacional y el plan a largo plazo, es por ello que se obtienen mediante operaciones de prueba y equivocación, es por decir trazar un plan, esperar a observar su desenvolvimiento, después se amolda cuantas veces sea necesario hasta lograr un mejor resultado para que sea definido como el determinado.

Modelos de Planeamiento Financiero

Son varios los modelos de planeamiento financiero que hacen uso las empresas y dan vuelta conforme el nivel dificultad que se encuentran las actividades y procedimientos de las empresas. Por ello, se presume que todas las empresas debería tener un modelo que se acomode a sus características.

Los modelos mayormente cambian desde los más amplios, que tienen solo pautas básicas del planeamiento, hasta los más complejos, que contienen varias ecuaciones y variables interconectadas.

Las organizaciones pueden elegir usar no solo un modelo: sino dos uno detallado, que una la inversión realizada y el plan operativo o un modelo no tan complejo, enfocado en el golpe global de la estrategia de la financiación. Los modelos sistematizan parte significativa del planeamiento, facilitando las muestras financieras para provisiones. Si tenemos en consideración lo necesario que son preparar los cuadros para diferentes años y escenarios, se puede apreciar ciertamente lo importante de la ejecución de diferentes modelos para el planeamiento financiero. Además de los arreglos que puedan necesitar por las variaciones de una o más variables que puedan aparecer alterando las demás variables que tengan relación a aquella.

1.3.1.3 Planeamiento Financiero a Largo Plazo

Brealey & Myers (2010) Señala:

Es la forma de idear sistematizaciones pensadas en el futuro y predecir posibles inconvenientes antes que se ocasionen. Si bien no existe forma de asegurar lo que pueda suceder en los próximos años, lo mejor que se puede hacer es realizar un procedimiento racional y organizado para enfrentar lo desconocido. Esta planeación financiera implanta patrones para la progresión y crecimiento de una empresa. Normalmente se enfoca en la imagen global, ello nos indica que su esfuerzo se fija en los elementos trascendentales de las estrategias financieras y de inversión de una entidad, para lograr los objetivos determinados en el inicio del planeamiento (p. 21).

De la anterior definición podemos extraer que el planeamiento financiero a largo plazo es la realización de las estimaciones ideadas en el inicio del proyecto para conseguir los objetivos que fueron puestos como metas a alcanzar a largo plazo mediante aquellas, por lo que su ejecución no son de forma inmediata sino que son puestos en marcha poco a poco sin la necesidad de ver los resultados en el corto plazo, ya que son realizados para obtener los resultados en el futuro venidero, pero lo que si se hace en el momento de su ejecución es su control para detectar que su desenvolvimiento se venga realizando de acuerdo a los estándares necesarios para su correcto direccionamiento.

1.3.2 Variable Independiente - Control

Inicialmente se hace necesario definir el Control:

Espinoza (2009) nos dice:

El control consiste en hacer uso de registros para hacer una comparación de los resultados con lo planificado, es por ello que se considera al control como el compilado de medidas tomadas con el fin de confirmar si las operaciones se realizan de acuerdo con la planificación establecida (p. 23).

Se puede considerar como el dispositivo que mediante de técnicas y procesos nos puede permitir asegurar la veracidad de las cifras de los estados financieros, como las actividades involucradas que se dan origen con el objeto

de conseguir información válida para la más acertada toma de decisión que dirija a conseguir las metas de la empresa.

Según Anaya (2010) nos define:

El Control es la etapa siguiente al establecimiento de los planes, siendo el proceso de retroalimentación y modificación de lo necesario, para confirmar el correcto desenvolvimiento de las operaciones y la pertinente modificación de las mismas, a causa de sucesos imprevistos. El manejo abarca el proceso de conocimientos, técnicas y recursos, para realizar las tareas eficientemente, a diferencia de la gestión empresarial, que es una expresión utilizada para representar a las técnicas y la pericia de la empresa, en elementos como la planificación, ejecución, dirección y control eficaz de los procesos y otras actividades de la entidad, es así que el control es de las más importantes actividades de la administración en las organizaciones (p. 28).

Según el autor se encarga de medir el desenvolvimiento de los diversos campos y procesos de una empresa. Normalmente conlleva a un cotejo entre resultados esperados y resultados observados, para comprobar si están logrando las metas de manera correcta y así poder tomar las medidas necesarias cuando sean pertinentes.

Gitman y Zutter (2012) señala:

El control tiene relación con la planificación, ya que el control vela para asegurarse que los resultados se amolden a los planes definidos desde un principio. El proceso administrativo, desde la perspectiva tradicional, es considerada un círculo virtuoso que se retroalimenta. Por ello el control facilita tomar las medidas pertinentes para corregir desviaciones (p. 74).

Después de analizar los anteriores conceptos, podemos distinguir al control financiero. Desde un punto de vista comparativo, podemos decir que el control financiero es la utilización de la recolección de informes para contrastar lo conseguido con lo programado. También se observa un concepto de control, donde es el proceso retroalimentador y que ajusta lo que se requiere, para avalar la realización de los planes y su adecuada modificación.

Para efectos de la investigación del presente trabajo, analizaremos el control como el proceso de recolección y estudio de los resultados actuales de una empresa en comparación con los planes y programas a corto y largo plazo.

Hay diversos tipos de control, de los más importantes son los que siguen:

1.3.2.1 Control Inmediato o Direccional:

Según Teruel (2014) nos dice que:

Es un enfoque clásico del control que busca conocer con el mayor acierto la situación de la organización en un período establecido. Por lo normal, es en base a controles de importancia global fundamentados en los estados financieros. El objetivo de este tipo de control es en el imprevisto de que ocurra una desviación que pueda comprometer los objetivos de la empresa, aplicar unas medidas correctivas concretas e inmediatas (p. 26).

El control inmediato es donde se puede conocer casi con total seguridad lo que puede producirse en el periodo cercano, debido a que su realización es en el momento donde se está produciendo las operaciones por ello su corrección es más factible de hacer incluso puede lograrse antes que se concluya el tiempo determinado. Es muy común en las temporadas de estaciones donde se incrementan las ventas, como los inviernos para la producción de ropa o bebidas en verano.

1.3.2.2 Control Selectivo:

Según Teruel (2014) señala:

Es una clase de control más preciso que el anterior, debido a que se especializa en planos específicos de la entidad, con el propósito de comprobar si se están realizando las actividades y al mismo tiempo opciones de mejora sobre la marcha (p. 27).

El control selectivo es aquel que se encarga de realizar el monitoreo en una área o proceso específico de la empresa para lograr su entendimiento y vigilar la correcta operación de actividades o procesos. Ejemplo: una empresa

que usa cantidades grandes de petróleo para sus operaciones, se preparara para tener las cantidades que utilizara y las que necesitaran abastecer para no sufrir con las altas y bajas de los precios en el año. Al realizar esto están realizando control selectivo.

1.3.2.3 Control Posterior:

Según Teruel (2014) nos dice que:

La primera diferencia del control posterior es que se ejecuta una vez que ya sucedieron las actividades a evaluar. Y que el cotejo de las metas se hará en comparación con los resultados obtenidos y se aplican en razón; de que si los resultados son los esperados o se realizarán acciones para corregir en el caso sea lo opuesto (p. 27).

El control posterior se realiza en el momento que ya se concluyeron las operaciones y se lograron los resultados finales, para poder comparar lo realizado con lo planificado. Este control es el más usual en las empresas ya que normalmente se espera a terminar un proyecto o periodo para ponerse a comparar los resultados obtenidos con lo planificado, mediante los estados los estados financieros en general.

1.3.3 Marco Conceptual

Los conceptos que definiremos tienen relación con el contenido del trabajo.

a. Planeamiento:

Es la confección del plan en forma racional, sistemático y metódico con el fin de aplicar los recursos y factores productivos en forma eficiente para la obtención de resultados óptimos. Así también es el trabajo desarrollado para la planificación de las acciones que se deben realizar para lograr los resultados esperados y evitar las contingencias que puedan aparecer (Greco, 2010, p. 24).

b. Estrategias

Son el plan que conglomerara los más importantes objetivos y directrices de la empresa, estableciendo una serie de acciones sistematizadas a realizar. Cuando

son bien elaboradas son las que ponen un orden asignando en base a las fortalezas y deficiencias de los recursos de la empresa, para de esa forma llevar a la organización a la consecución de los objetivos por los que fueron ideados (Polar, 2011, p. 42).

c. Políticas

Son una normas para hacer cumplir las estrategias, tiene que cumplirse mediante el compromiso de los integrantes de la organización; se cumple a través de los diferentes niveles de la organización reforzando su compromiso y participación del personal en las metas dispuestas por la empresa (Encinas, 2009, p. 44).

d. Análisis interno

Es el estudio de los diversos factores que existen al interior de una empresa, con el propósito de valorar los recursos con los que se cuenta para así establecer de forma real la situación y capacidad actual con la que se cuenta. (Boland, 2007, p.78).

e. Análisis externo

Es el estudio de diversos factores que hay en el entorno de una empresa, como las condiciones políticas, sociales, legales, económicas, financieras, geográficas, etc. Que afectan a una organización, asimismo todo aquello que es externo a la empresa para conocer las amenazas y fortalezas estableciendo así la situación real actual en la cual está inmersa (Boland, 2007, p.79).

f. Presupuesto

Es una estimación de sucesos que involucran a condiciones que se buscan planificar en relación a las fluctuaciones de los ingresos y egresos de las empresas, con los resultados que se van a obtener en un periodo mismo determinado. Así también se puede definir como una expresión cuantitativa de los metas a que se proponen a alcanzar en un periodo de acuerdo a las necesidades que pueda tener una empresa para poder realizar sus proyectos planificados (Anzil, 2010, p. 213).

g. Plan de Acción

Es la ejecución de la planificación con el fin de lograr unas determinadas metas financieras, siendo así el paso intermedio a la ejecución efectiva de una idea o plan en mediano plazo. Este plan designa los responsables que son los encargados de cumplir en el tiempo establecido, los objetivos a lograr, así como también las directrices que se deben desarrollar incluyendo dentro de ellos otros más específicos, como métodos para realizar el seguimiento de las acciones para que se desarrollen en la forma planificada en el corto plazo (Pérez, 2010, p.19).

h. Principal competidor

Es aquel que ofrece al mismo mercado al que nos dirigimos un servicio con las mismas características que el servicio nuestro, sea mejor o igual, seguramente para intentar satisfacer una misma necesidad o un mismo deseo que nosotros también buscamos abarcar en el sector en disputa. Con la diferencia que tiene casi la misma clientela que la nuestra, la misma cantidad de ventas, establecimiento de la marca, siempre disputándose los mismos clientes y en similares condiciones a nuestras capacidades. (Kloter, 2012, p. 28).

i. Extensión de mercado

Es buscar la diferenciación de nuestros productos ante la oferta externa, con la meta de satisfacer la demanda de diversos segmentos del mercado nacional e internacional. Con la estrategia se proyecta a lograr una cobertura más amplia del sector no solo a nivel local sino internacional, buscando lograr la diferenciación en base a una adaptación paulatina a largo plazo del producto a nuevos consumidores (Kloter, 2012, p. 29).

j. Inversión Empresarial

Se denomina así al gasto de empresas en bienes de capital que sirven para la futura producción de nuevos bienes, servicios o inversiones bursátiles, etc. Estas inversiones pueden ser muy variadas y normalmente son decididas de acuerdo a la pericia de los accionistas o financieros. (Garzón, 2010, p. 48).

k. Créditos bancarios

Es aquel ofrecido por una entidad financiera a los solicitantes después de una evaluación particular. Convirtiéndose el banco en el acreedor por entregar una cierta cantidad que solicito el deudor para poder realizar una proyecto de inversión o construcción. La devolución del préstamo se realizara de acuerdo a los requisitos acordados entre los participantes del convenio (Anaya, 2010, p. 114).

l. Plan de ventas

Hace un recorrido que se basa en la revisión de las características del producto o servicio que ofrece la empresa para de acuerdo a esos atributos elaborar determinadas estrategias para colocar su oferta en la preferencia de la clientela, haciendo uso de estrategias de marketing, logística, servicio al cliente para lograr esa ubicación deseada (Garzón, 2010, p. 24).

m. Mano de Obra

Esta comprendo por el personal de construcción llamados obreros, los cuales son los encargados de realizar la parte operativa del proyectos de construcción bajo la mirada de una supervisor que da las indicaciones que se deben realizar para terminar el proyecto en el tiempo establecido (Ramón, 2015, p. 87).

n. Traslado de materiales

En un proyecto de construcción se deben realizar diversas actividades que están encadenadas como son el traslado de los materiales, que es la actividad de llevar los materiales para las construcciones desde el almacén de la empresa o proveedores a los puntos donde se vienen realizando las operaciones, en total coordinación con los responsables de las obras para no entorpecer o retrasar la construcción (Ferrer, 2016, p. 8).

o. Resultados obtenidos

Es el resultado económico financiero que produce el incremento o disminución de los fondos de una entidad, generada en un periodo o proyecto como resultado de sus actividades económicas que fue estimado en su presupuesto. Así también para conocer si los pactos cumplidos en la celebración de un contrato si se lograron cumplir al finalizar el proyecto. En términos de utilidad se termina definiendo luego de comprobar la diferencia entre ingresos obtenidos en el periodo y los gastos acarreados al finalizar sus operaciones (Jiménez, 2012, p. 131).

p. Estados financieros:

Son aquellos que constituyen mediante una representación estructurada y de forma razonable la situación financiera real de una entidad para conocer su desempeño a través de cifras, en concordancia con los principios de contabilidad generalmente aceptados. Que terminan siendo claves para el control posterior al compararlos con los objetivos panificados al inicio de los proyectos, así como también con los estados financieros de años anteriores (Merino, 2015, p. 66).

1.4 Formulación del Problema

1.4.1 Problema general

¿De qué manera el Planeamiento financiero se relaciona con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017?

1.4.2 Problemas específicos

¿De qué manera el análisis situacional se relaciona con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017?

¿De qué manera el Planeamiento financiero a corto plazo se relaciona con el Control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017?

¿De qué manera el Planeamiento financiero a largo plazo se relaciona con el Control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017?

1.5 Justificación

1.5.1 Valor Teórico

El presente trabajo de investigación es de importancia porque servirá para dar solución a la problemática de las empresas Inmobiliarias, ya que permitirá que conozcan el impacto que tiene un adecuado control de las operaciones que se realizan diariamente y les permitirá estar informado sobre la consecución de los objetivos empresariales.

1.5.2 Relevancia Social

Estas empresas son una alternativa donde la sociedad tiene la posibilidad de obtener recursos para así poder vivir honestamente, por ello, es relevante conocer los resultados que se obtendrán al finalizar los proyectos y se podrán tener estos resultados esperados mediante el seguimiento y control de sus actividades, para aplicar las correctivas necesarios en el momento adecuado, tomando las decisiones más acertadas y valiosas para el crecimiento de las mismas. El empresario establece y desarrolla una empresa, incentivado en conseguir beneficios, sin embargo las preocupaciones e incógnitas comienzan sin un plan por los riesgos que el desarrollo de estos proyectos puede llegar a significar.

1.5.3 Utilidad Metodológica

El conocer la relación entre el planeamiento y el control que se implementó en las empresas Inmobiliarias, podrá servir como medio que asegure el desenvolvimiento de las empresas de este sector, así también el de las demás empresas inmobiliarias de los diferentes distritos de Lima y del país.

1.5.4 Implicaciones Prácticas

Cuando se obtengan los informes finales se podrá conocer dónde y cómo se ha invertido el capital y los compromisos que fueron contraídos; así mismo también ayudará a tomar decisiones, a predecir los efectos futuros, a detectar las ineficiencias actuales, como las oportunidades a futuro. El control es un mecanismo que nos sirve para dar seguimiento e informar a los accionistas que buscan conocer si su inversión esta que se mantiene con el mismo valor que al inicio de los proyectos, así como también para saber las obligaciones que tienen

que cumplir. Con la propuesta de un buen control se busca ayudar a los propietarios de las empresas Inmobiliarias en el uso y manejo de sus recursos financieros, también se beneficiaran los empleados y clientes de la empresa.

Después de recabar toda la información señalada anteriormente, las empresas Inmobiliarias van poder determinar con mayor seguridad los costos y gastos desembolsados por cada proceso, y de esta manera determinar el nivel de logro de sus objetivos.

De esta manera, la gerencia de la empresa podrá tomar diversas decisiones sobre, por ejemplo, reducción de costos, margen de ganancia, control de gastos, precio de venta, etc. Entonces, por lo expuesto anteriormente resulta indispensable conocer el impacto que tiene El Planeamiento financiero y como se relaciona con el Control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis General

Existe relación entre el planeamiento financiero con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

1.6.2 Hipótesis Específicas

Existe relación entre el análisis situacional con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

Existe relación entre el planeamiento financiero a corto plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

Existe relación entre el planeamiento financiero a largo plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo General

Establecer la relación entre el planeamiento financiero con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

1.7.2 Objetivos Específicos

Establecer la relación entre el análisis situacional con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

Establecer la relación entre el planeamiento financiero a corto plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

Establecer la relación entre el planeamiento financiero a largo plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

CAPITULO II METODOLOGIA

2.1 Diseño de investigación

El presente estudio se realizó en el distrito de San Isidro, en las empresas constructoras e inmobiliarias conformadas por 70 trabajadores en las 20 empresas en el que se desempeñan en el área de finanzas y presupuestos.

a. Diseño de estudio

Se utilizó en la presente investigación es el no experimental, porque no se manipularan ninguna de las variables de forma intencional.

No experimental – Transversal

Esta investigación es no experimental concordando con Hernández (2014), en la medida que en esta investigación no se manipula ninguna de las dos variables, sino que se mide o se observa tal como ocurre el problema investigado (p. 12)

También es transversal dado que la recolección de toda la información se recabo en un solo momento sin llegar a perturbar ninguna de las características que se está investigando.

Hernández (2014), sostiene que los diseños de investigación transversal recolectan información en un solo momento en un tiempo único. Su propósito es describir y analizar sus incidencias e interrelación simultáneamente (p. 151).

b. Tipo de estudio

Descriptivo

El presente estudio es una investigación básica de tipo descriptivo porque busca describir una situación real al mismo tiempo que se hace la investigación en las empresas Inmobiliarias de San Isidro.

Según Hernández (2014) el estudio descriptivo busca medir o recoger datos importantes de forma individual o conjunta sobre las definiciones que se pueden conseguir de las variables a las que se refiere la investigación, describiendo las preferencias del grupo o población estudiada (p.21).

Corresponde a un estudio básico, por qué busca hallar la posible relación que hay entre las variables, con el objeto de observar la dirección que hay o grado en que se relacionan.

2.2 Variables, operacionalización

2.2.1 Variable 1: Planeamiento Financiero

Es un proceso por lo cual se calcula cuánto es necesario de financiar para continuar con las actividades en una empresa y se establece cómo los fondos necesarios serán solventados. Se presume que sin una estrategia confiable para considerar la necesidad de capitales, una empresa no puede poseer de los recursos necesarios para cumplir sus obligaciones, como los son los costos y gastos operacionales, para ello se desarrollan una serie de lineamientos sistemáticos encaminados al logro de objetivos que fueron previamente definidos por intermedio de un proceso de evaluación, análisis y selección de las diversas opciones que se predijeron (Groppelli & Nikbakth, 2012, p. 36).

Dimensiones:

- 1 Análisis Situacional
- 2 Planeamiento financiero a Corto plazo
- 3 Planeamiento financiero a Largo plazo

Indicadores:

- 1 Análisis interno
- 2 Análisis externo
- 3 Presupuesto
- 4 Créditos Bancarios
- 5 Principal competidor
- 6 Extensión de mercado
- 7 Inversiones realizadas

2.2.2 Variable 2: Control

El Control es la etapa siguiente al establecimiento de los planes, mediante el uso de informes y registros para realizar la comparación de lo logrado con lo planificado, por ello el control conlleva un conjunto de acciones realizadas con el fin que las actividades se desarrollen de acuerdo a lo planificado. Siendo además un proceso de retroalimentación y modificación de lo necesario, para confirmar el correcto desenvolvimiento de las operaciones y la pertinente modificación de las mismas, a causa de sucesos imprevistos. Su manejo abarca tener los conocimientos, técnicas y recursos, para realizar las tareas eficientemente a diferencia de la gestión empresarial, que es una expresión utilizada para representar a las técnicas, pericias de las empresas, en métodos como planificación, ejecución, dirección y control eficaz de los procesos y las otras actividades de la entidad. Es por ello que el control es uno de las principales elementos administrativos en las organizaciones (Anaya, 2010, p. 28).

Dimensiones:

- 1 Control Inmediato
- 2 Control Selectivo
- 3 Control Posterior

Indicadores:

- 1 Flujo de efectivo
- 2 Cotizaciones
- 3 Construcción
- 4 Plan de ventas
- 5 Personal de obra
- 6 Traslado de materiales
- 7 Resultados obtenidos
- 8 Estados financieros

2.2.3 Cuadro de Operacionalización de Variables:

HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES
Existe relación entre el planeamiento financiero con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.	Planeamiento Financiero	Es el desarrollo sistemático de programas orientados hacia el cumplimiento de objetivos previamente definidos, por medio de un proceso de análisis, evaluación y selección de las diferentes oportunidades que se han predicho (Groppelli & Nikbakth, 2012, p. 4).	Es el punto de inicio al realizar un proyecto que involucra conocer la actual situación de la empresa, para definir las acciones que debe realizarse en el corto y largo plazo en la organización para lograr los objetivos.	Análisis situacional	Análisis interno
					Análisis externo
				Planeamiento financiero a corto plazo	Presupuesto
					Créditos bancarios
				Planeamiento financiero a largo plazo	Principal competidor
					Extensión de mercado
	Control	El control se refiere a la utilización de registros e informes para comparar lo logrado con lo programado, por lo tanto el control consiste en el conjunto de acciones efectuadas con el propósito de que las actividades se realicen de conformidad con lo planificado (Anaya, 2010, p. 28).	Es una labor ineludible para aquellas empresas que desean lograr competitividad; siendo el proceso de medir los resultados obtenidos en relación con lo planificado para establecer la razón de las desviaciones y tomar las medidas correctivas necesarias.	Control inmediato	Flujo de efectivo
					Cotizaciones
					Construcción
				Control selectivo	Plan de ventas
					Personal de obra
					Traslado de materiales
				Control posterior	Resultados obtenidos
					Estados financieros

2.3 Población y Muestra

2.3.1 Población

Está constituida por 70 empleados en las 20 empresas constructoras e inmobiliarias en el distrito de San isidro que se encuentran en el área financiera y evaluación de presupuestos. La parte de la población que se ha calculado se llama muestra y a los métodos que nos llevan a su determinación lo nombramos muestreo. Considerando la población estudiada la determinación del tamaño de nuestra muestra se realizó mediante la fórmula que se indicará a continuación.

Factores de exclusión.

De las 20 empresas constructoras e inmobiliarias del distrito de San isidro solo aquellas que cumplan las siguientes características serán consideradas:

- a) Las empresas sean constructoras e inmobiliarias.
- b) Al personal del área de finanzas y presupuestos.

2.3.2 Muestra

Fue aplicado el muestreo no probabilístico para proporciones con un margen de error de 5% y un nivel de confiabilidad de 95%.

2.3.3 Muestreo

$$n = \frac{Z^2 pqN}{e^2(N - 1) + Z^2 pq}$$

Donde el significado de cada una de las expresiones, son las siguientes:

N: Población muestreada del estudio (N = 70)

p: Probabilidad de éxito obtenido 0,5

q: $1 - 0,5 = 0,5$ (Complemento de p)

Z: Coeficiente de confiabilidad al 95% es igual a 1,96

e: Máximo error permisible en la investigación, $e = 0,05$

Aplicando la fórmula:

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5)(0,5)(70)}{(0,05)^2 (70 - 1) + (1,96)^2 (0,5)(0,5)} = 59,34 \cong 60$$

Por lo tanto, la muestra está conformada por 60 empleados de las empresas constructoras e inmobiliarias del distrito de San isidro.

ESTABLECIMIENTOS CON GIRO DE CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO		
NOMBRE	GIRO	Nº TRABAJADORES
INMOBILIARIA Y CONSTRUCTORA LA PORT	INMOBILIARIA Y CONSTRUCTORA	4
GRUPO N.C. INMOBILIARIA Y CONSTRUCTORA S	INMOBILIARIA Y CONSTRUCTORA REPRESENTACIONES Y/O COMISIONISTAS DE ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	5
ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIONES MORI S.R.	CONSTRUCCIONES	4
CONSTRUCTORA LOS PORTALES S.A.	ACTIVIDADES DE CONSTRUCCION, SERVICIOS DE ADMINISTRACION ASESORIA GERENCIAL, COMPRA- VENTA DE BIENES M	6
CONSTRUCTORES TRASMANTARO.	EMPRESA CONSTRUCTORA.	3
INMOBILIARIA LOS EJIDOS S.A.	INMOBILIARIA	2
INMOBILIARIA CATANIA S.A.	INMOBILIARIA	1
CIA. INMOBILIARIA CAROAL S.A.	EMPRESA INMOBILIARIA	2
CONSTRUCTORA MARTE S.A.	EMPRESA CONSTRUCTORA	3
INMOBILIARIA 2010 S.A.	EMPRESA INMOBILIARIA	1
INMOBILIARIA SESQUICENTENARIO S.A.C.	EMPRESA INMOBILIARIA	2
CONSTRUCTORA,CONSULTORIA E INMOBILIARIA TASAN S.A.C.	EMPRESA CONSTRUCTORA,CONSULTORIA,INMOBILIARIA Y AFINES A INGENIERIA Y ARQUITECTURA	5
CONSTRUCTORES Y PROMOTORES S.A.	EMPRESA DEDICADA A CONSTRUCCIONES Y PROYECTOS DE EDIFICACIÓN	4
INMOBILIARIA MARCELITA S.A.	EMPRESA INMOBILIARIA	2
WESTERN CONSTRUCTION SOCIEDAD ANONIMA	EMPRESA INMOBILIARIA	2
INMOBILIARIA TRIANA S.A.C.	EMPRESA INMOBILIARIA	2
INMOBILIARIA COSAS S.A.C.	DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS, COMPRA VENTA DE BIENES INMUEBLES (OFICINAS)	5
CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA HABITARIA S.A.C.	EMPRESA CONSTRUCTORA	4
INMOBILIARIA CANTABRIA S.A.C.	EMPRESA INMOBILIARIA	1
INMOBILIARIA LA FUNDADORA S.A.C.	EMPRESA INMOBILIARIA	2
TOTAL		60

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

2.4.1 Técnica

Para la recolección de información de cada variable, se hizo uso de libros, proyectos de investigación y documentaciones de internet para conocer la perspectiva del financiero

En el trabajo de investigación se usó la técnica de la encuesta, por la peculiaridad del estudio y el tiempo necesario para su aplicación, así como por la efectividad en recolectar datos cuyas fuentes son primarias evitando así la distorsión en la recolección de información.

2.4.2 Instrumentos

Para la investigación se elaboró un cuestionario de 49 ítems que está en la escala de Likert con 5 niveles, siendo sus respuestas lo que conlleva a medir cada indicador que se relaciona con cada variable. Se utilizó una encuesta en presencia del encuestador, las preguntas se formularon pensando en que van a ser leídas y se incluyó la charla introductoria, en este caso predomina las preguntas cerradas.

2.4.3 Validez

En la recavación de los datos se aplicó el contenido aprobado por juicio de expertos, donde tres especialistas de la rama con conocimientos contables evaluaron la relación de cada pregunta con las variables. Se tomó en cuenta las recomendaciones y modificaciones hechas al instrumento.

Tabla 1: Relación de expertos

Expertos	Aplicable
Dra. Padilla Vento, Patricia	APLICABLE
CPC. Orihuela Ríos, Natividad	APLICABLE
Dra. Sandoval Laguna, Myrna	APLICABLE

Elaboración propia

2.4.4 Confiabilidad

En la presente investigación se utilizó el criterio de la consistencia interna ya que se evaluó cada variable mediante el coeficiente de Alfa de Cronbach.

Fórmula:

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right],$$

Donde:

K: El número de ítems.

Si²: Sumatoria de varianzas de los ítems.

St²: Varianza de la suma de los ítems.

Es recomendable para evaluar los coeficientes de alpha de Cronbach, tener en consideración las siguientes escalas:

Coeficiente alfa > 0.9 es excelente

Coeficiente alfa > 0.8 es bueno

Coeficiente alfa > 0.7 es aceptable

Coeficiente alfa > 0.6 es cuestionable

Coeficiente alfa > 0.5 es pobre

Coeficiente alfa < 0.5 es inaceptable

El instrumento está conformado por 49 ítems, siendo el tamaño de muestra 60 encuestados. El nivel de confiabilidad de la investigación es 95%. Para determinar el nivel de confiabilidad con el Alpha de Cronbach, se utilizó el software estadístico SPSS versión 22.

Resultados:

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	60	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	60	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,836	49

En la presente investigación estudio se puede apreciar que la muestra extraída es confiable, el cual asciende a 0.836 el alfa de Cronbach, esto quiere decir que es un instrumento con un índice valido y confiable.

2.4.4.1 Análisis de confiabilidad del instrumento para Planeamiento financiero

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	60	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	60	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,864	25

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Hay factores internos que fortalecen y debilitan a la empresa.	77,38	138,579	,379	,861
Tienen servicios alternos que pueden generar más ingresos a la entidad.	77,65	142,774	,202	,867

La rentabilidad de su empresa se encuentra dentro del promedio de mercado.	77,55	143,065	,161	,869
Es buena la ubicación geográfica de la empresa.	76,78	144,037	,174	,867
Los servicios brindados por la constructora satisfacen las necesidades del mercado.	77,02	136,356	,476	,858
Conoce los factores externos que amenazan y dan oportunidades a la empresa.	76,80	139,993	,349	,861
Conoce la cantidad insumos que se va a requerir para los servicios que se brindaran.	76,97	144,575	,239	,864
Tienen relación los presupuestos con la planificación financiera.	77,12	143,630	,243	,864
La empresa sabe los préstamos que necesitara en el presente año.	76,57	134,318	,570	,854
La empresa obtiene regularmente excedente de efectivo.	77,45	139,472	,408	,860
Hay sucesos que afectan al sector inmobiliario y repercuten en los presupuestos.	77,45	135,981	,490	,857
Han solicitado préstamos bancarios en el pasado.	77,18	135,644	,440	,859
Los préstamos bancarios están supeditados a presentación de Estados Financieros.	75,98	136,830	,650	,854
Hacen uso del crédito revolvente.	76,88	134,478	,658	,853
Trabajan con diversas entidades bancarias al mismo tiempo.	77,08	129,400	,644	,851
Conocen el principal competidor del rubro de la empresa.	77,05	131,709	,657	,851
La demanda recibida está en paralelo con su principal competidor.	76,63	134,236	,621	,853

Las estrategias que aplica la constructora, son mejores que el de la competencia.	76,75	135,004	,614	,854
La entidad ha decidido innovar en algunos de sus servicios.	77,05	134,760	,641	,853
Se han hecho estudios de mercadeo para buscar nuevos nichos de negocio.	77,52	138,491	,484	,858
Necesitan tener mayor infraestructura, para poder extenderse en el mercado.	76,58	143,908	,204	,865
El presupuesto contempla realizar desembolsos, para adquirir activos.	77,00	140,102	,388	,860
Los desembolsos generan una considerable entrada de activos a la entidad.	76,93	141,046	,346	,861
En la entidad realizan inversiones financieras, cuando hay exceso de efectivo.	77,72	141,156	,307	,863
Las inversiones han ayudado a incrementar el patrimonio de la entidad.	77,70	142,722	,251	,864

Discusión:

El valor del Alpha de Cronbach es 0.864, por lo que concluimos que nuestro instrumento es confiable y válido, ya que se aproxima a su valor máximo.

2.4.4.2 Análisis de confiabilidad del instrumento para Control

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	60	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	60	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,821	24

Discusión:

El valor del Alpha es 0.821 por lo que concluimos que nuestro instrumento es confiable y válido.

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Las entradas por las ventas son al contado.	88,87	79,507	,105	,831
Los ingresos van directamente a la cuenta de la bancaria de la empresa.	88,12	71,088	,543	,805
Se cuenta con liquidez de forma continua para solventar los gastos.	88,42	79,603	,227	,820
Hay un proceso de cotización antes de elegir proveedor.	87,38	76,071	,450	,811
Tienen una política de créditos para las compras.	87,38	78,376	,357	,816
Hay un control establecido para verificar que se compre al mejor proveedor.	87,35	77,723	,405	,814
Los materiales son de la calidad adecuada.	87,22	76,545	,484	,811
Existen factores que retrasan la construcción.	87,28	79,359	,318	,817
Realizan el pedido de los materiales diariamente.	88,82	77,271	,303	,818
Los agentes inmobiliarios logran las ventas estimadas.	87,82	75,373	,445	,811
Las comisiones de los agentes de ventas tienen un porcentaje determinado.	87,75	77,547	,334	,816

El presupuesto asignado en publicidad es el suficiente para llegar al público objetivo.	88,15	72,096	,594	,803
Se asigna al personal por etapas de acuerdo al proceso de construcción.	87,75	75,038	,485	,809
La supervisión del personal está a cargo a de una sola persona	87,82	77,101	,425	,813
Se corrige los errores aplicando las correctivas y capacitando al personal.	87,32	79,576	,227	,820
Hay una coordinación adecuada para el envío de materiales a las diferentes obras.	87,95	77,167	,317	,817
Tienen procesos establecidos para el envío de materiales a las obras.	87,62	80,003	,177	,822
Hay más de una persona encargada de autorizar las salidas del almacén.	87,78	77,732	,419	,813
Los proyectos son concluidos a tiempo de entrega.	87,45	74,760	,564	,807
Regularmente los resultados están dentro de lo planificado por la entidad en el presupuesto.	87,62	76,986	,455	,812
Cuando la empresa obtiene utilidades, logran que el patrimonio se incremente.	88,83	71,972	,503	,808
Es importante el análisis de los EE.FF. para evaluar el desempeño de la empresa.	87,62	79,393	,238	,820
Se entregan con oportunidad los estados financieros.	87,62	77,393	,377	,814
Los EE.FF. son comparados con los últimos tres años anteriores para su análisis.	88,03	79,999	,132	,826

1.5 Métodos de análisis de datos

En el estudio de investigación se utilizó el Programa Estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) Versión 24.0 con la ayuda de la cual se evaluará la relación posible entre las variables del estudio, en base al diseño correlacional, que mide el grado de relación existente entre las variables; por otro lado también nos permitirá calcular el coeficiente de confiabilidad con el alfa de cronbach y la prueba de hipótesis a través del método Rho de Spearman.

1.6 Aspectos éticos

En la elaboración de la presente investigación, se ha dado cumplimiento a la ética profesional, desde su punto de vista especulativo con los principios fundamentales de la moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de normas y reglas de conducta para satisfacer el bien común, con juicio de valor que se atribuye a las cosas por su fin existencial y a las personas por su naturaleza racional.

Además de proteger la identidad de todas las personas que hayan tenido colaboración en este trabajo de investigación, mostrando honestidad y veracidad en los resultados obtenidos, según la metodología aplicada a estos individuos y la entidad propiamente.

CAPITULO III RESULTADOS

3.1 Análisis de Resultados

3.1.1 Variable 1: Planeamiento Financiero

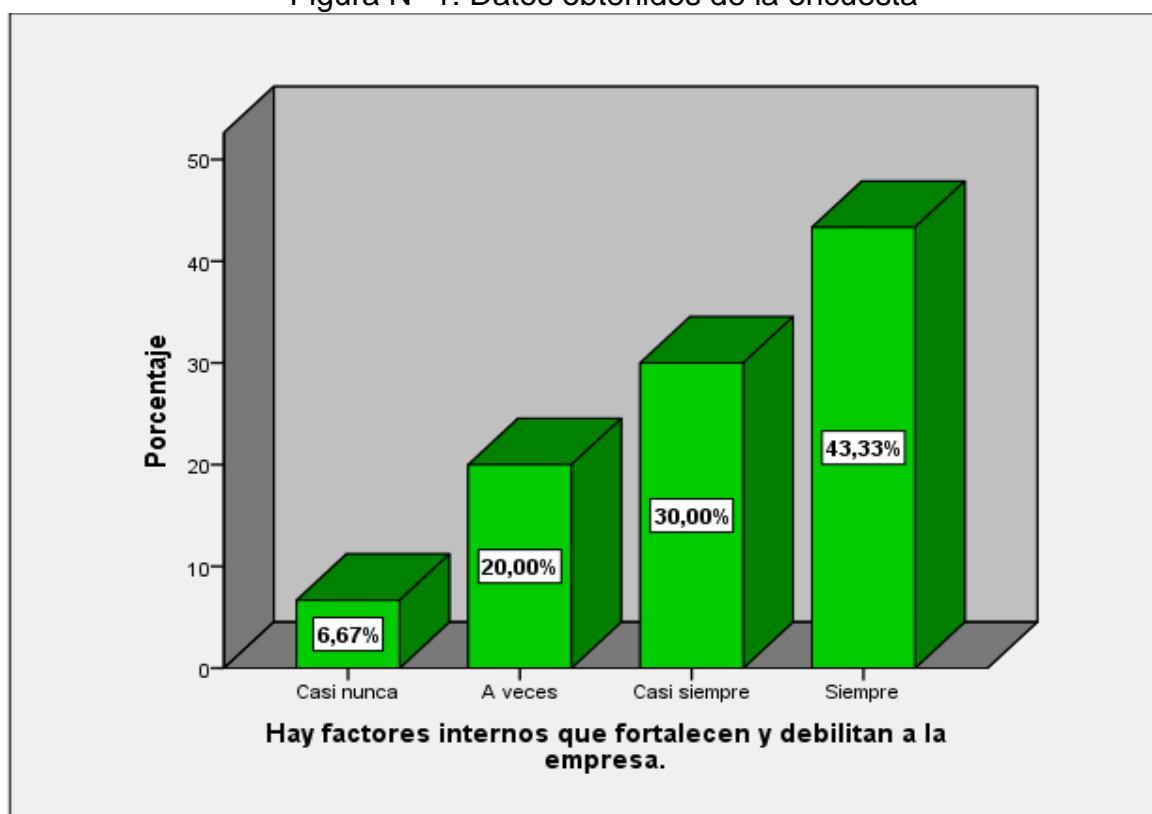
Tabla N° 1:

Hay factores internos que fortalecen y debilitan a la empresa

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	4	6,7	6,7
A veces	12	20,0	26,7
Casi siempre	18	30,0	56,7
Siempre	26	43,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Hualpa.

Figura N° 1: Datos obtenidos de la encuesta



Interpretación:

Según la tabla y la figura N° 1, se observa que la mayoría de los encuestados, representados por un 43,33%, señalan que siempre hay factores internos que pueden fortalecer y debilitar a la empresa, de tal manera que es suma importancia controlar a nuestro favor los factores internos para evitar una desviación que perjudique la planificación financiera.

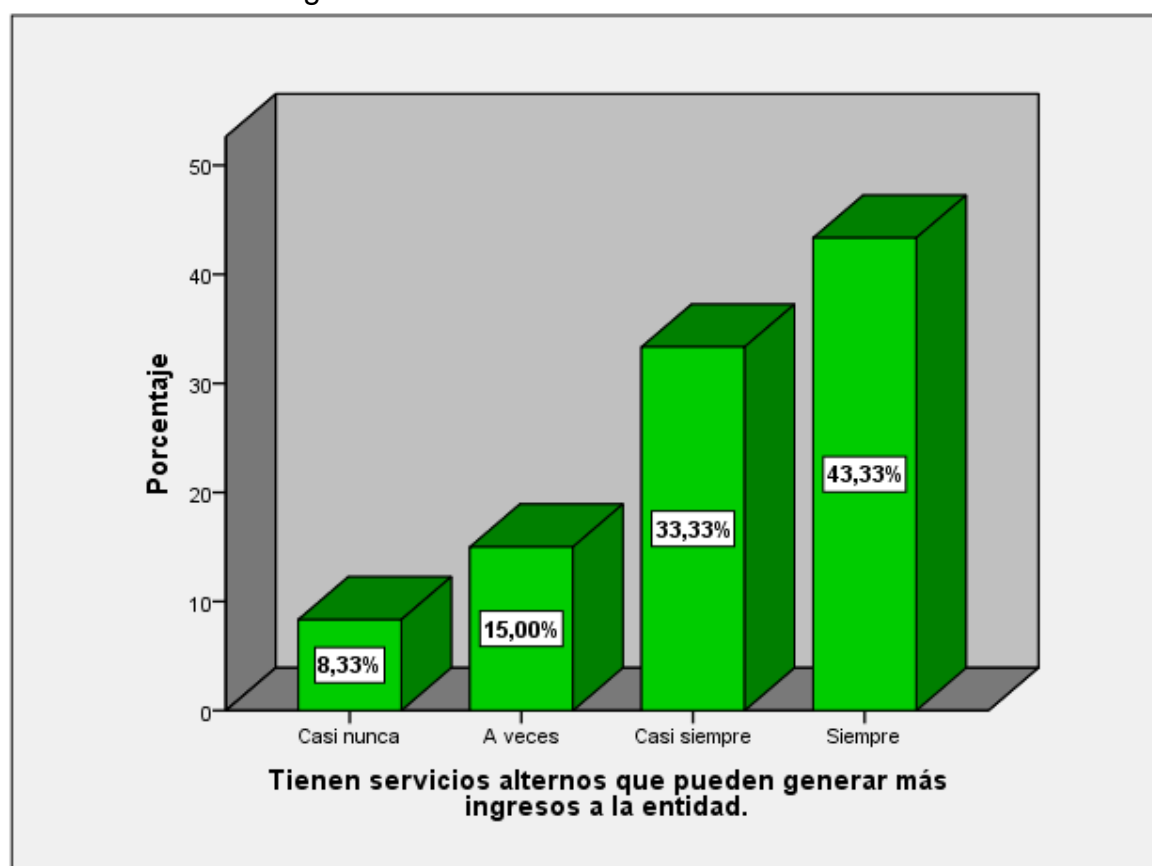
Tabla N° 2:

Tienen servicios alternos que pueden generar más ingresos a la entidad

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	5	8,3	8,3
A veces	9	15,0	23,3
Casi siempre	20	33,3	56,7
Siempre	26	43,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Hualpa.

Figura N° 2: Datos obtenidos de la encuesta



Interpretación:

Según muestra la tabla y la figura N° 2, se observa que la mayoría de los encuestados de las empresas constructoras e inmobiliarias, representando un 43,33%, afirman que siempre tienen servicios alternos que pueden generar más ingresos a la entidad, esto implica que la empresa recibe beneficios económicos a través de la venta de sus bienes pero también a través de servicios alternos que fueron considerados en la planificación.

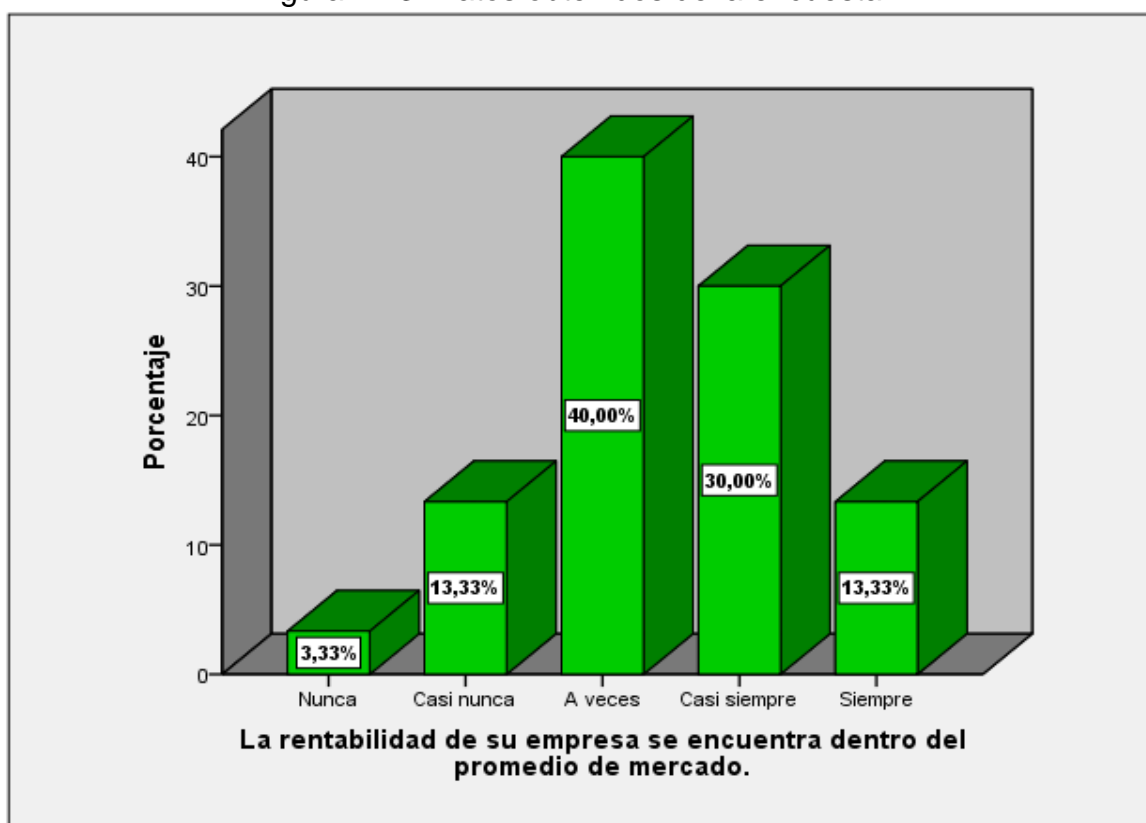
Tabla N° 3:

La rentabilidad de su empresa se encuentra dentro del promedio de mercado

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	3,3	3,3
Casi nunca	8	13,3	16,7
A veces	24	40,0	56,7
Casi siempre	18	30,0	86,7
Siempre	8	13,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa.

Figura N° 3: Datos obtenidos de la encuesta



Interpretación:

Según se observa en la tabla y figura N° 3 la mayoría de los encuestados respondieron que a veces la rentabilidad de sus empresas se encuentra dentro del promedio del mercado, esto equivale a un 40,00%, mientras que un 30,00% respondieron que casi siempre; esto quiere decir que hay una competencia muy pujante entre las empresa del sector y se debe buscar estrategias para sobresalir entre ellas.

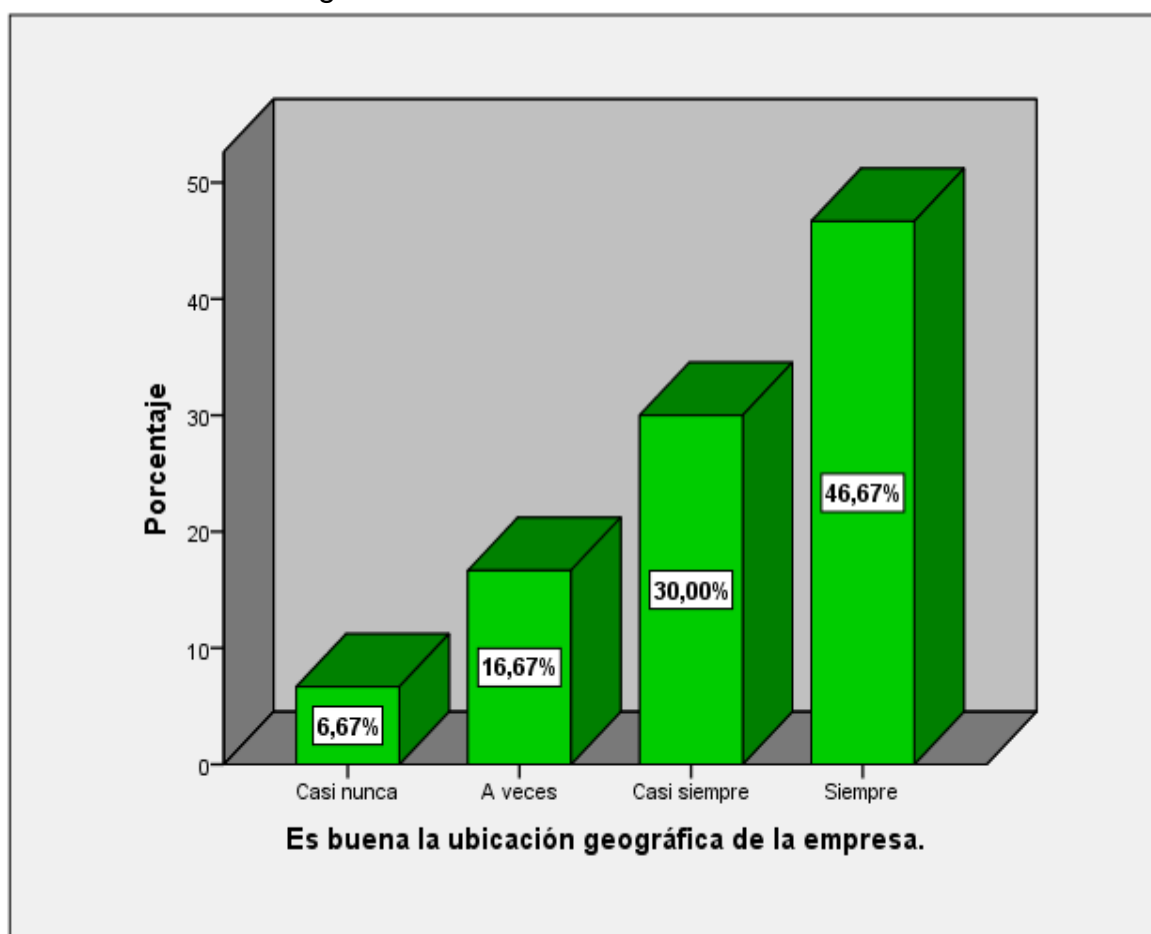
Tabla N° 4:

Es buena la ubicación geográfica de la empresa

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	4	6,7	6,7
A veces	10	16,7	23,3
Casi siempre	18	30,0	53,3
Siempre	28	46,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa.

Figura N° 4: Datos obtenidos de la encuesta



Interpretación:

Como se muestra en la tabla y figura N° 4, la mayoría de los trabajadores de las empresas que equivale a un 46,67% respondieron que siempre han tenido una muy buena ubicación geográfica, solo el 6,67% respondió en forma negativa ante esta pregunta; la ubicación es importante para llegar mejor a los clientes y estar en un punto estratégico les permite tener mayor preferencia del sector inmobiliario.

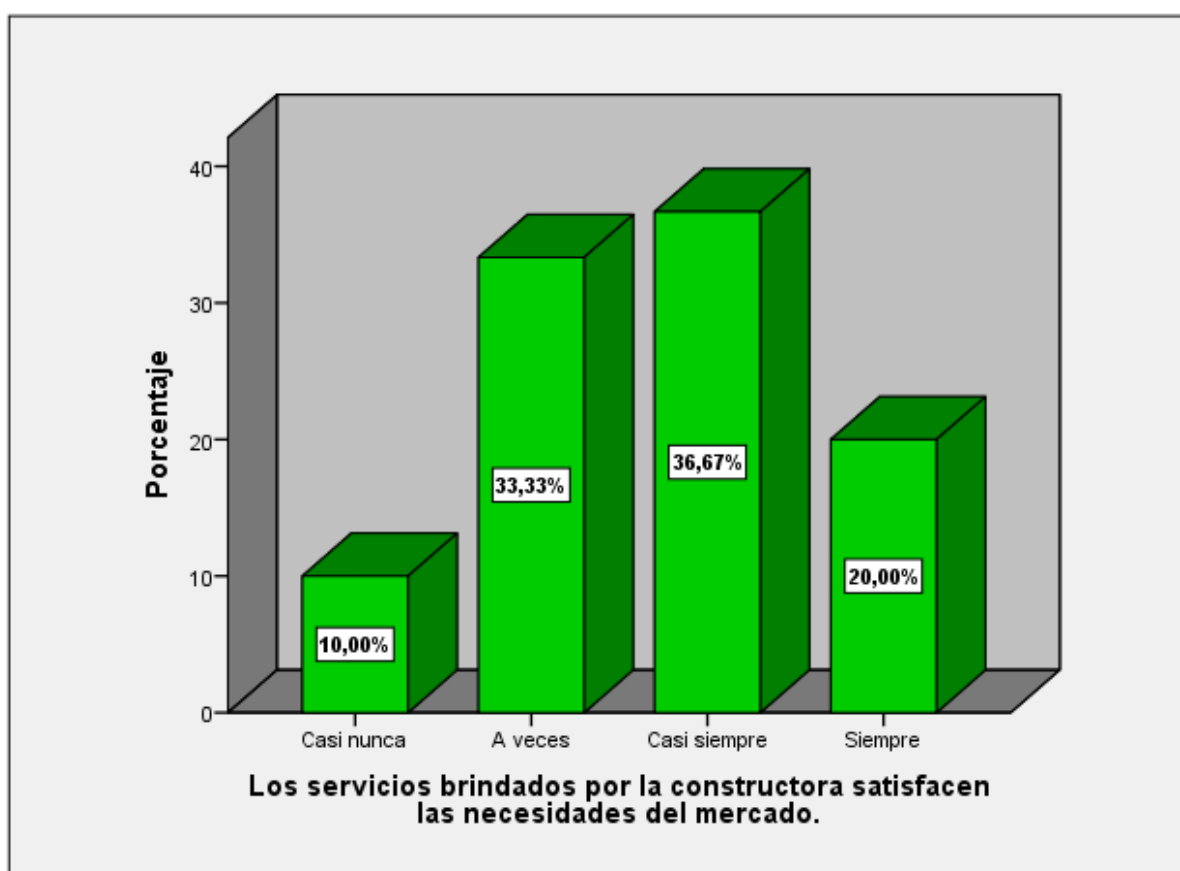
Tabla N° 5:

Los servicios brindados por la constructora satisfacen las necesidades del mercado

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	6	10,0	10,0
A veces	20	33,3	43,3
Casi siempre	22	36,7	80,0
Siempre	12	20,0	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa.

Figura N° 5: Datos obtenidos de la encuesta



Interpretación:

Según los resultados de la tabla y la figura N° 5 se observa que los servicios brindados por la constructora casi siempre satisfacen las necesidades del mercado en un 36,67% mientras que el 10% casi nunca, por ello se puede apreciar una cierta insatisfacción de los clientes lo que deja espacio para que la empresa que siga mejorando pueda dominar el mercado de San Isidro.

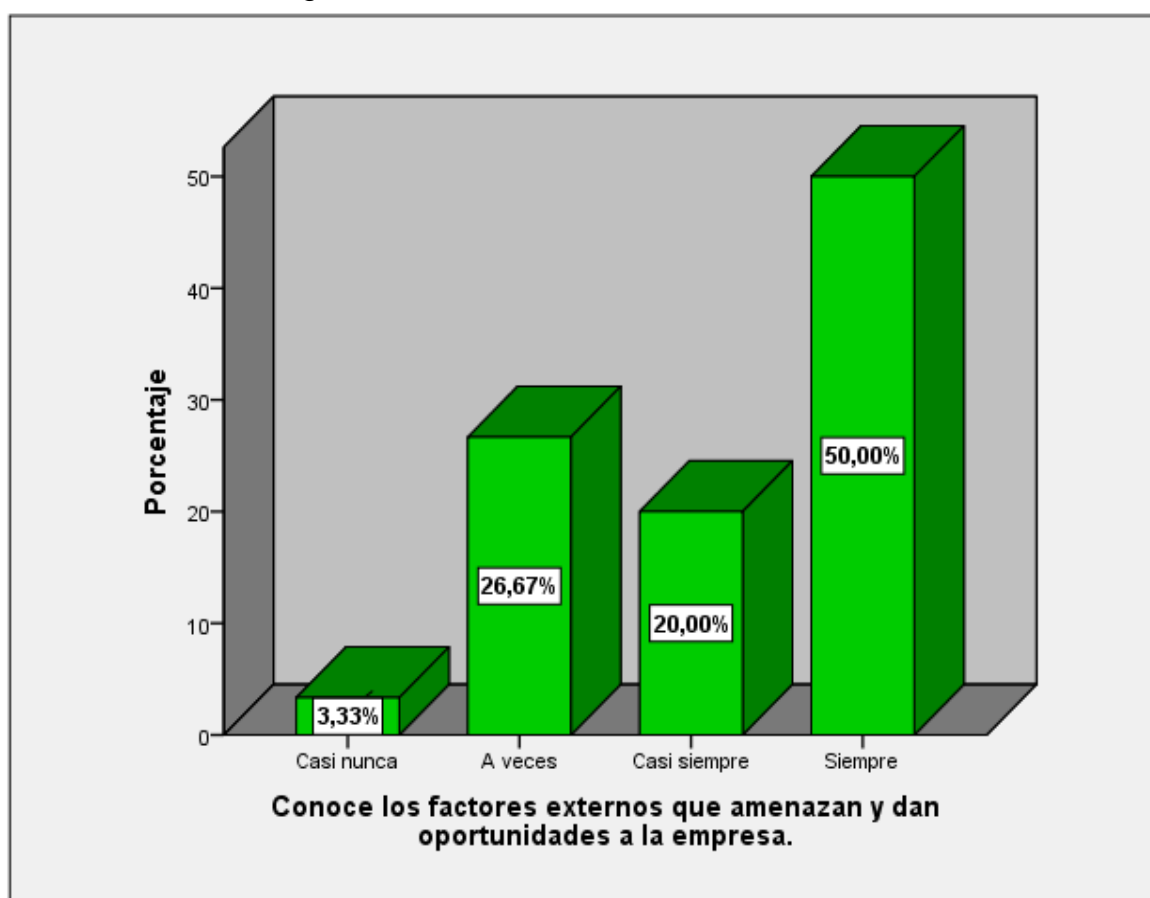
Tabla N° 6:

Conoce los factores externos que amenazan y dan oportunidades a la empresa

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	2	3,3	3,3
A veces	16	26,7	30,0
Casi siempre	12	20,0	50,0
Siempre	30	50,0	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa.

Figura N° 6: Datos obtenidos de la encuesta



Interpretación:

Según muestran los resultados de la tabla y figura N° 6 la mayoría de los encuestados representados por un 50,00% respondieron que siempre conocen los factores externos que amenazan y dan oportunidades a la empresa; ya que ese conocimiento les da ventaja sobre la competencia y les permite saber que amenazas considerar en la planificación financiera.

Tabla N° 7:

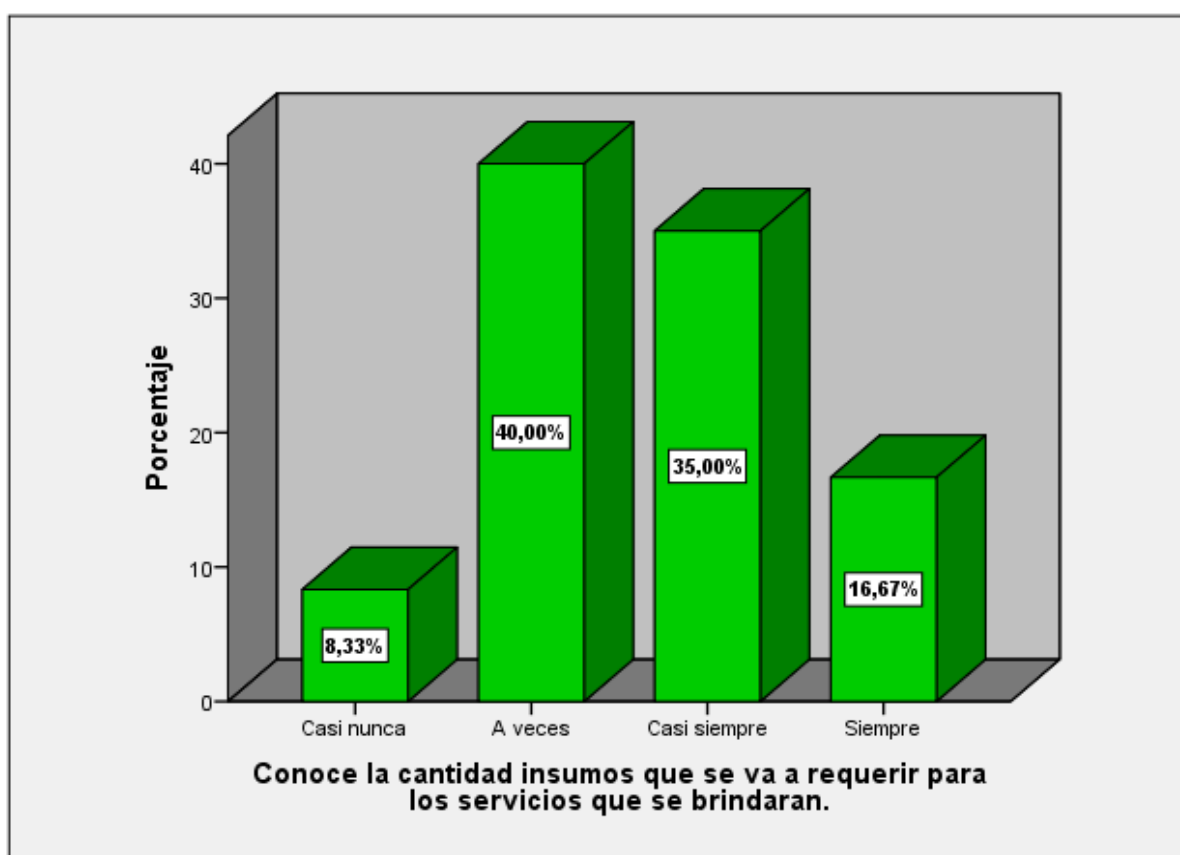
Conoce la cantidad insumos que se va a requerir para los servicios que se brindaran

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	5	8,3	8,3
A veces	24	40,0	48,3
Casi siempre	21	35,0	83,3
Siempre	10	16,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 7: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De los resultados que se obtiene según la tabla y figura N^a 7 se observa que un 40,00% de los encuestados representando la mayoría dijeron que a veces conocen la cantidad insumos que se va a requerir para los servicios que se brindaran, esta nos da una clara muestra que no hay certeza en las cantidades necesarias dificultando el trabajo al momento de realizar el presupuesto.

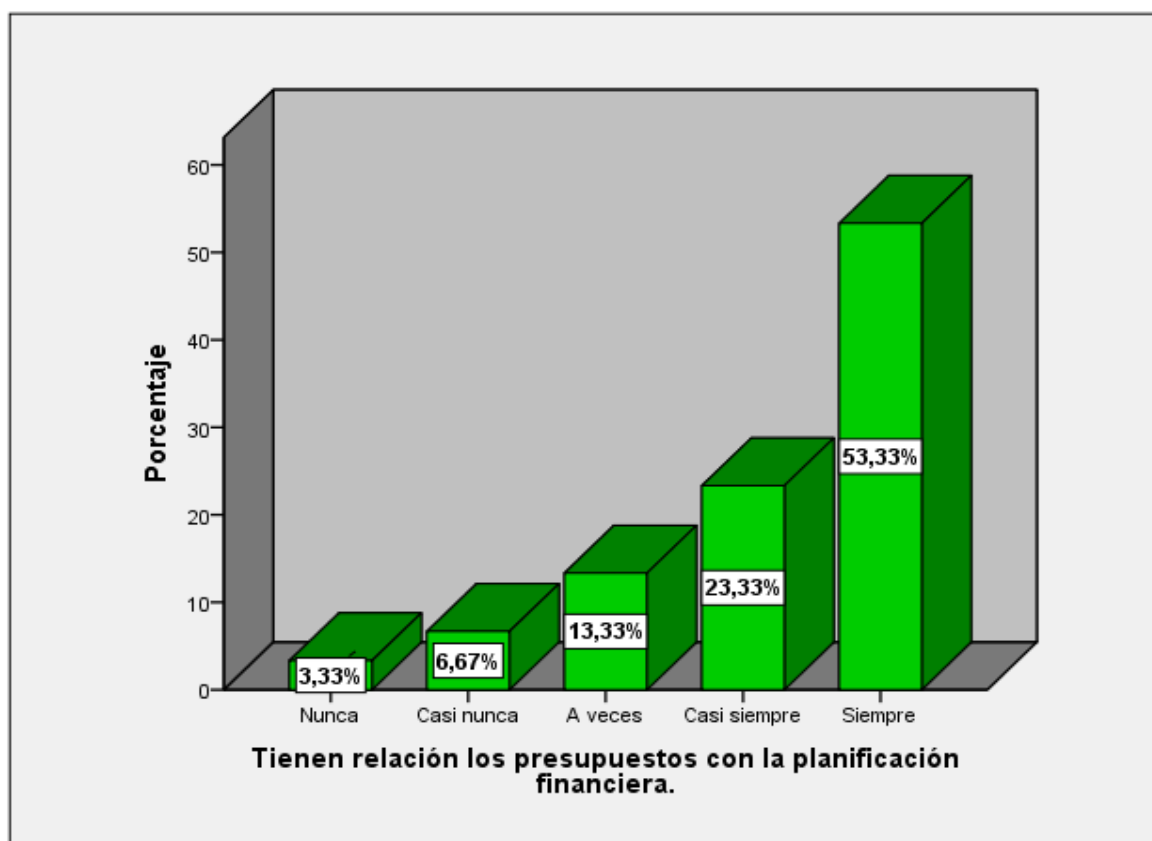
Tabla N° 8:

Tienen relación los presupuestos con la planificación financiera

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	3,3	3,3
Casi nunca	4	6,7	10,0
A veces	8	13,3	23,3
Casi siempre	14	23,3	46,7
Siempre	32	53,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 8: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Según la tabla y la figura N° 8 se puede observar que la mayoría de los encuestados menciono que siempre tienen relación los presupuestos con la planificación financiera, esto está representado por un 53,33%, lo que resulta sumamente lógico debido a los presupuestos derivan de la realización de la planificación financiera y siempre debe de controlarse que se cumpla según esta.

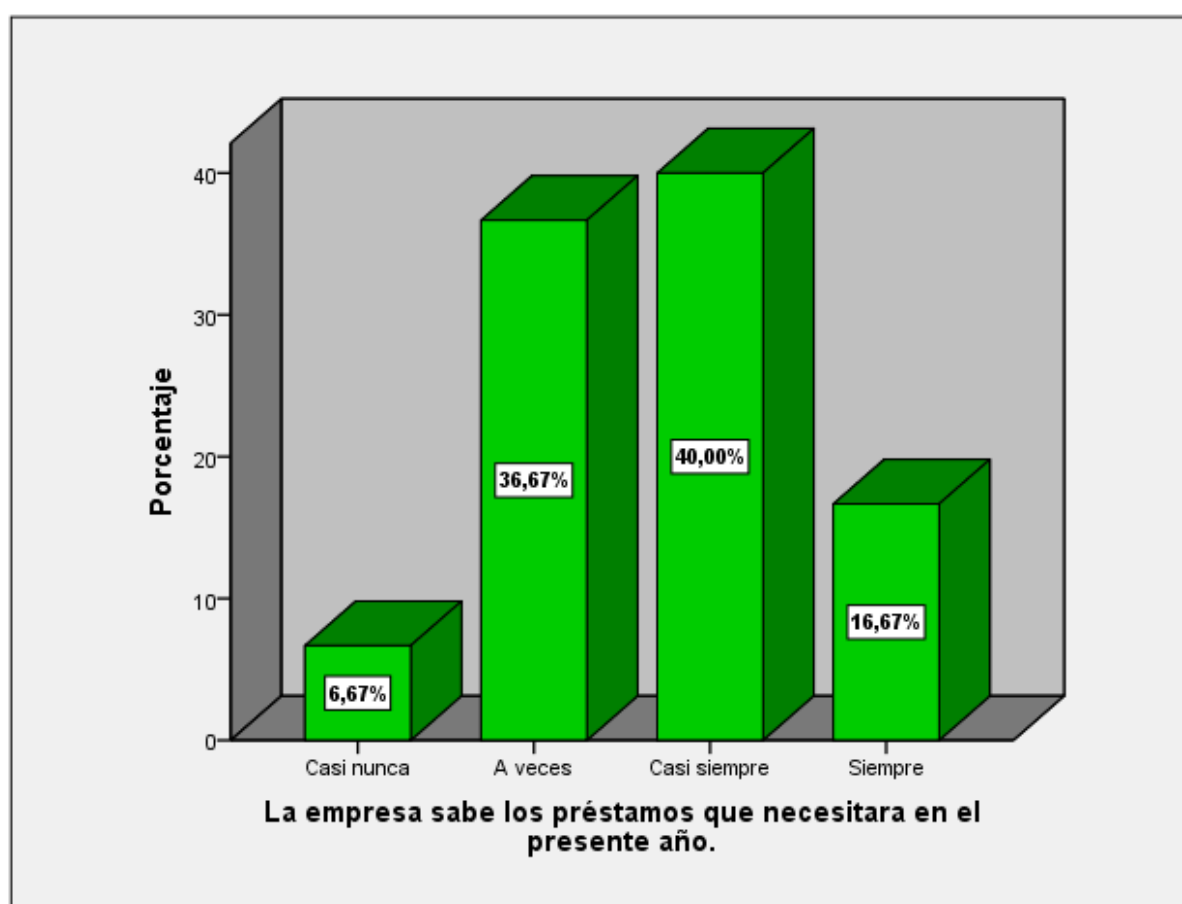
Tabla N° 9:

La empresa sabe los préstamos que necesitara en el presente año

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	4	6,7	6,7
A veces	22	36,7	43,3
Casi siempre	24	40,0	83,3
Siempre	10	16,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 9: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N° 9 se observa que un 40,00% de los encuestados sabe casi siempre los préstamos que necesitara la empresa en el presente año mientras que un 6% casi nunca, esto implica que la mayoría de las empresas tienen una mejor estimación de sus gastos y como solventarlos, para que no se presenten obstáculos en materia de financiamiento en el momento de realizar sus proyectos.

Tabla N° 10:

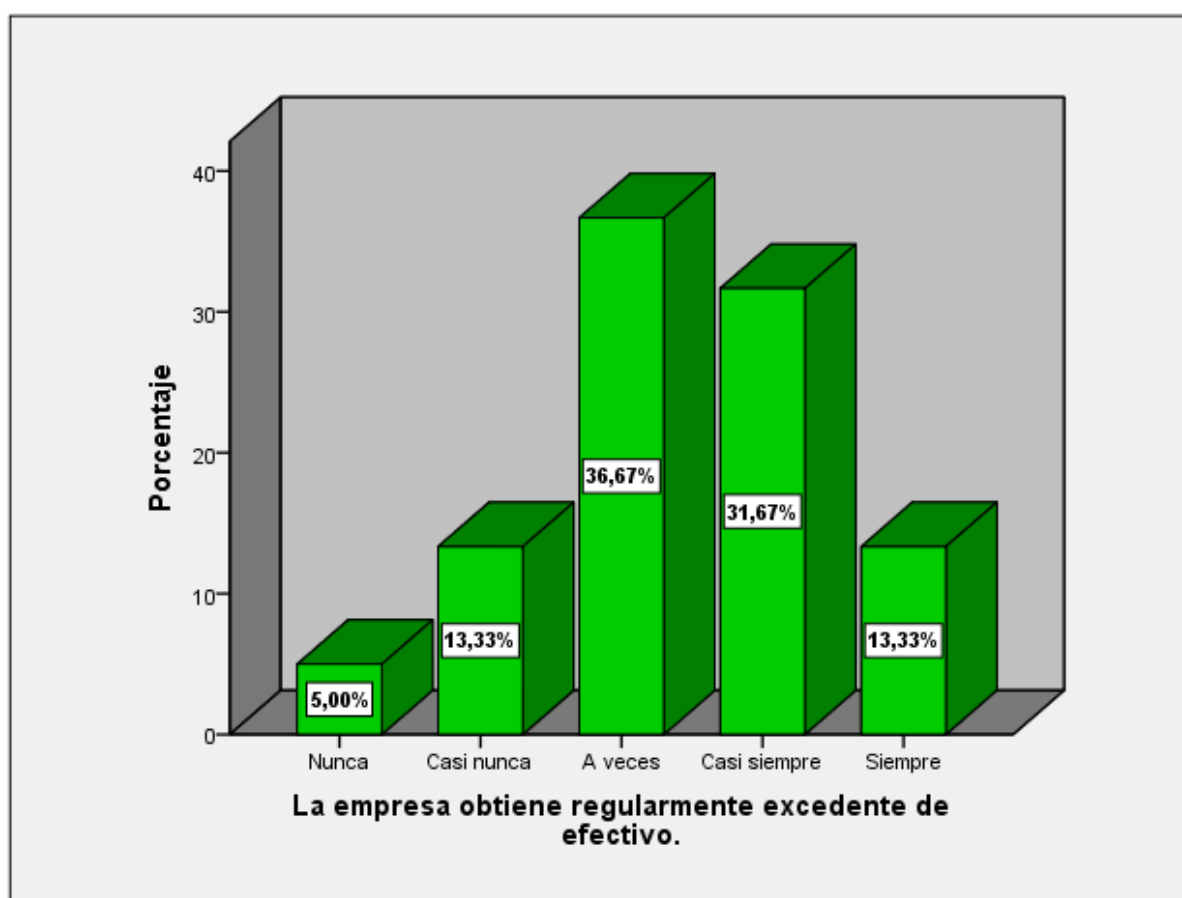
La empresa obtiene regularmente excedente de efectivo

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	1	5,0	5,0
Casi nunca	8	13,3	18,3
A veces	22	36,7	55,0
Casi siempre	19	31,7	86,7
Siempre	8	13,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 10: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Según la tabla y la figura N° 10 se puede observar que la mayoría de los encuestados menciono que la empresa obtiene a veces excedente de efectivo, esto está representado por un 36,67% lo que nos da una pauta de lo irregular que le va a la mayoría de las empresas que no pueden mantener una curva creciente en el tiempo por la posible falta de un mejor planeamiento que les permita lograrlo.

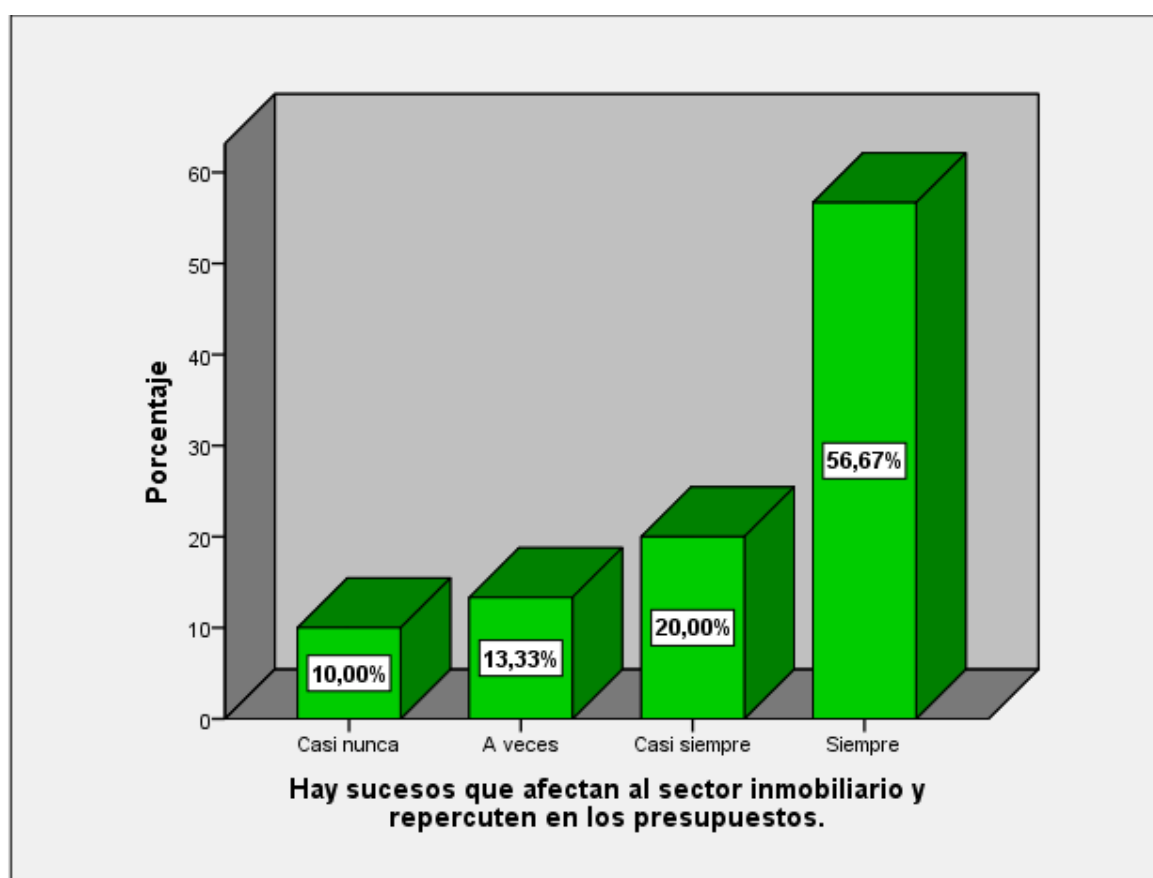
Tabla N° 11:

Hay sucesos que afectan al sector inmobiliario y repercuten en los presupuestos

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	6	10,0	10,0
A veces	8	13,3	23,3
Casi siempre	12	20,0	43,3
Siempre	34	56,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 11: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N° 11 se observa que un 56,67% de los encuestados afirman que siempre hay sucesos que afectan al sector inmobiliario y repercuten en los presupuestos mientras que un 10% casi nunca, esto lleva a tener muy en cuenta lo imprescindible que es el planeamiento financiero para dar un respaldo que asegure el poder solucionar estos imprevistos.

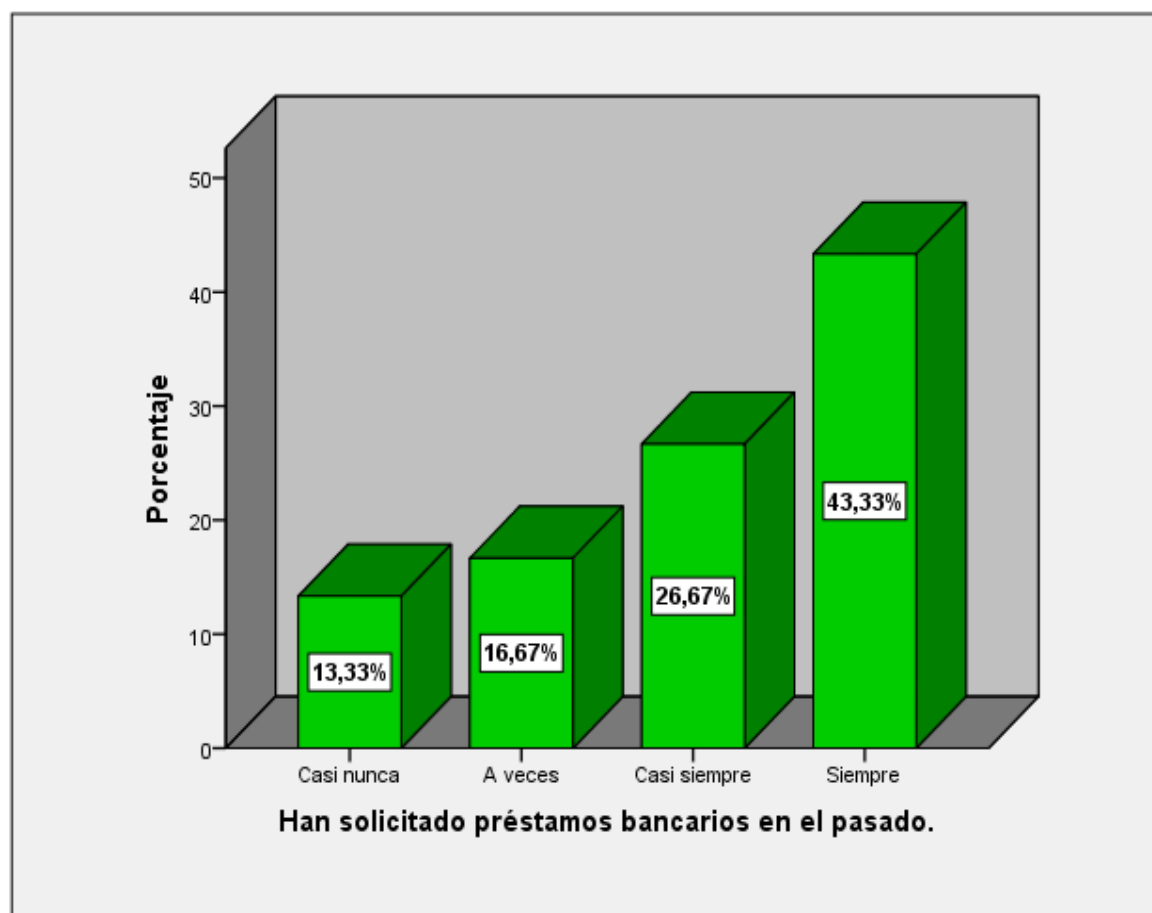
Tabla N° 12:

Han solicitado préstamos bancarios en el pasado

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	8	13,3	13,3
A veces	10	16,7	30,0
Casi siempre	16	26,7	56,7
Siempre	26	43,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 12: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N° 12 se observa que un 43,33% de los encuestados representado por la mayoría respondieron que siempre han solicitado préstamos bancarios en el pasado, debido a que se hace necesario trabajar con estas entidades para financiar los diversos proyectos que se involucra la empresa y son considerados en los meses que son necesarios en los presupuestos.

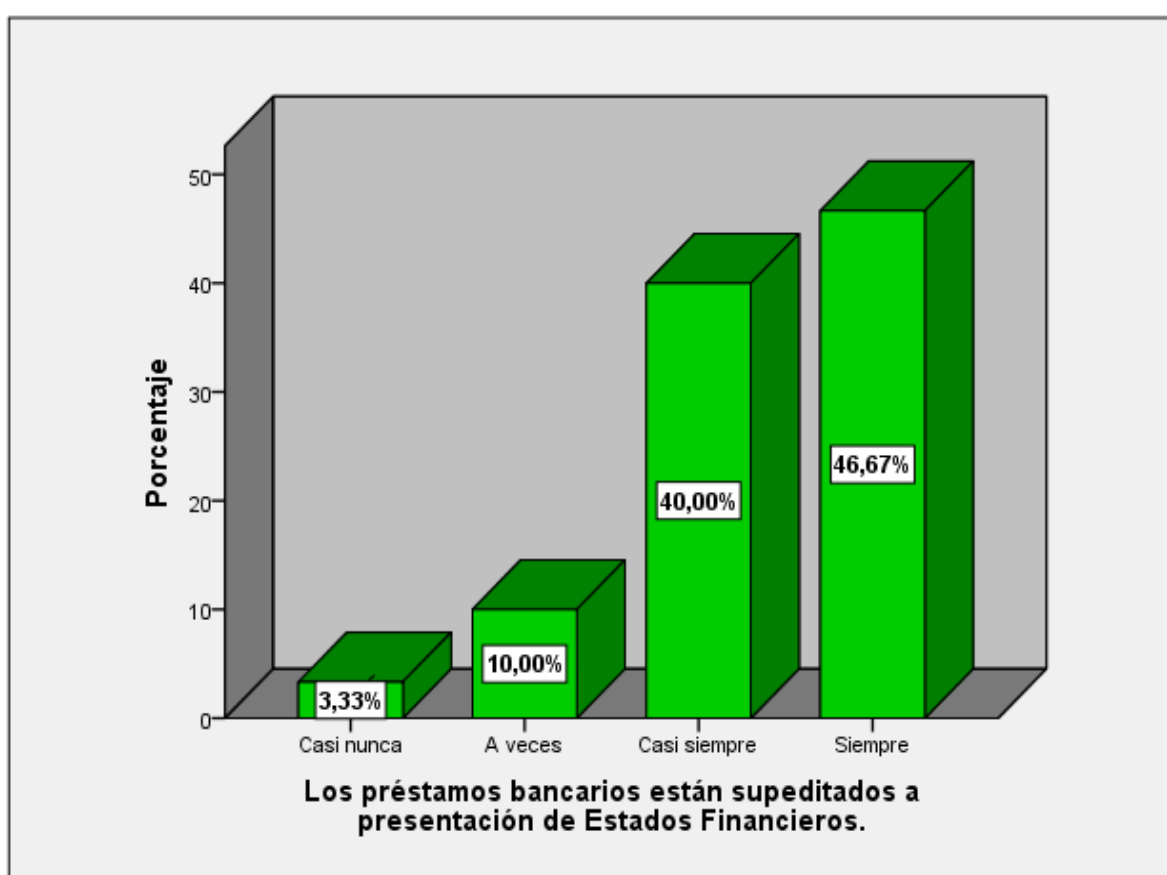
Tabla N° 13:

Los préstamos bancarios están supeditados a presentación de Estados Financieros

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	2	3,3	3,3
A veces	6	10,0	13,3
Casi siempre	24	40,0	53,3
Siempre	28	46,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Hualpa

Figura N° 13: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De los resultados que se obtiene según la tabla y figura N° 13 se observa que un 46,67% de los encuestados dicen que los préstamos bancarios están supeditados a presentación de Estados Financieros a su vez el 40,00% afirma que casi siempre, se puede concluir que estar al día en la presentación de los estados financieros es crucial para poder acceder a los créditos bancarios y deben ser considerados como parte de los objetivos del planeamiento financiero.

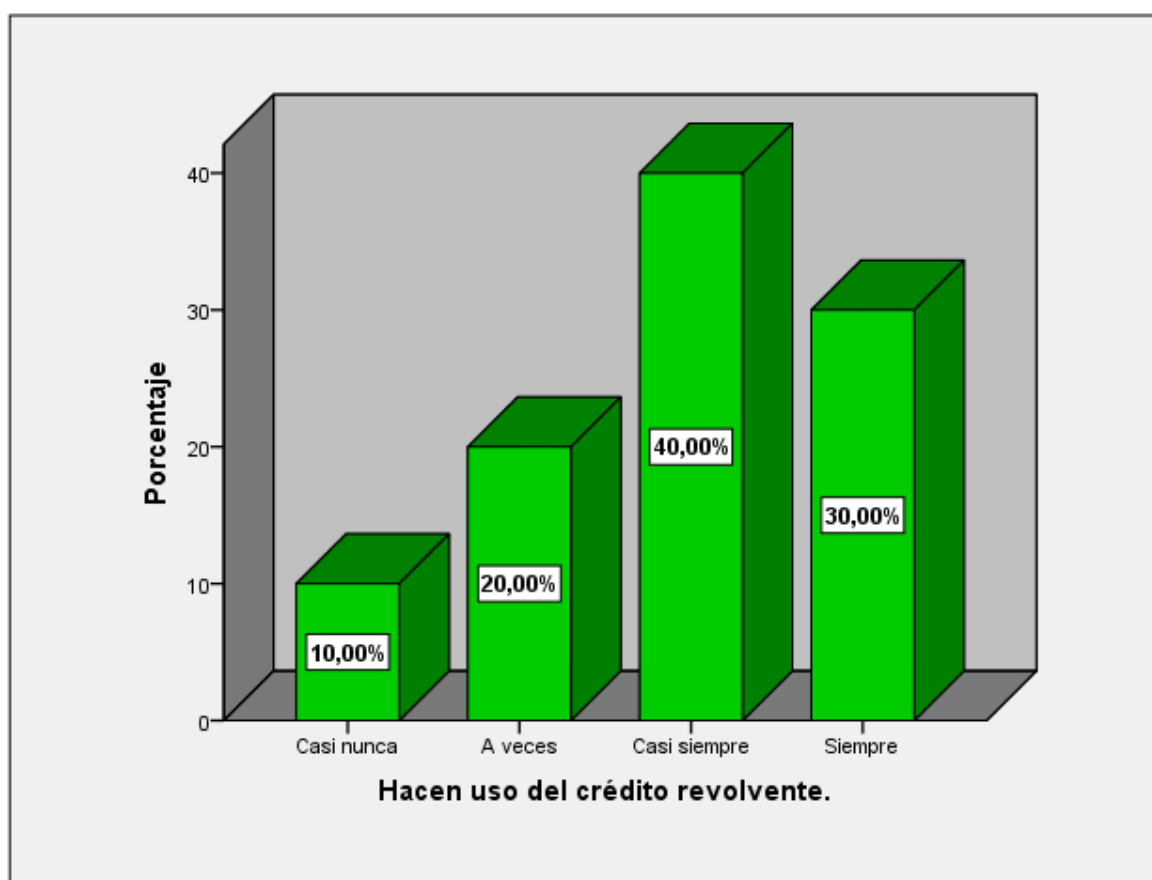
Tabla N° 14:

Hacen uso del crédito revolvente

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	6	10,0	10,0
A veces	12	20,0	30,0
Casi siempre	24	40,0	70,0
Siempre	18	30,0	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 14: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N^a 14 se observa que un 40,00% de los encuestados respondieron que casi siempre hacen uso del crédito revolvente a diferencia del 10,00% que casi nunca, este tipo de préstamo es de los más rápidos y flexibles para ser usado regularmente por las inmobiliarias sin embargo en las empresas mejor constituidas y organizadas no hacen uso este crédito porque prefieren hacer un solo préstamo para evitar mayores intereses.

Tabla N° 15:

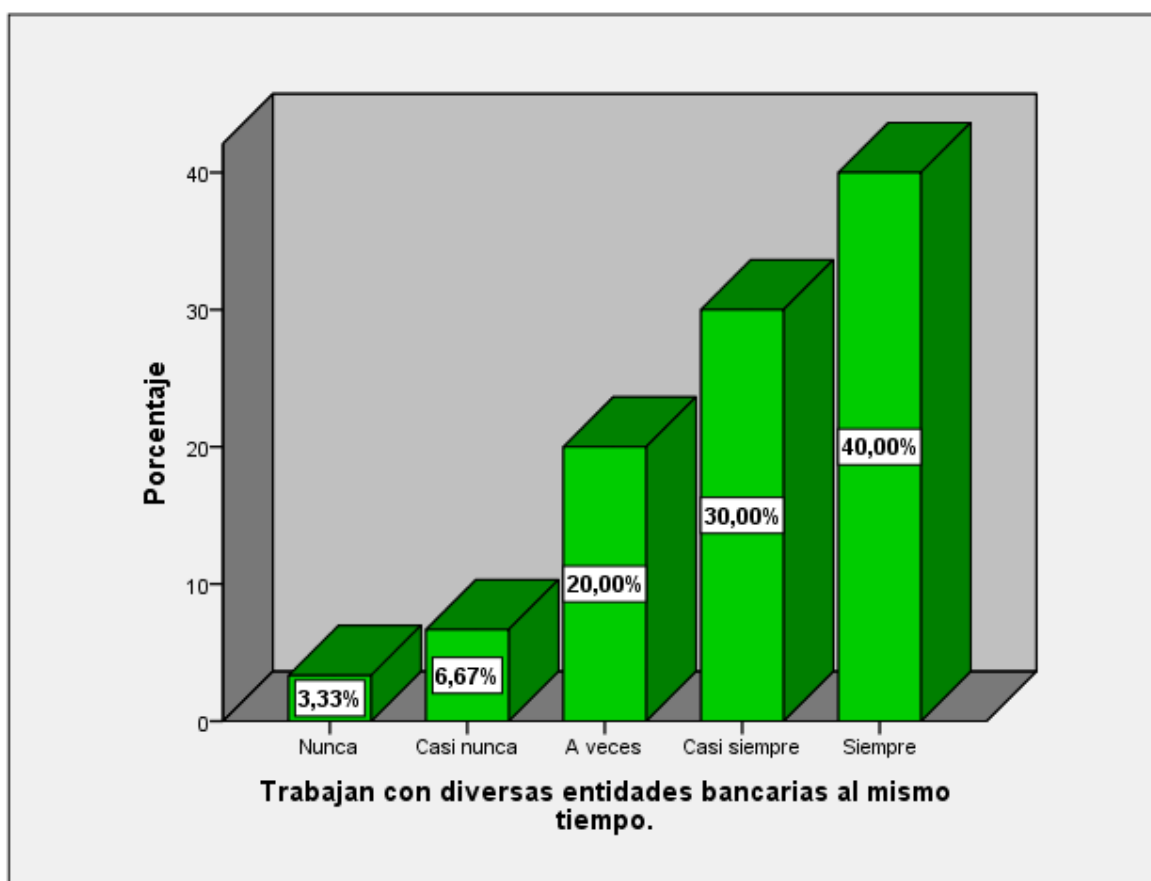
Trabajan con diversas entidades bancarias al mismo tiempo

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	3,3	3,3
Casi nunca	4	6,7	10,0
A veces	12	20,0	30,0
Casi siempre	18	30,0	60,0
Siempre	24	40,0	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 15: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Como se muestra en la tabla y figura N° 15 un 40,00% de los trabajadores encuestados trabajan con diversas entidades bancarias al mismo tiempo mientras que el 30,00% casi siempre. Esto lo hacen para conseguir más de un crédito a la vez para desarrollo de sus proyectos, así como también para no depender de una sola entidad bancaria que y poder elegir a la adecuada de acuerdo al préstamo necesario.

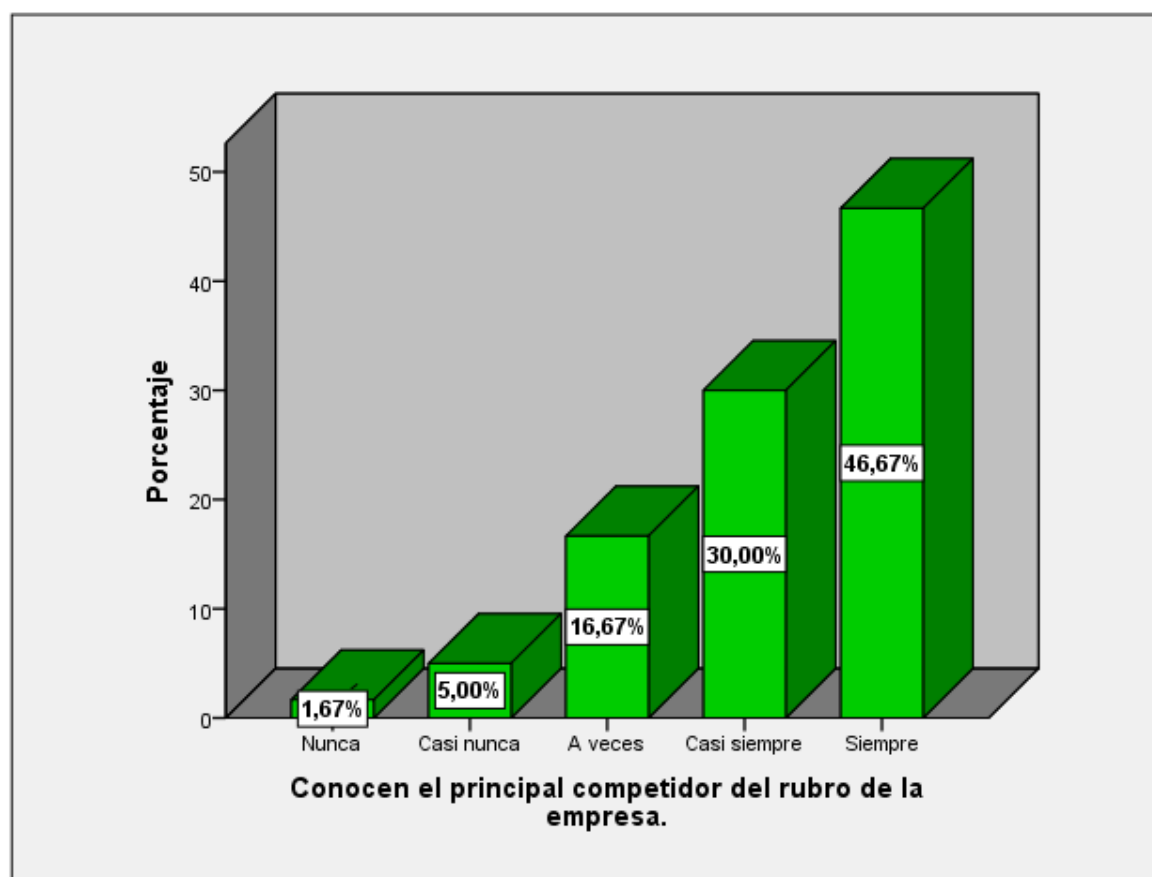
Tabla N° 16:

Conocen el principal competidor del rubro de la empresa

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	1	1,7	1,7
Casi nunca	3	5,0	6,7
A veces	10	16,7	23,3
Casi siempre	18	30,0	53,3
Siempre	28	46,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 16: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N^a 16 se observa que un 46,67% de los encuestados conocen el principal competidor del rubro de la empresa a diferencia del 1,67% q nunca, esto implica tener un mejor conocimiento de la principal competencia y así poder realizar un plan más elaborado para poner en práctica los planes estratégicos que necesiten para superarlos.

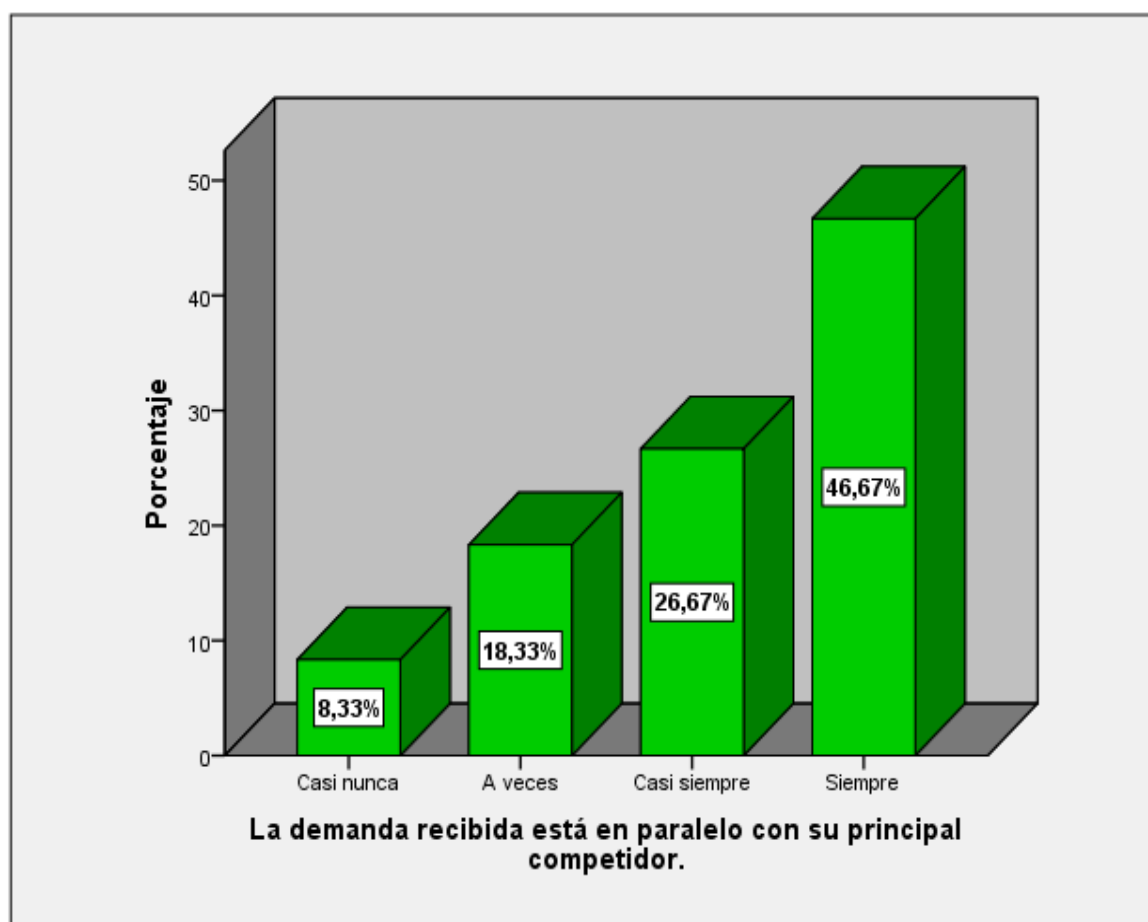
Tabla N° 17:

La demanda recibida está en paralelo con su principal competidor

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	5	8,3	8,3
A veces	11	18,3	26,7
Casi siempre	16	26,7	53,3
Siempre	28	46,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 17: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N^a 17 se observa que un 46,67% de los encuestados afirman que siempre la demanda recibida está en paralelo con su principal competidor mientras que el 26,67% afirma que casi siempre, esto significa que hay mucha competencia entre las empresas y el poner en acción un planeamiento financiero eficaz puede ser la mejor forma de diferenciarse y superar a la competencia.

Tabla N° 18:

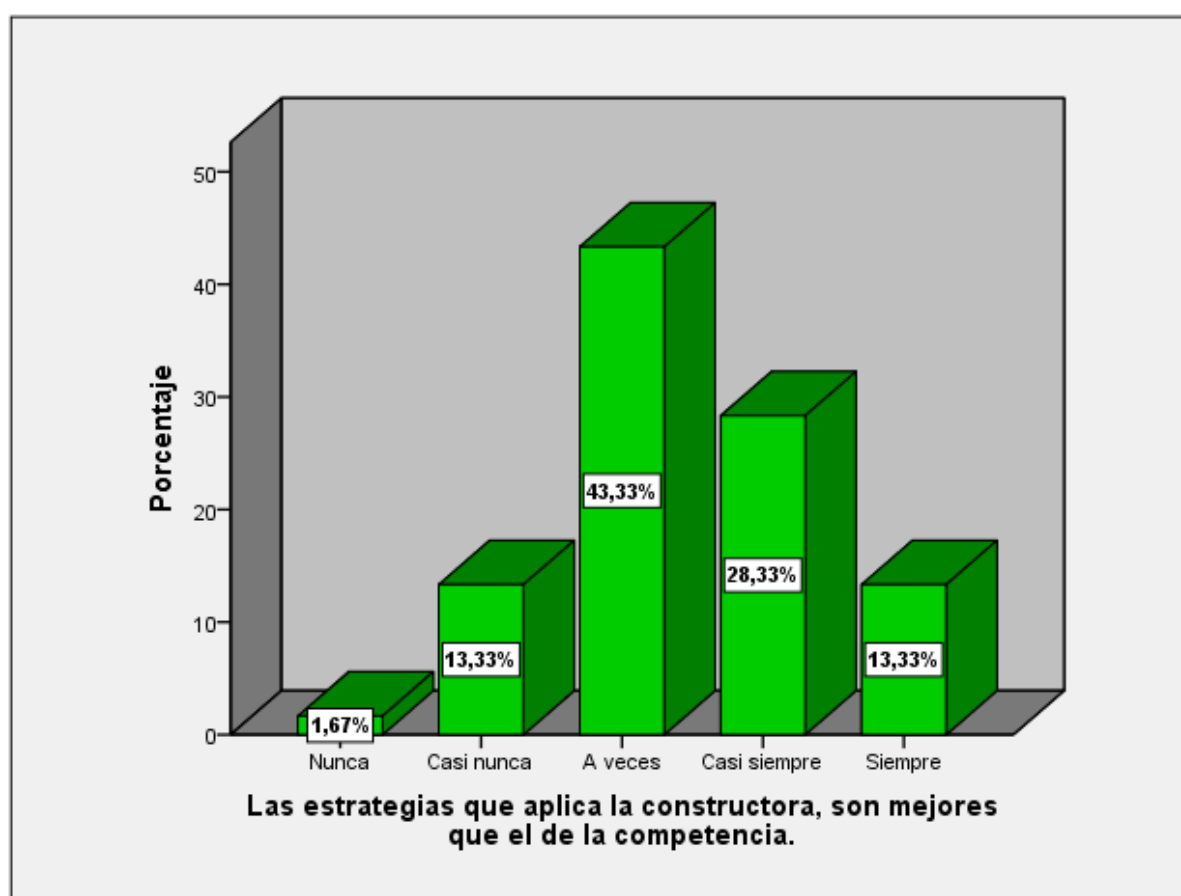
Las estrategias que aplica la constructora, son mejores que el de la competencia

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	1	1,7	1,7
Casi nunca	8	13,3	15,0
A veces	26	43,3	58,3
Casi siempre	17	28,3	86,7
Siempre	8	13,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Hualpa

Figura N° 18: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Según se muestra en la tabla y la figura N^a 18 se puede ver que la mayoría de los encuestados representado por un 43,33% respondieron que efectivamente a veces las estrategias que aplica la constructora son mejores que el de la competencia a diferencia del 1,64% que afirma que nunca, lo que nos conlleva a inferir que no hay una empresa que marque la diferencia sobre las demás sino que aún está en disputa.

Tabla N° 19:

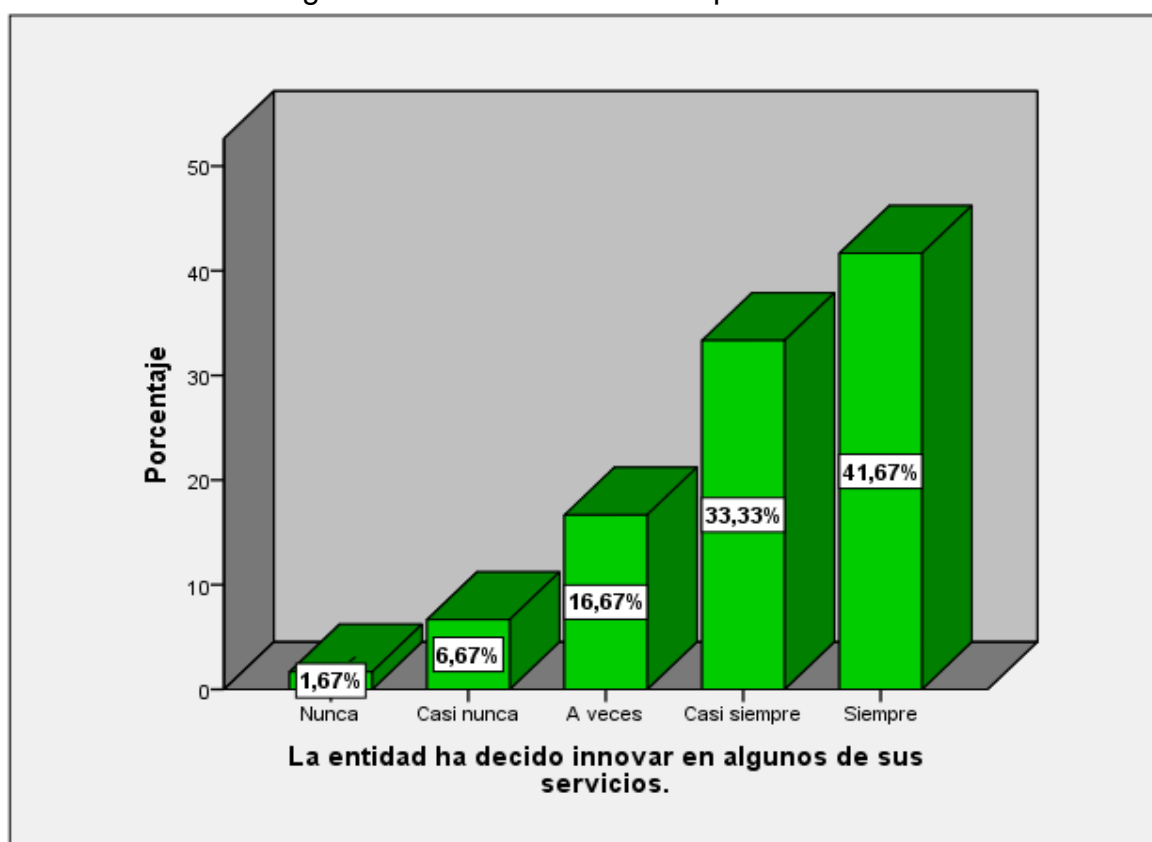
La entidad ha decidido innovar en algunos de sus servicios

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	1	1,7	1,7
Casi nunca	4	6,7	8,3
A veces	10	16,7	25,0
Casi siempre	20	33,3	58,3
Siempre	25	41,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 19: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N° 19 se puede observar que el 41,67% de los encuestados respondieron que la entidad ha decidido innovar en algunos de sus servicios, mientras que un 1,67% respondieron en forma negativa debido a que su empresa no implementó dichos avances de diferenciación. Lo que nos da una clara muestra que no la mayoría de empresas hacen intentos de diferenciarse sobre las demás pero aún no logran que se refleje en resultados económicos a corto plazo.

Tabla N° 20:

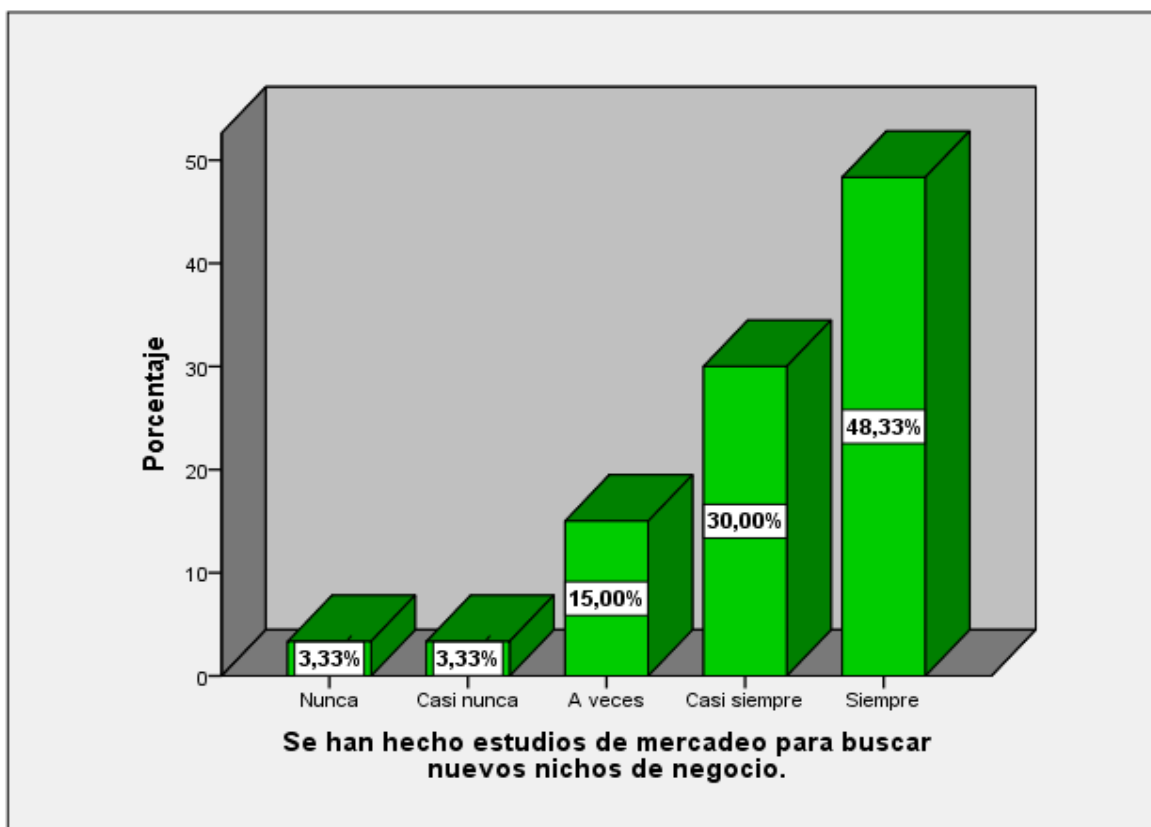
Se han hecho estudios de mercadeo para buscar nuevos nichos de negocio

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	3,3	3,3
Casi nunca	2	3,3	6,7
A veces	9	15,0	21,7
Casi siempre	18	30,0	51,7
Siempre	29	48,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 20: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura Nª 20 se observa que un 48,33% de los encuestados respondieron que han hecho estudios de mercadeo para buscar nuevos nichos de negocio a diferencia del 3,33% que nunca, estos resultados nos indican que la mayoría de las empresas desean expandir su cartera de clientes en otros mercados, pautados por una planificación financiera a largo plazo que les permita lograr objetivos a futuro.

Tabla N° 21:

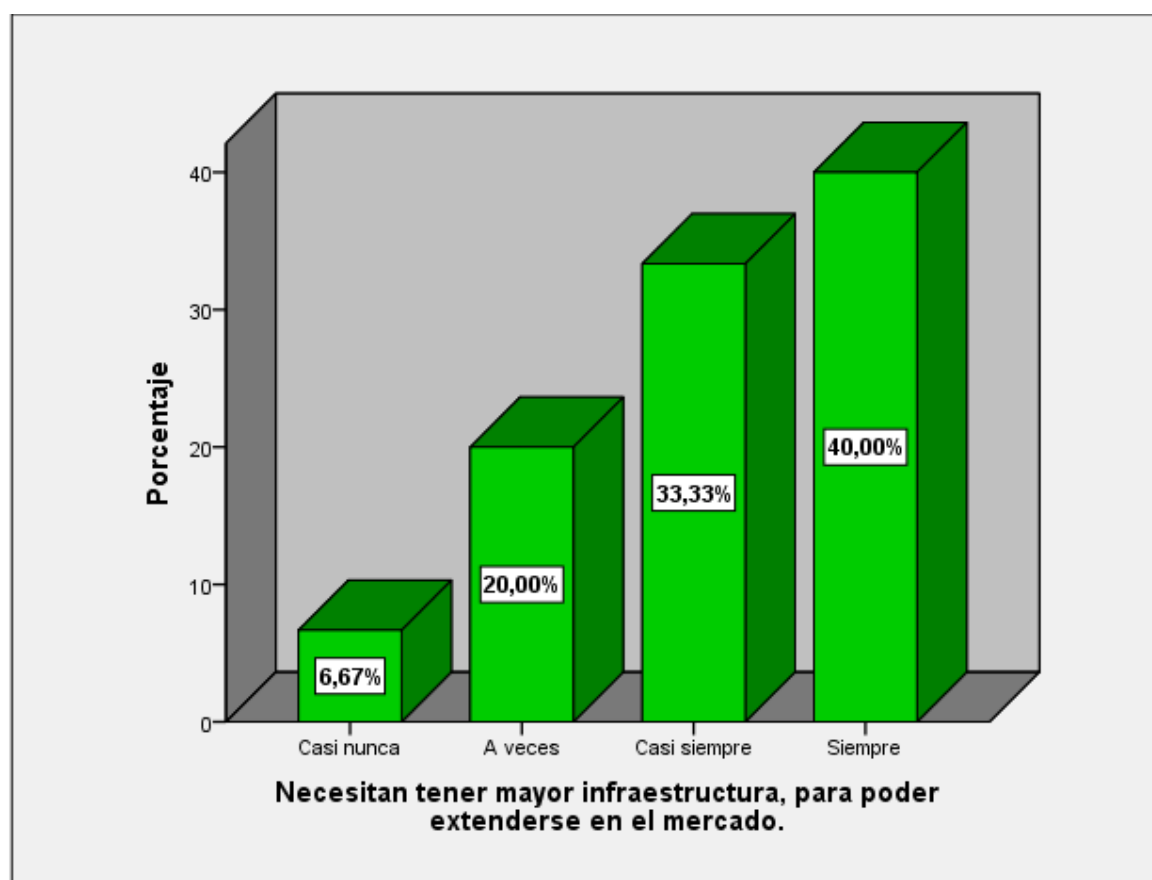
Necesitan tener mayor infraestructura, para poder extenderse en el mercado

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	4	6,7	6,7
A veces	12	20,0	26,7
Casi siempre	20	33,3	60,0
Siempre	24	40,0	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 21: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a lo que muestra la tabla y figura N° 20 se observa que el 40,00% de los encuestados están muy de acuerdo en que necesitan tener mayor infraestructura, para poder extenderse en el mercado; sin embargo el 6,67% respondieron en desacuerdo ya que no lo consideran necesario. Ya que la planificación financiera no es un recurso conocido por este pequeño porcentaje que ignora los beneficios que comprende esta modalidad organización que involucra al total de la empresa.

Tabla N° 22:

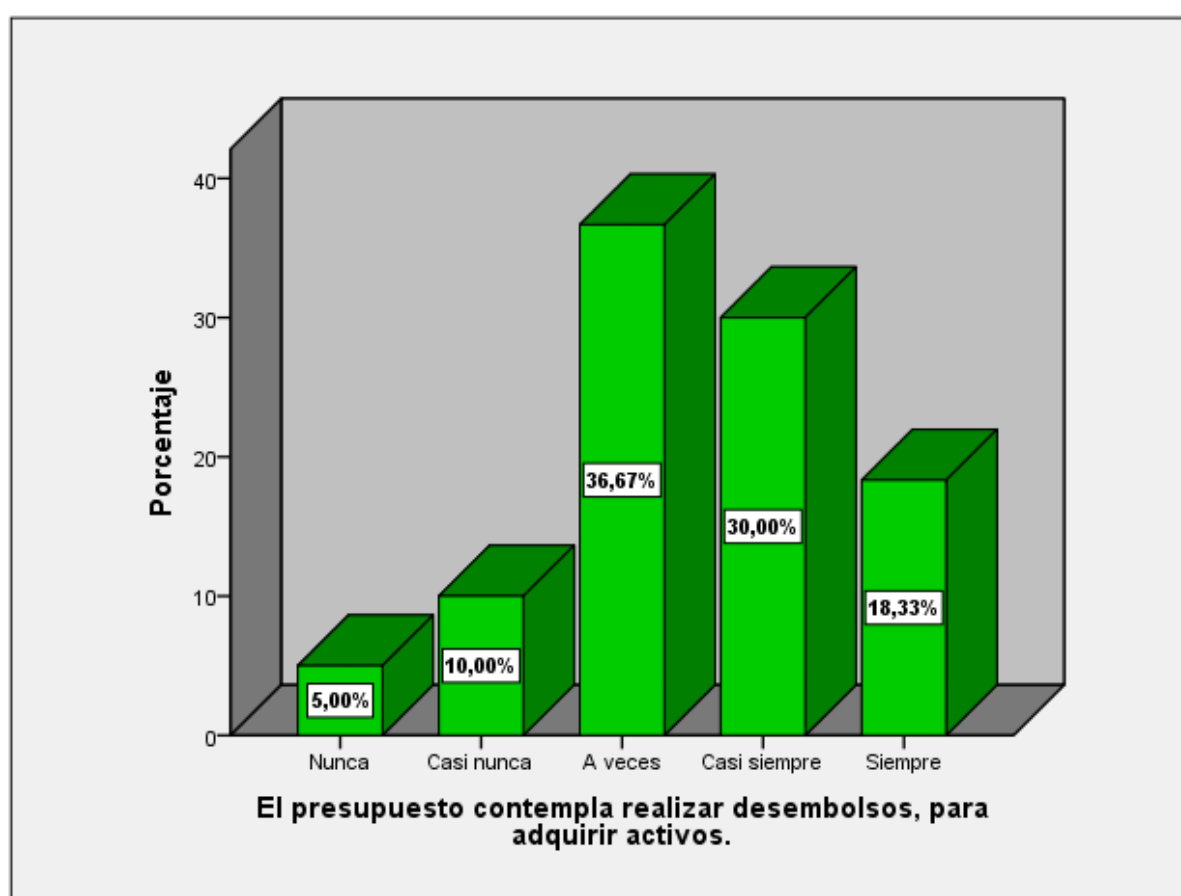
El presupuesto contempla realizar desembolsos, para adquirir activos

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	5,0	5,0
Casi nunca	6	10,0	15,0
A veces	22	36,7	51,7
Casi siempre	18	30,0	81,7
Siempre	11	18,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 22: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N^a 22 se observa que un 36,67% de los encuestados afirman que el presupuesto a veces contempla realizar desembolsos para adquirir activos mientras que el 5,00% afirma que nunca, esto indica que la mayoría de empresas no tienen un planeamiento que contemple lo importante que es invertir en los activos fijos para mejorar la solides de la empresa.

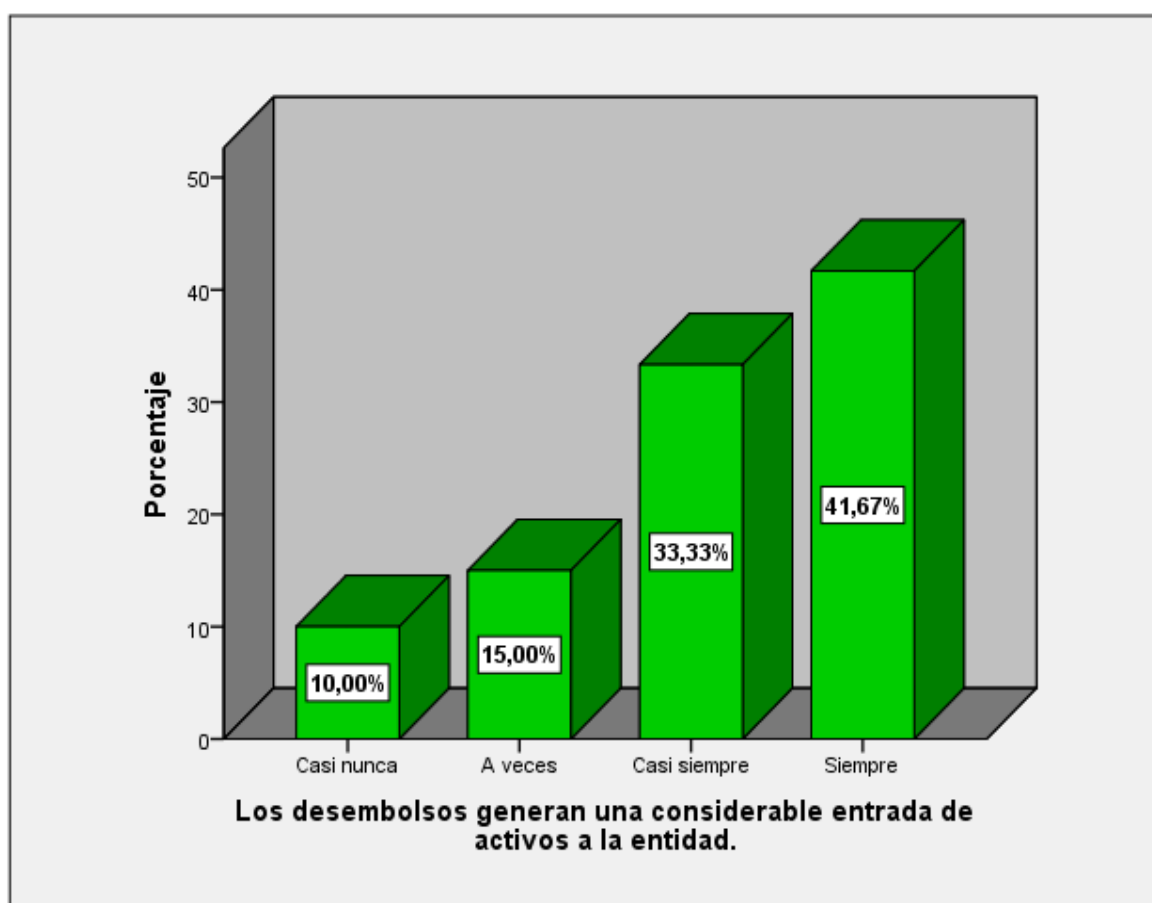
Tabla N° 23:

Los desembolsos generan una considerable entrada de activos a la entidad

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	6	10,0	10,0
A veces	9	15,0	25,0
Casi siempre	20	33,3	58,3
Siempre	25	41,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 23: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N° 23 se puede observar que el 41,67% de los encuestados respondieron que los desembolsos generan una considerable entrada de activos a la entidad, mientras que un 10,00% respondieron que casi nunca, estos resultados indican que la mayoría de empresas que contemplan en su presupuesto el invertir en incrementar los activos de la entidad si lo realizan adecuadamente.

Tabla N° 24:

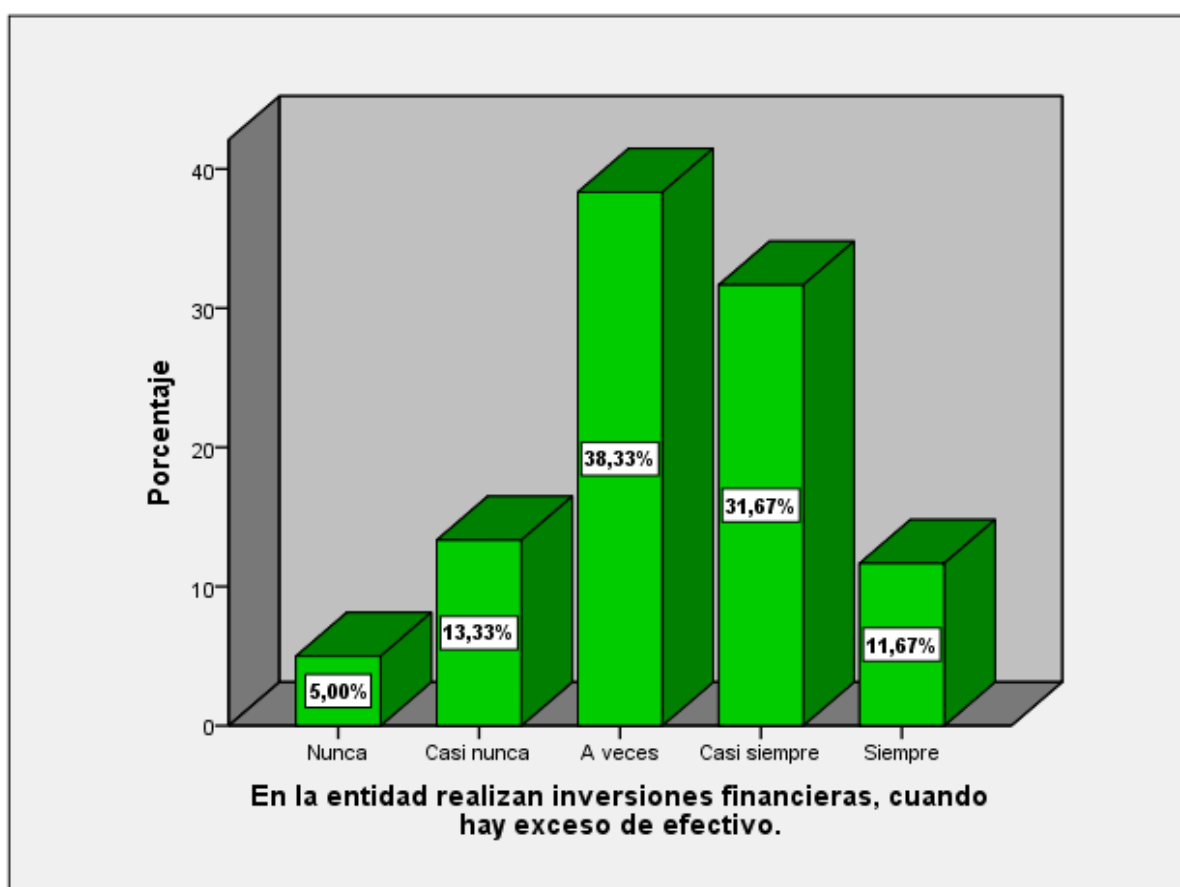
En la entidad realizan inversiones financieras, cuando hay exceso de efectivo

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	5,0	5,0
Casi nunca	8	13,3	18,3
A veces	23	38,3	56,7
Casi siempre	19	31,7	88,3
Siempre	7	11,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 24: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N^a 24 se observa que un 38,33% de los encuestados representados por la mayoría respondieron que a veces en la entidad realizan inversiones financieras cuando hay exceso de efectivo, esto implica que no está contemplado en el planeamiento financiero esta posibilidad de poder tener un medio alternativo para obtener más ingresos.

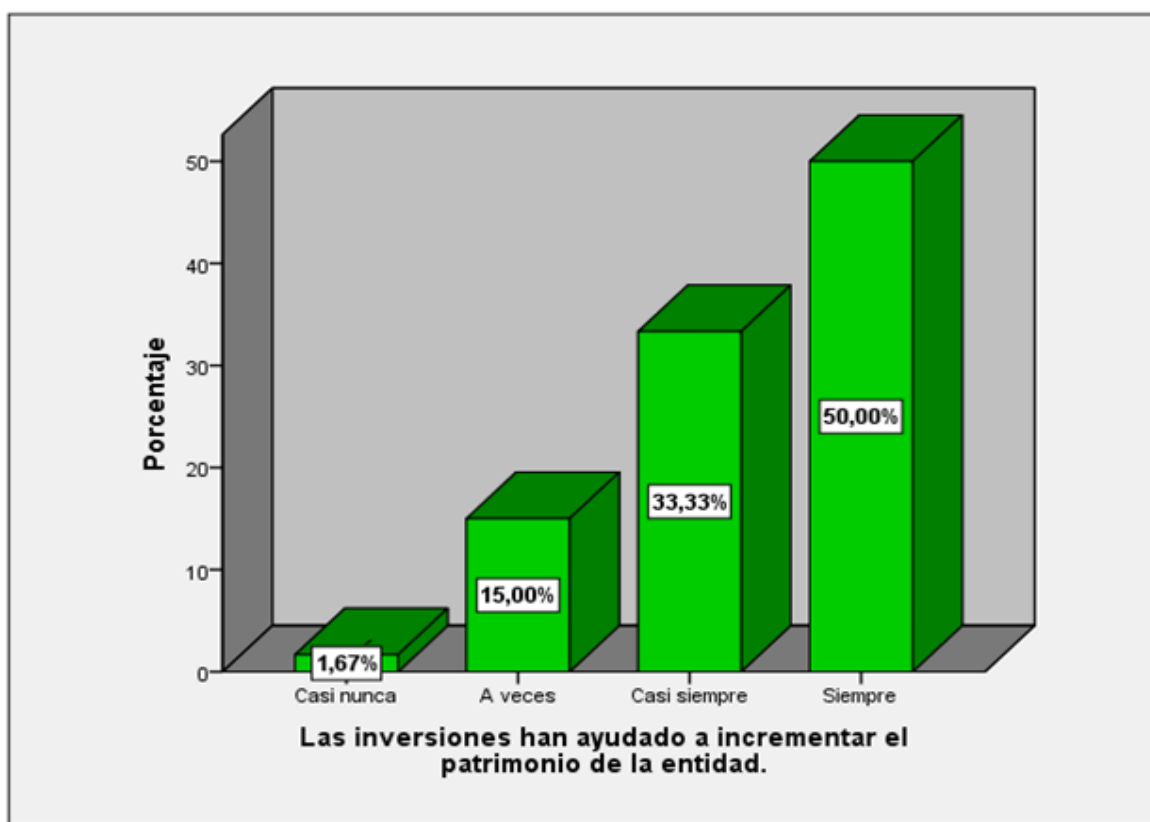
Tabla N° 25:

Las inversiones han ayudado a incrementar el patrimonio de la entidad

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	1	1,7	1,7
A veces	9	15,0	16,7
Casi siempre	20	33,3	50,0
Siempre	30	50,0	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 25: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N° 25 se observa que un 50,00% de los encuestados respondieron que siempre las inversiones han ayudado a incrementar el patrimonio de la entidad mientras que el 33,33% casi siempre, esto debido una estrategia financiera que hacen las empresas para dar apertura a nuevos inversionistas con la idea de tener un patrimonio más sólido, siendo parte importante de la planificación tener la posibilidad de realizar el apalancamiento financiero en el momento que sea necesario.

3.1.2 Variable 2: Control

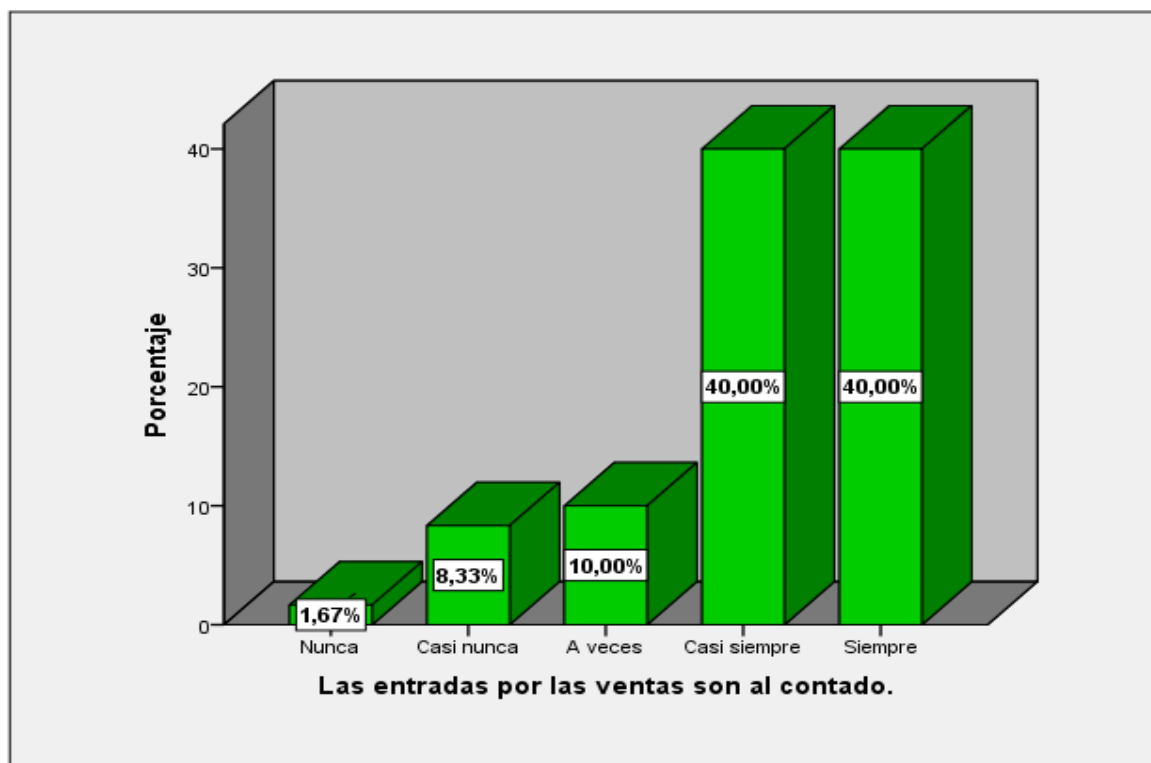
Tabla N° 26:

Las entradas por las ventas son al contado

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	1	1,7	1,7
Casi nunca	5	8,3	10,0
A veces	6	10,0	20,0
Casi siempre	24	40,0	60,0
Siempre	24	40,0	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 26: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura Nª 26 se observa que hay un empate de 40,00% entre los que afirman que casi siempre y siempre las entradas por las ventas son al contado, debido a que las ventas son en su mayoría financiadas por bancos y deben ser de fácil acceso acuerdo al presupuesto para poder ser usado adecuadamente según lo planificado.

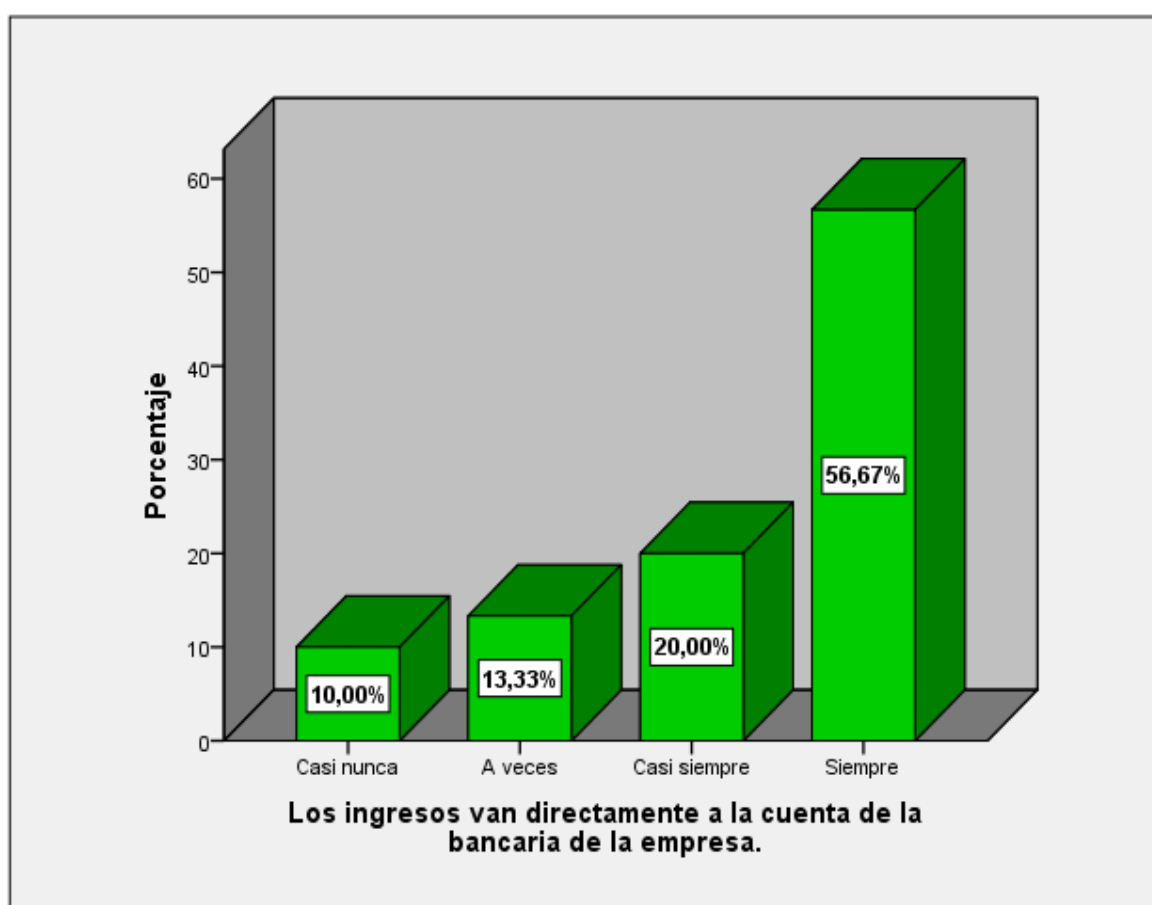
Tabla N° 27:

Los ingresos van directamente a la cuenta de la bancaria de la empresa

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	6	10,0	10,0
A veces	8	13,3	23,3
Casi siempre	12	20,0	43,3
Siempre	34	56,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 27: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Como muestra la tabla y la figura N° 27 la mayoría de los encuestados representando un 56,67% respondieron que siempre los ingresos van directamente a la cuenta de la bancaria de la empresa; esto debe ser lo más frecuente porque las ventas son por cantidades de efectivo muy grandes que deben ser controladas para evitar posibles desviaciones, en el momento de distribuirlo en los distintos gastos de la empresa.

Tabla N° 28:

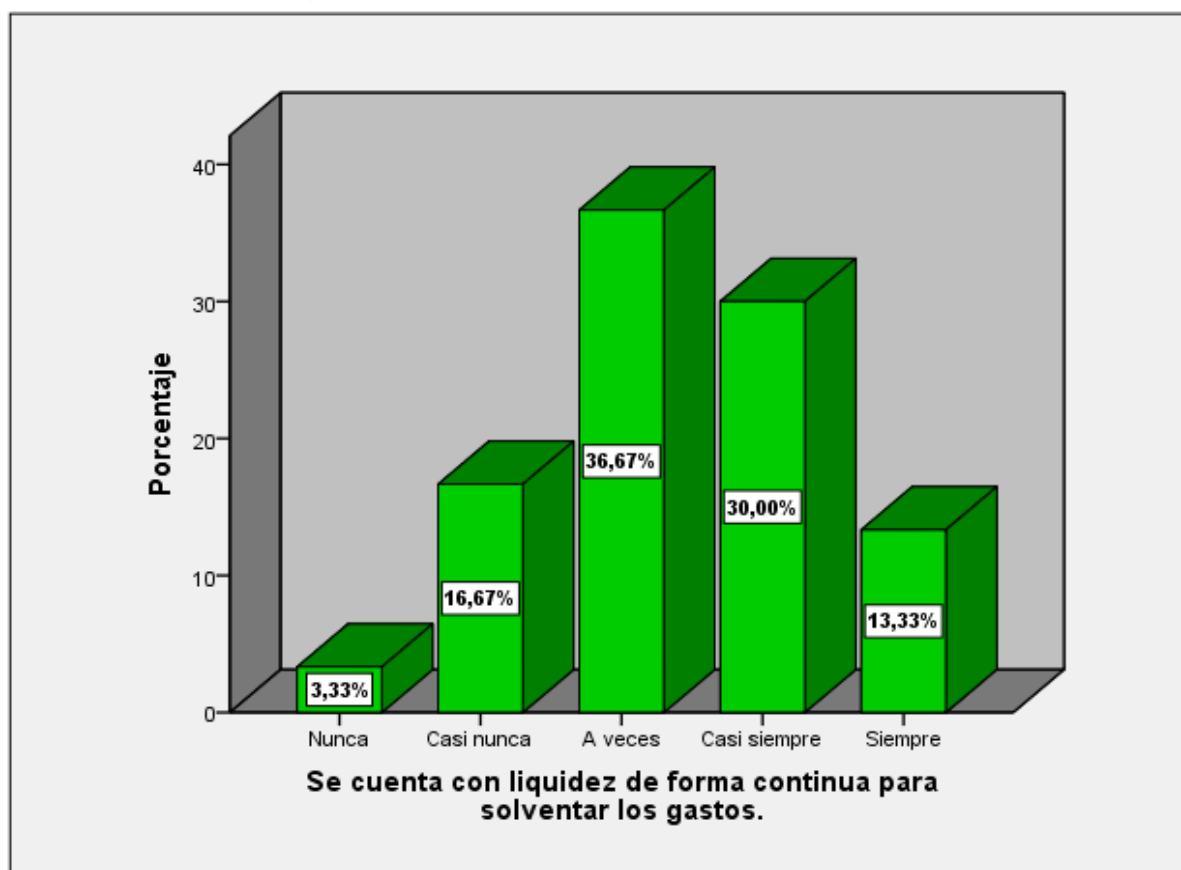
Se cuenta con liquidez de forma continua para solventar los gastos

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	3,3	3,3
Casi nunca	10	16,7	20,0
A veces	22	36,7	56,7
Casi siempre	18	30,0	86,7
Siempre	8	13,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 28: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a lo que muestra la tabla y figura N° 28 se observa que el 36,67% de los encuestados a veces cuenta con liquidez de forma continua para solventar los gastos; sin embargo el 13,33% respondieron que casi nunca. Esto se debe en el mayor de los casos a la estimación equivocada al momento de contemplar los ingresos del periodo.

Tabla N° 29:

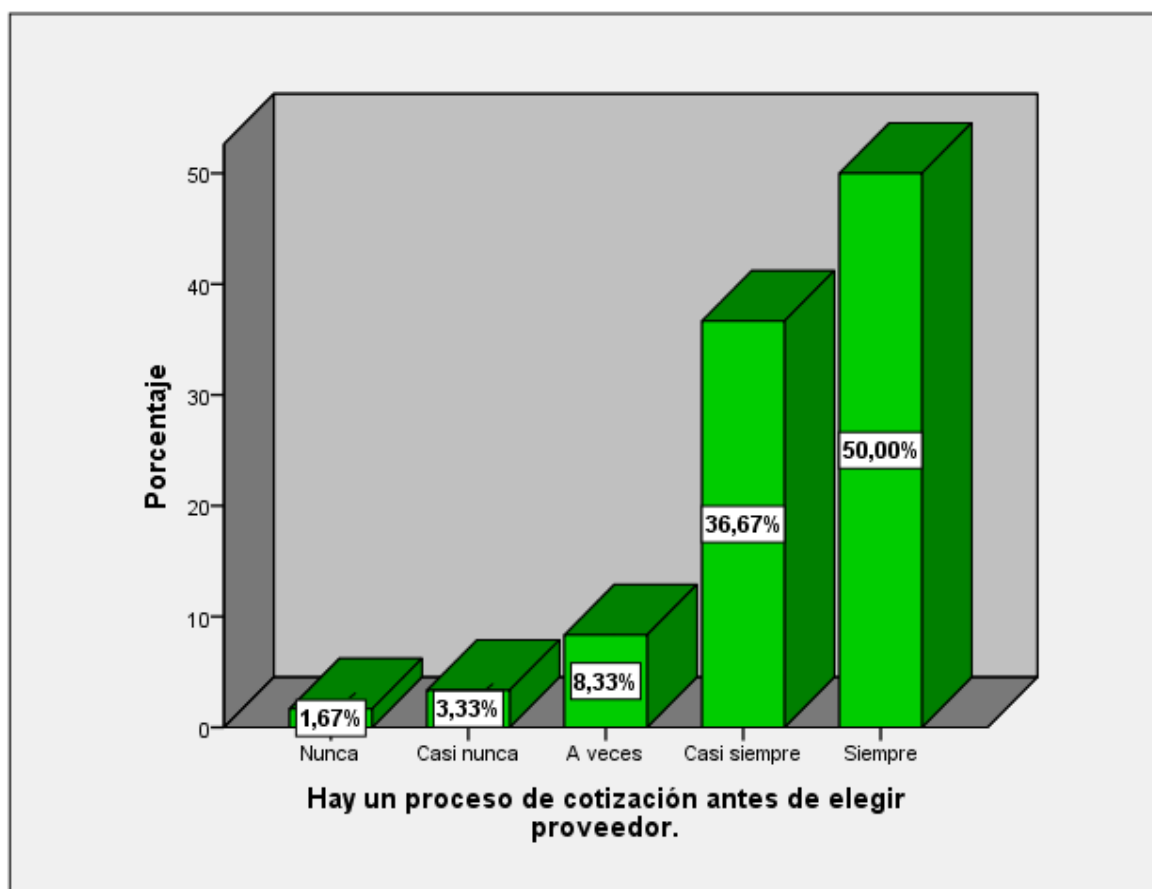
Hay un proceso de cotización antes de elegir proveedor

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	1	1,7	1,7
Casi nunca	2	3,3	5,0
A veces	5	8,3	13,3
Casi siempre	22	36,7	50,0
Siempre	30	50,0	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 29: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Según se muestra en la tabla y la figura N° 29 se puede ver que la mayoría de los encuestados representado por un 50,00% respondieron que efectivamente siempre hay un proceso de cotización antes de elegir al proveedor; esto es debido a que se compra en grandes cantidades y por ello hay un proceso que es establecido desde las políticas de la empresa para estos casos.

Tabla N° 30:

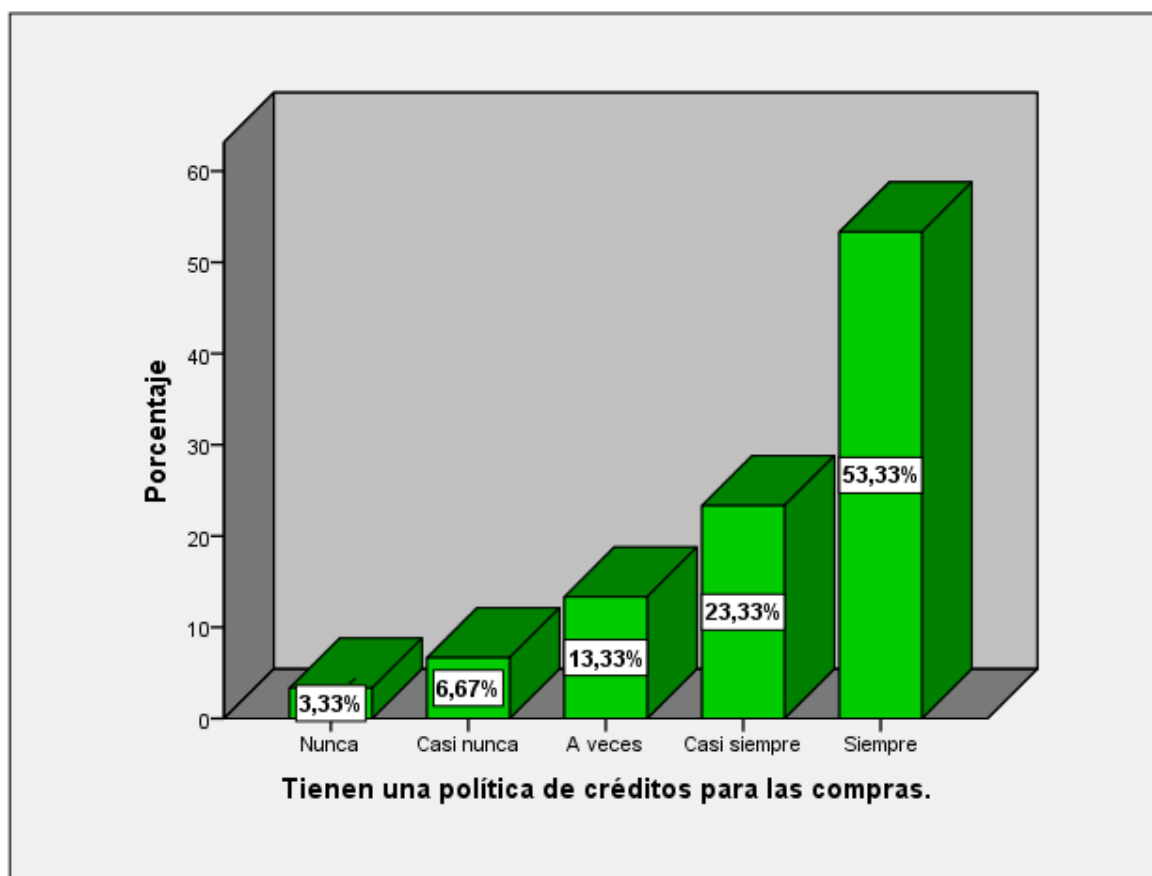
Tienen una política de créditos para las compras

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	3,3	3,3
Casi nunca	4	6,7	10,0
A veces	8	13,3	23,3
Casi siempre	14	23,3	46,7
Siempre	32	53,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 30: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N^a 30 se observa que un 53,33% de los encuestados representado por la mayoría respondieron que tienen una política de créditos para las compras mientras que el 3,33% nunca, esto es lo más común para no incurrir en desviaciones de recursos que afecten los presupuestos y evitar las malas prácticas.

Tabla N° 31:

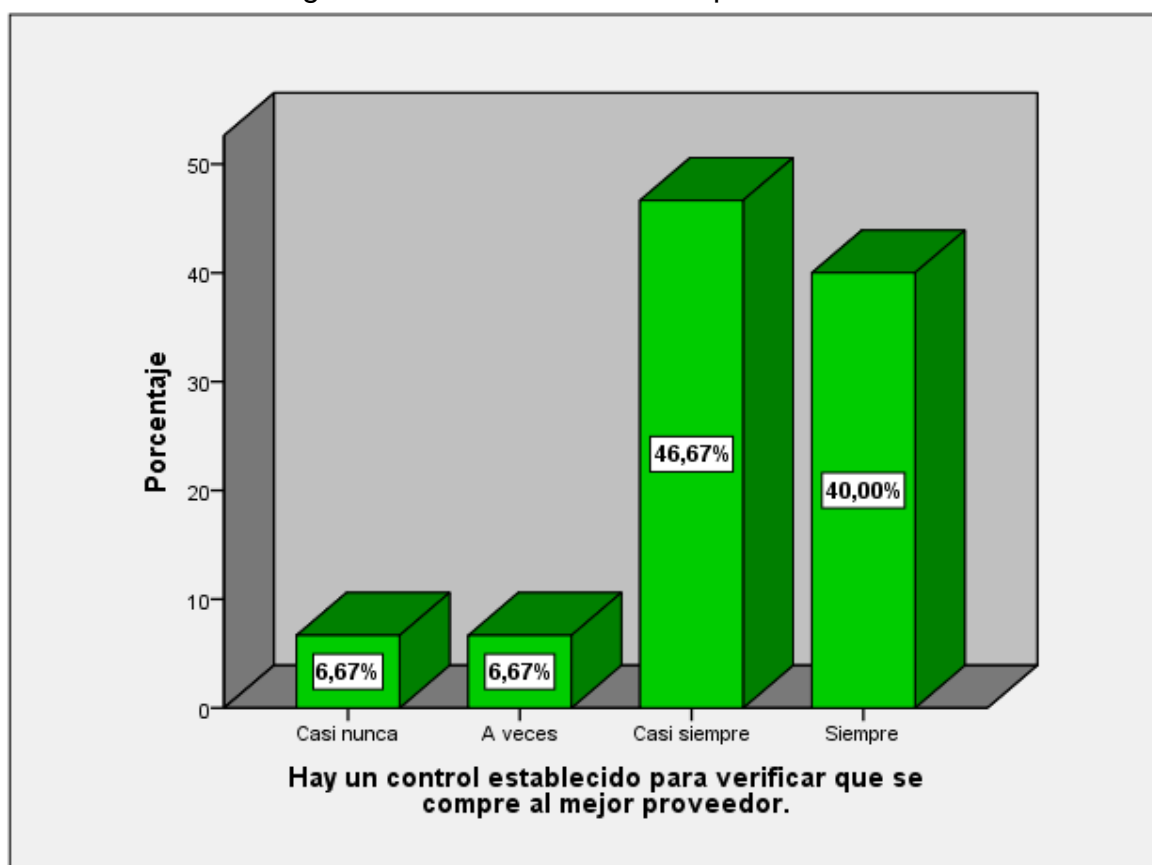
Hay un control establecido para verificar que se compre al mejor proveedor

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	4	6,7	6,7
A veces	4	6,7	13,3
Casi siempre	28	46,7	60,0
Siempre	24	40,0	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 31: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura Nª 31 se observa que un 46,67% de los encuestados afirma que hay un control establecido para verificar que se compre al mejor proveedor, que se amolde a las necesidades que requiere la empresa. Este tipo de control no solo debe dejarse llevar por lo económico, facilidades de pagos que le puedan otorgar sino en la calidad de los productos que van adquirir para no incurrir en mayores desembolsos en el futuro.

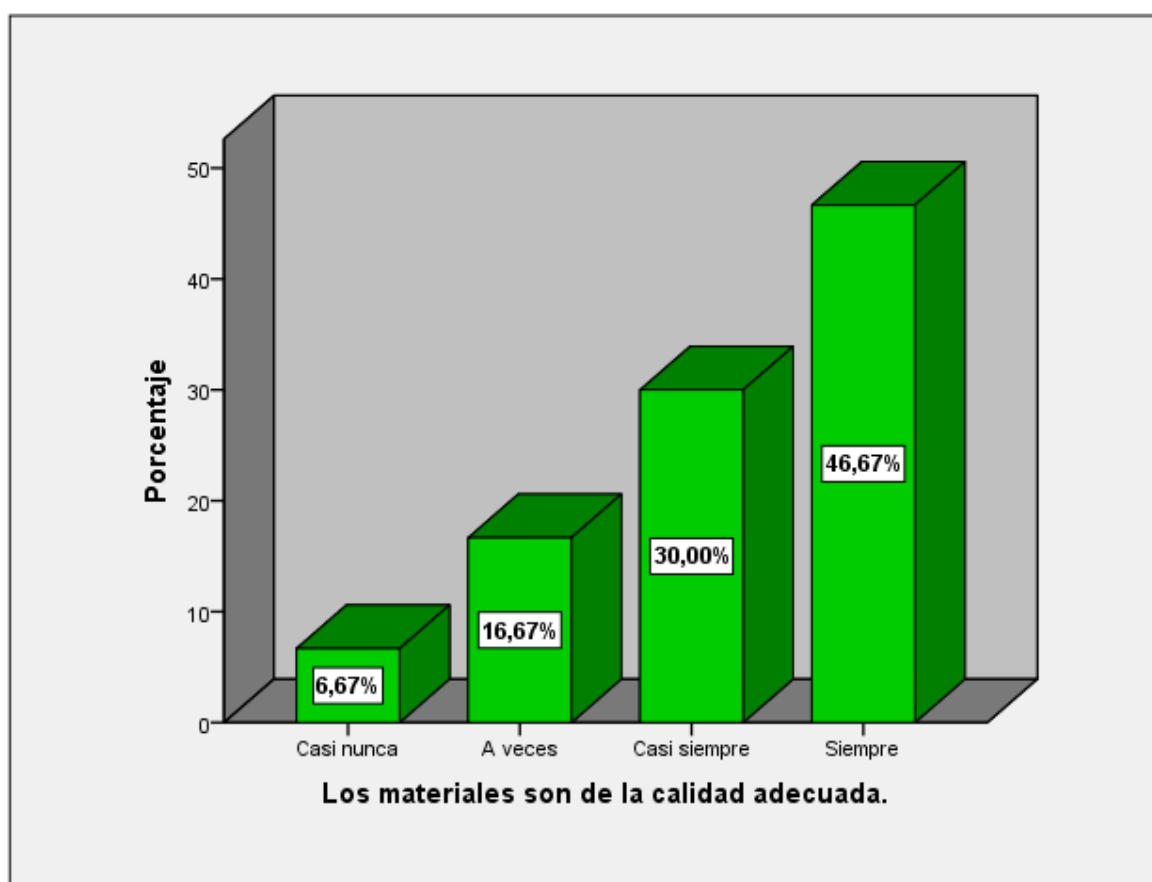
Tabla N° 32:

Los materiales son de la calidad adecuada

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	4	6,7	6,7
A veces	10	16,7	23,3
Casi siempre	18	30,0	53,3
Siempre	28	46,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 32: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N^a 32 se observa que un 46,67% de los encuestados respondieron que siempre los materiales son de la calidad adecuada mientras que el 6,67% afirma que casi nunca, esto debido a que las edificaciones deben ser construidas con los mejores materiales deben pasar por un control de calidad que les prevenga de tener que volver a gastar en reparaciones por deficiencia de materiales.

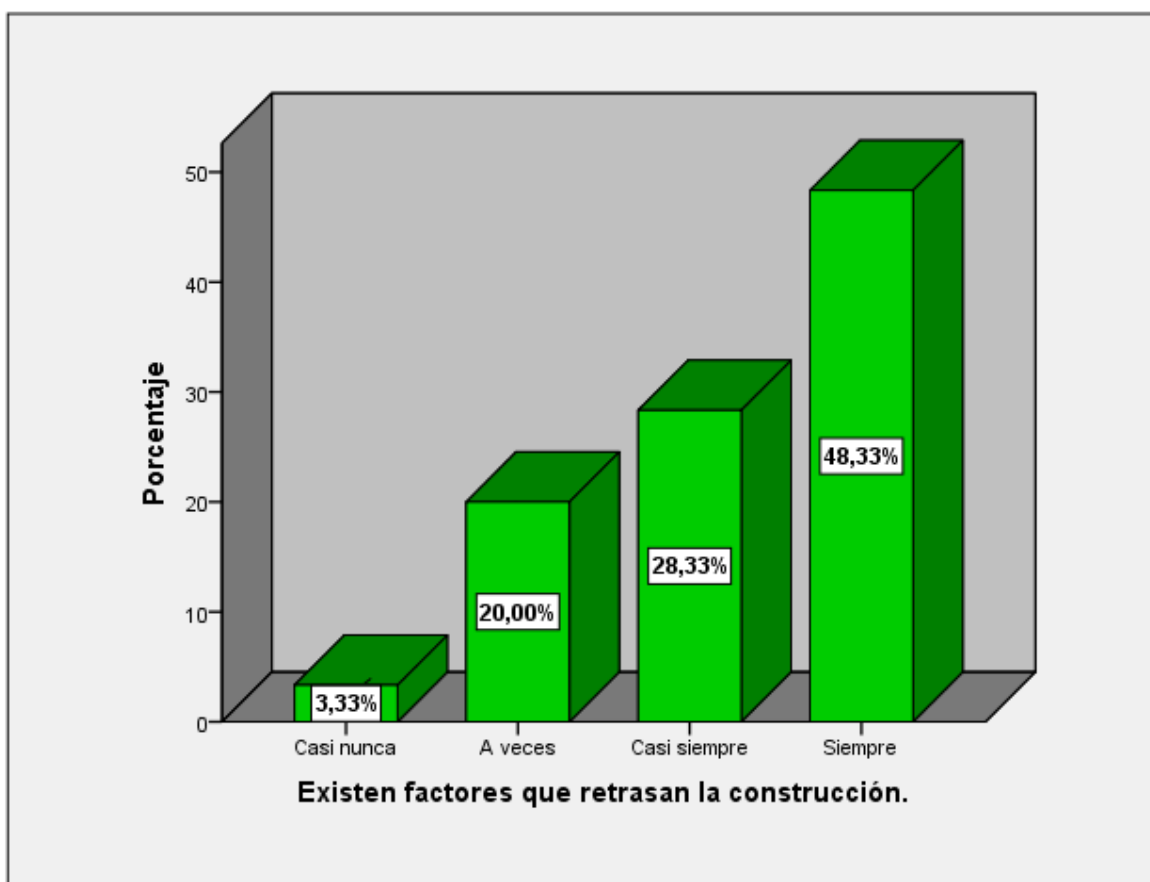
Tabla N° 33:

Existen factores que retrasan la construcción

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	2	3,3	3,3
A veces	12	20,0	23,3
Casi siempre	17	28,3	51,7
Siempre	29	48,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Hualpa

Figura N° 33: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura Nª 33 se observa que un 48,33% de los encuestados afirman siempre existen factores que retrasan la construcción a diferencia del 3,33% que afirma que casi nunca, esto es debido a que la desorganización en el traslado de los materiales dificulta el normal trabajo en las obras teniendo que parar a veces por falta de los propios materiales.

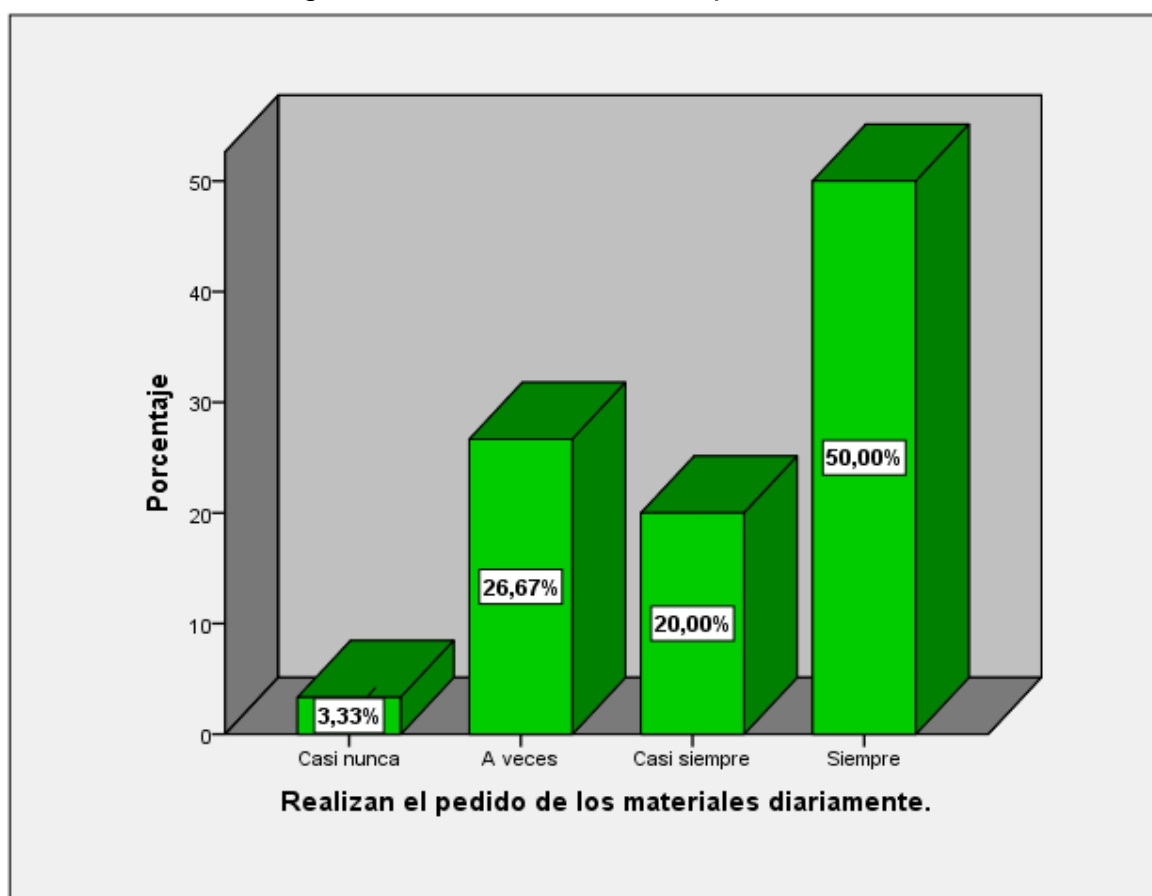
Tabla N° 34:

Realizan el pedido de los materiales diariamente.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	2	3,3	3,3
A veces	16	26,7	30,0
Casi siempre	12	20,0	50,0
Siempre	30	50,0	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 34: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N° 34 se puede observar que el 50,00% de los encuestados respondieron que realizan el pedido de los materiales diariamente, mientras que un 3,33% respondieron casi nunca. Esto nos indica que no hay una adecuada estimación de los materiales que serán necesarios en los proyectos al momento de planificarlos.

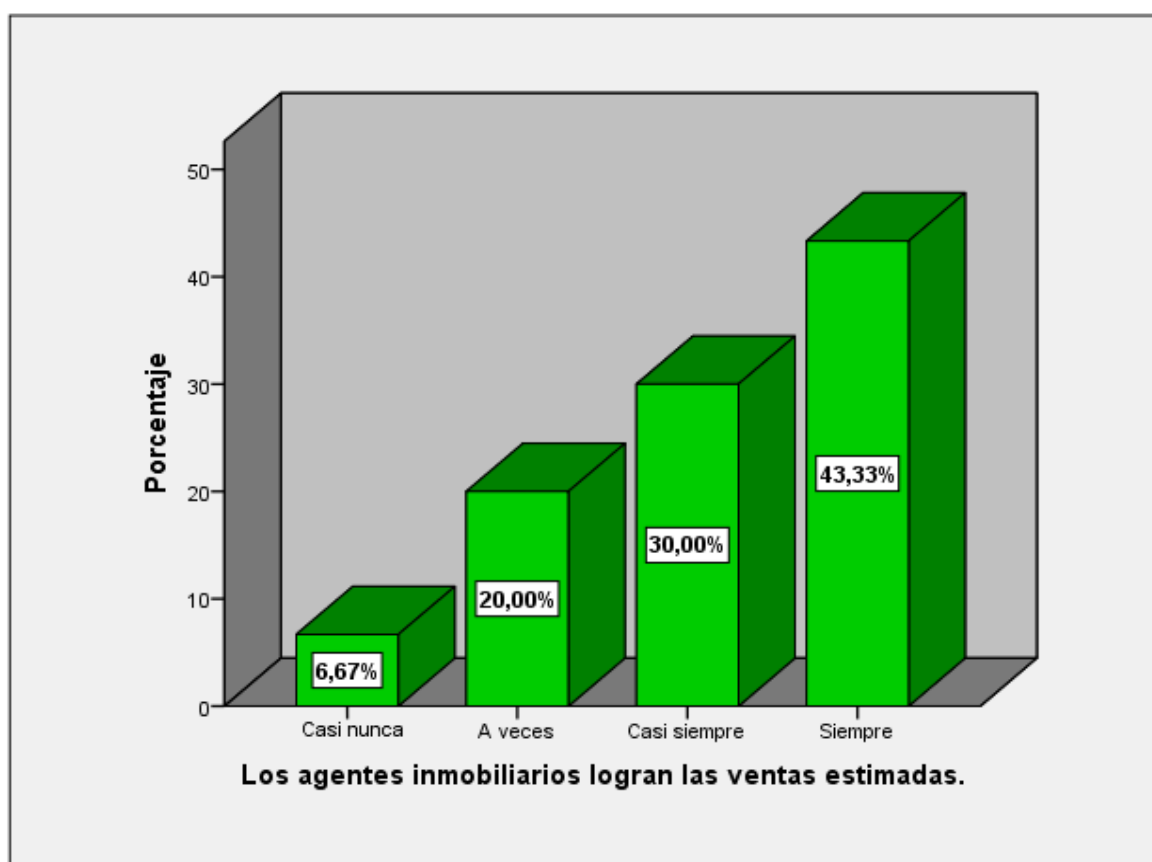
Tabla N° 35:

Los agentes inmobiliarios logran las ventas estimadas

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	4	6,7	6,7
A veces	12	20,0	26,7
Casi siempre	18	30,0	56,7
Siempre	26	43,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 35: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N^a 35 se observa que un 43,33% entre los encuestados respondieron que los agentes inmobiliarios siempre logran las ventas estimadas, debido a que en la actualidad hay gran demanda de departamentos en las zonas donde tienen sus proyectos inmobiliarios. Estos resultados no indican que las estimaciones sobre las ventas están realizándose adecuadamente.

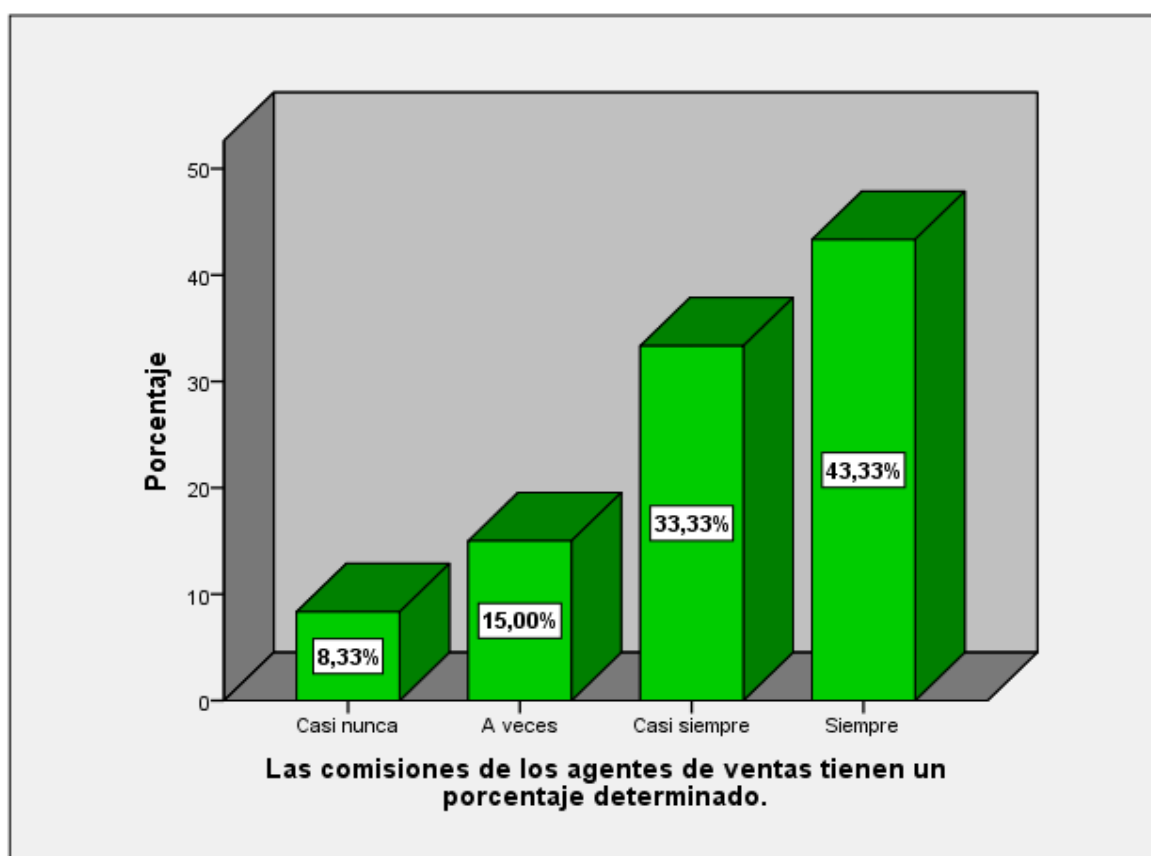
Tabla N° 36:

Las comisiones de los agentes de ventas tienen un porcentaje determinado

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	5	8,3	8,3
A veces	9	15,0	23,3
Casi siempre	20	33,3	56,7
Siempre	26	43,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 36: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Como muestra la tabla y la figura N° 36 la mayoría de los encuestados representando un 43,33% afirman que siempre las comisiones de los agentes de ventas tienen un porcentaje determinado mientras que el 8,33% afirma que casi nunca; esto debe ser lo más frecuente porque las comisiones son por un porcentaje del valor del inmueble y si se tiene el valor del inmueble al momento de planificar estos también serán correctamente dentro del presupuesto.

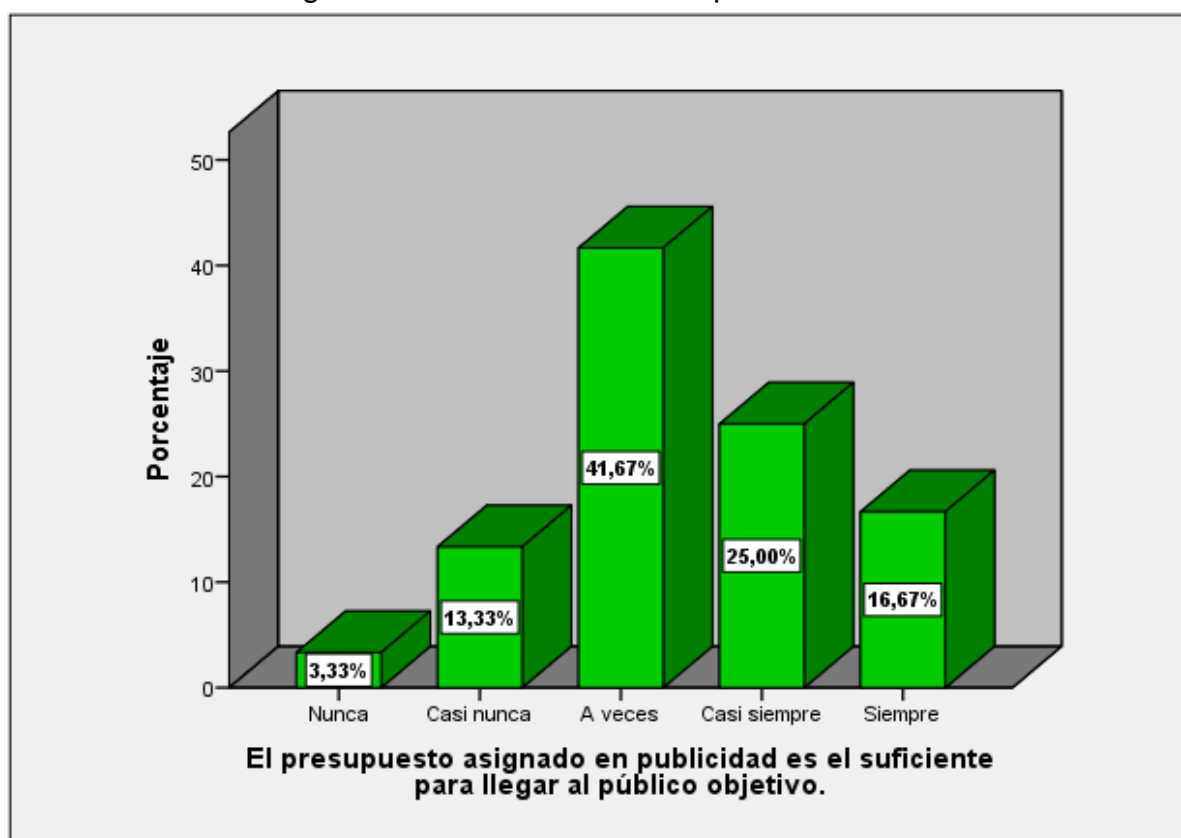
Tabla N° 37:

El presupuesto asignado en publicidad es el suficiente para llegar al público objetivo

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	3,3	3,3
Casi nunca	8	13,3	16,7
A veces	25	41,7	58,3
Casi siempre	15	25,0	83,3
Siempre	10	16,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 37: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N^a 37 se puede observar que el 41,67% respondieron que el presupuesto asignado en publicidad solo a veces es suficiente para llegar al público objetivo, mientras que un 3,33% respondieron en forma negativa debido a que su empresa no cuenta suficiente recursos publicitarios. Estos nos indican que si los recursos asignados son más los resultados de las ventas serían más beneficiosas

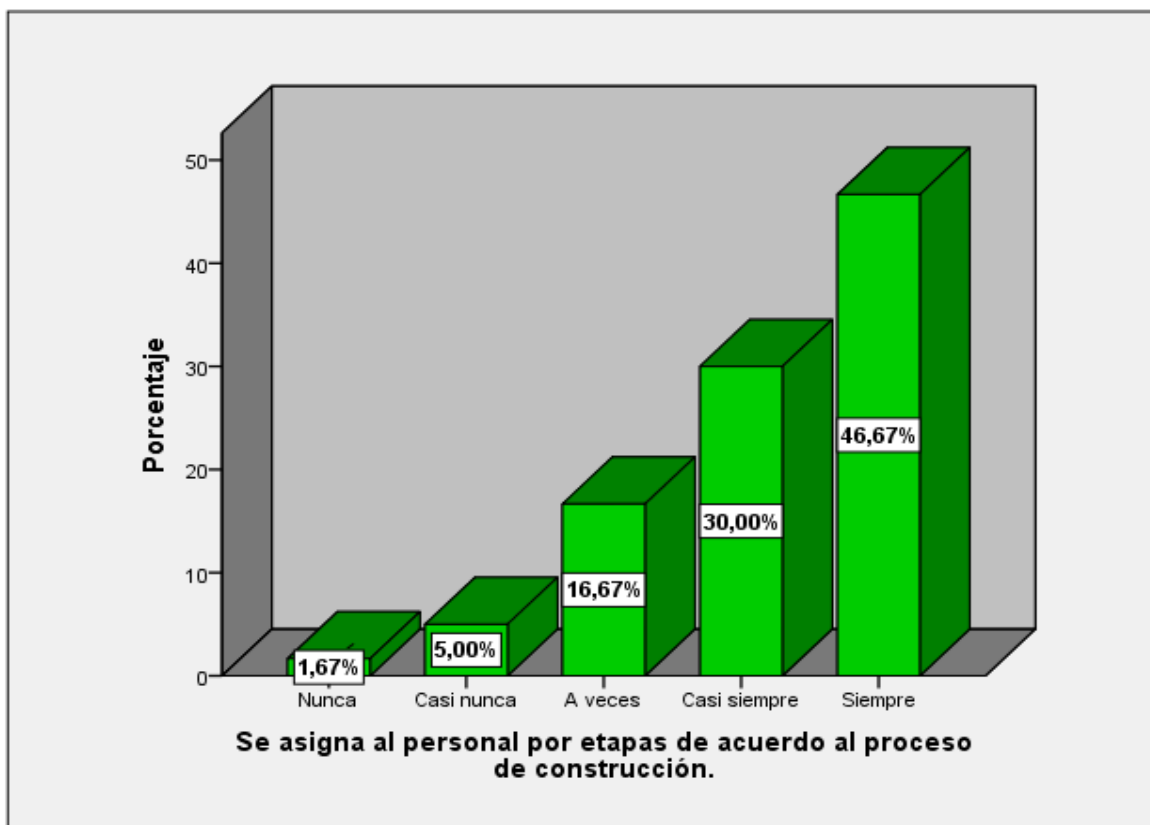
Tabla N° 38:

Se asigna al personal por etapas de acuerdo al proceso de construcción

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	1	1,7	1,7
Casi nunca	3	5,0	6,7
A veces	10	16,7	23,3
Casi siempre	18	30,0	53,3
Siempre	28	46,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Hualpa

Figura N° 38: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N^a 38 se observa que un 46,67% de los encuestados respondieron que se asigna al personal por etapas de acuerdo al proceso de construcción mientras que el 1,67% dijeron que nunca, ya que por un tema de control de acuerdo al avance de las obras se determina el personal que será necesario para continuar con el proceso de la construcción.

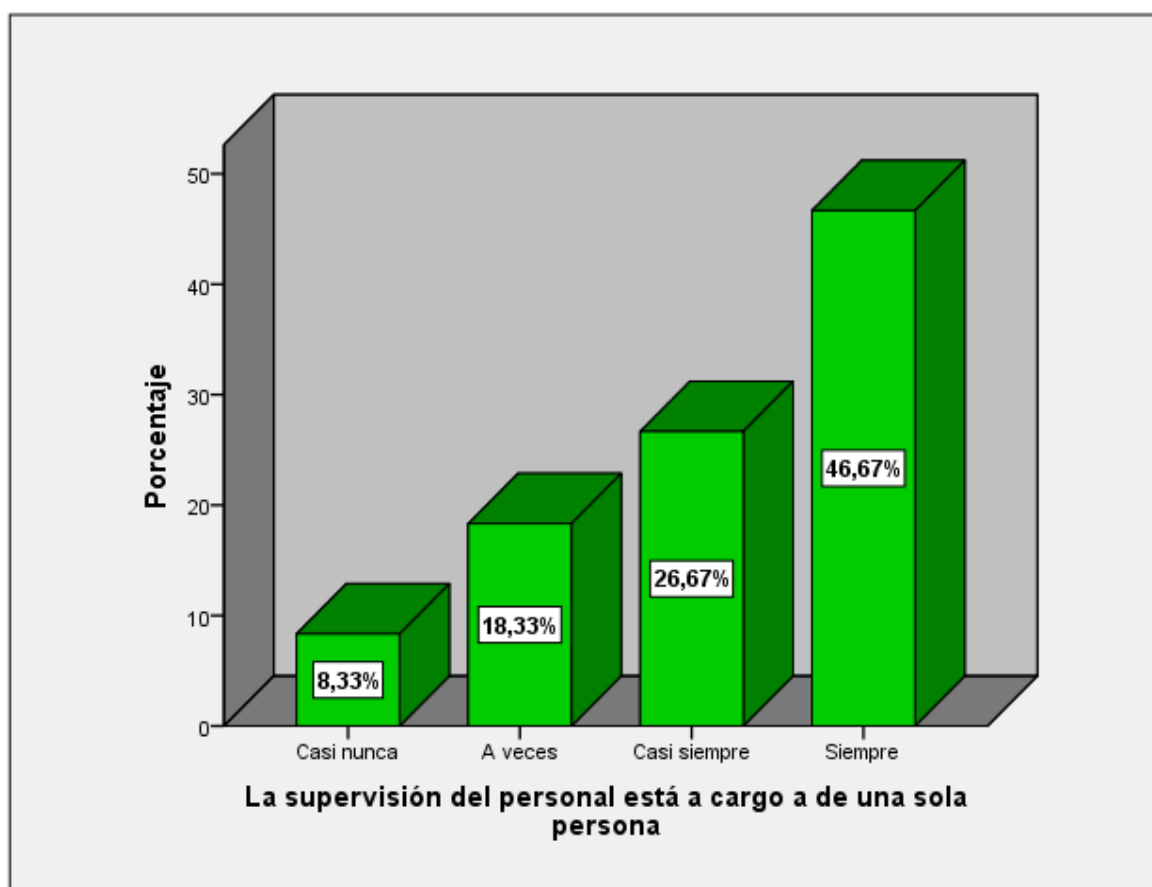
Tabla N° 39:

La supervisión del personal está a cargo a de una sola persona

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	5	8,3	8,3
A veces	11	18,3	26,7
Casi siempre	16	26,7	53,3
Siempre	28	46,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 39: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N° 39 se puede observar que el 46,67% de los encuestados respondieron que la supervisión del personal está a cargo a de una sola persona, mientras que un 8,33% respondieron casi nunca porque hay ocasiones que en las obras de acuerdo al tamaño del proyecto se necesita más de un supervisor para realizar el control de los obreros y asegurarse el correcto funcionamiento de estos.

Tabla N° 40:

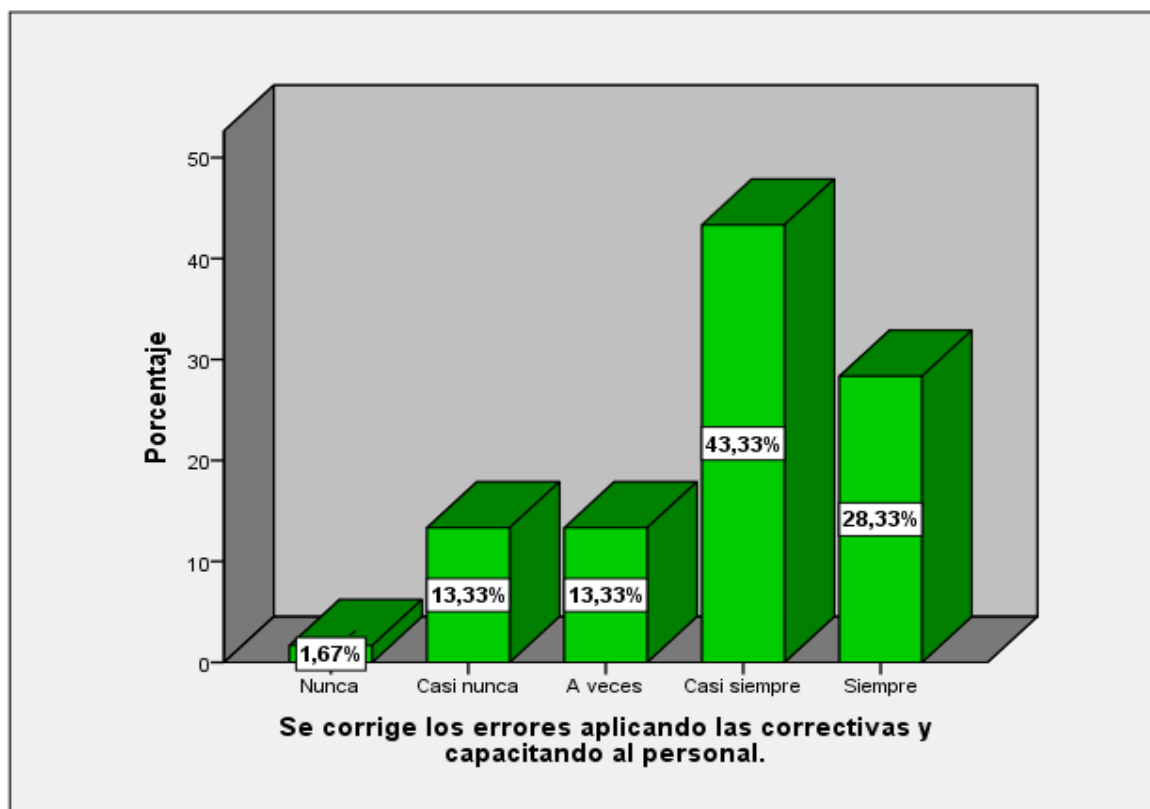
Se corrige los errores aplicando las correctivas y capacitando al personal

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	1	1,7	1,7
Casi nunca	8	13,3	15,0
A veces	8	13,3	28,3
Casi siempre	26	43,3	71,7
Siempre	17	28,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Hualpa

Figura N° 40: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Según se observa en la tabla y figura N° 40 la mayoría de los trabajadores encuestados respondieron que casi siempre se corrige los errores aplicando las correctivas y capacitando al personal, esto equivale a un 43,33%, que lo hacen pensando tener un personal más competente en todas los niveles de operación para así poder lograr una retroalimentación entre el mismo personal de la construcción, elevando las capacidades de todos en los distintos proyectos.

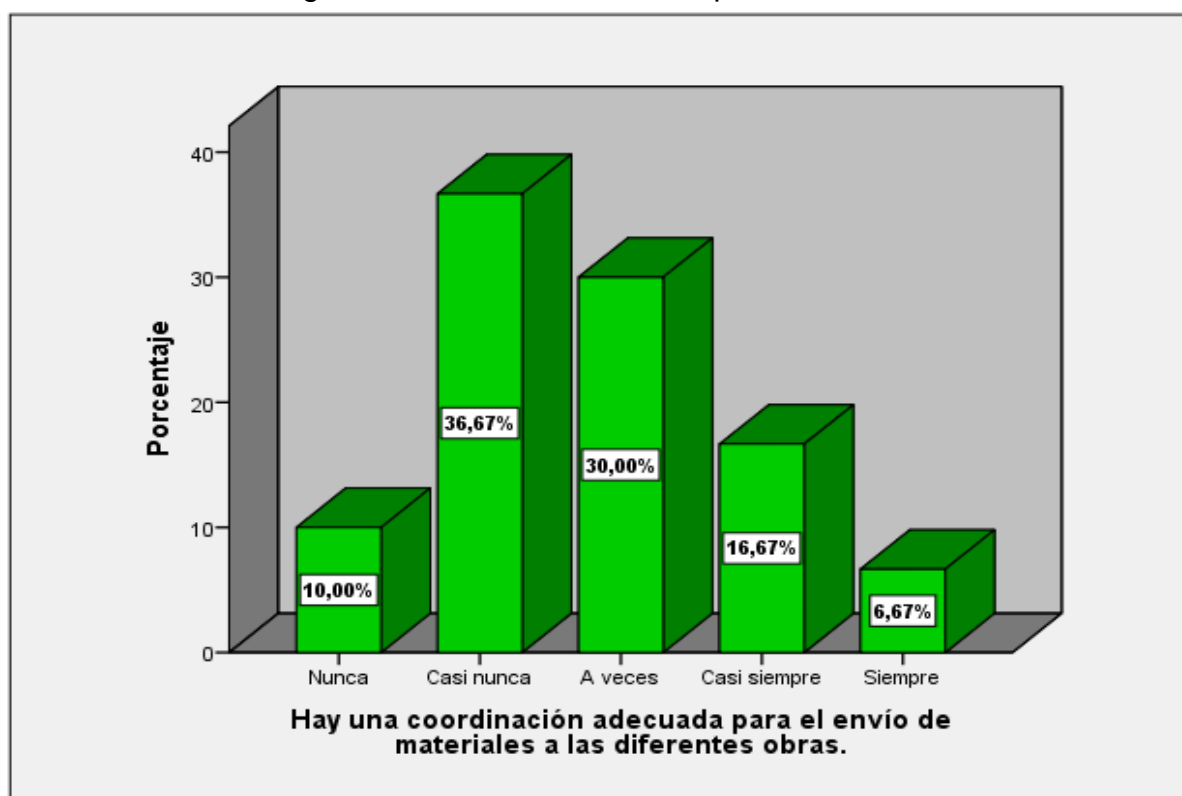
Tabla N° 41:

Hay una coordinación adecuada para el envío de materiales a las diferentes obras

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	6	10,0	10,0
Casi nunca	22	36,7	46,7
A veces	18	30,0	76,7
Casi siempre	10	16,7	93,3
Siempre	4	6,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 41: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura Nª 41 se puede observar que el 36,67% de los encuestados respondieron que casi nunca hay una coordinación adecuada para el envío de materiales a las diferentes obras, mientras que un 10,00% respondieron que nunca. Esto comprueba uno de los problemas detectados en el inicio de este proyecto de investigación que es la descoordinación de entre las áreas involucradas.

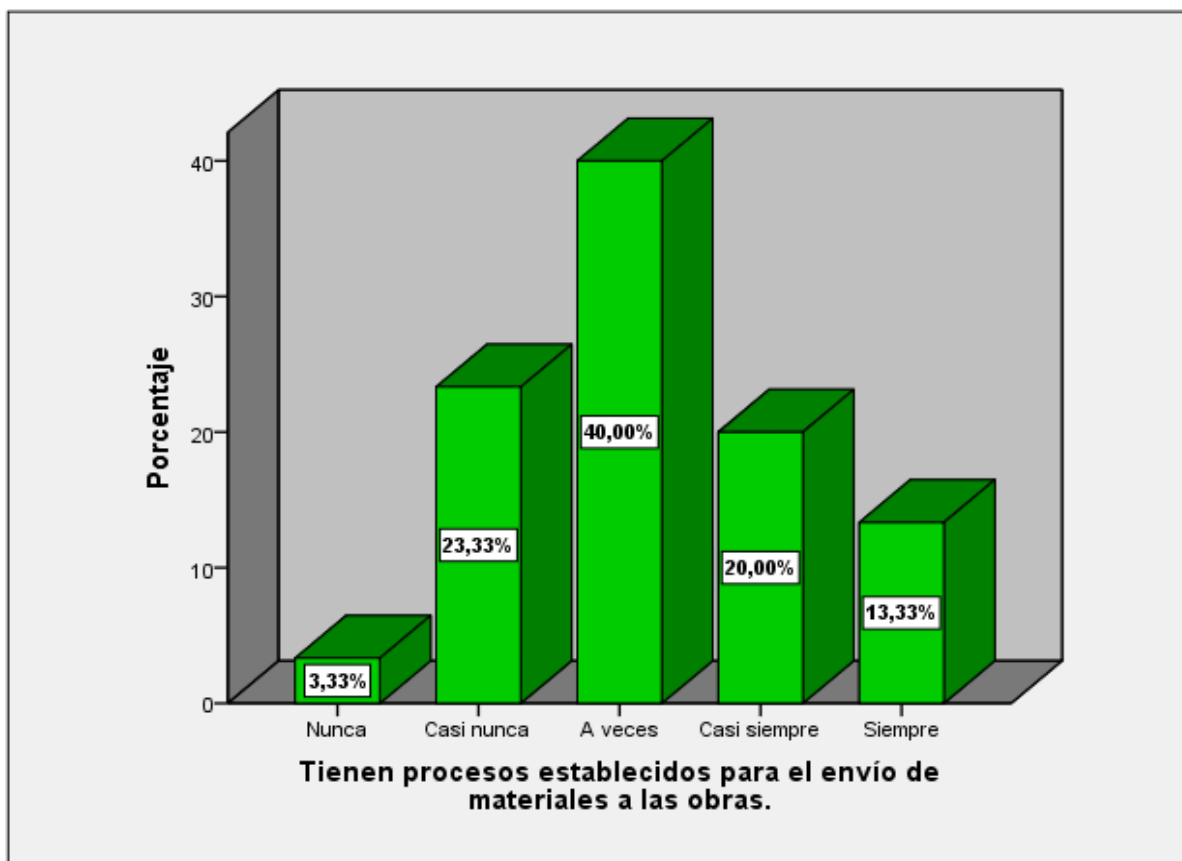
Tabla N° 42:

Tienen procesos establecidos para el envío de materiales a las obras

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	3,3	3,3
Casi nunca	14	23,3	26,7
A veces	24	40,0	66,7
Casi siempre	12	20,0	86,7
Siempre	8	13,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 42: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Según la tabla y la figura N° 42 se observa que un 40,00% de los encuestados respondieron que a veces tienen procesos establecidos para el envío de materiales a las obras y el 3,33% nunca, estos resultados nos detallan una de las causas del porqué de la descoordinación a la hora de realizar el envío de los materiales.

Tabla N° 43:

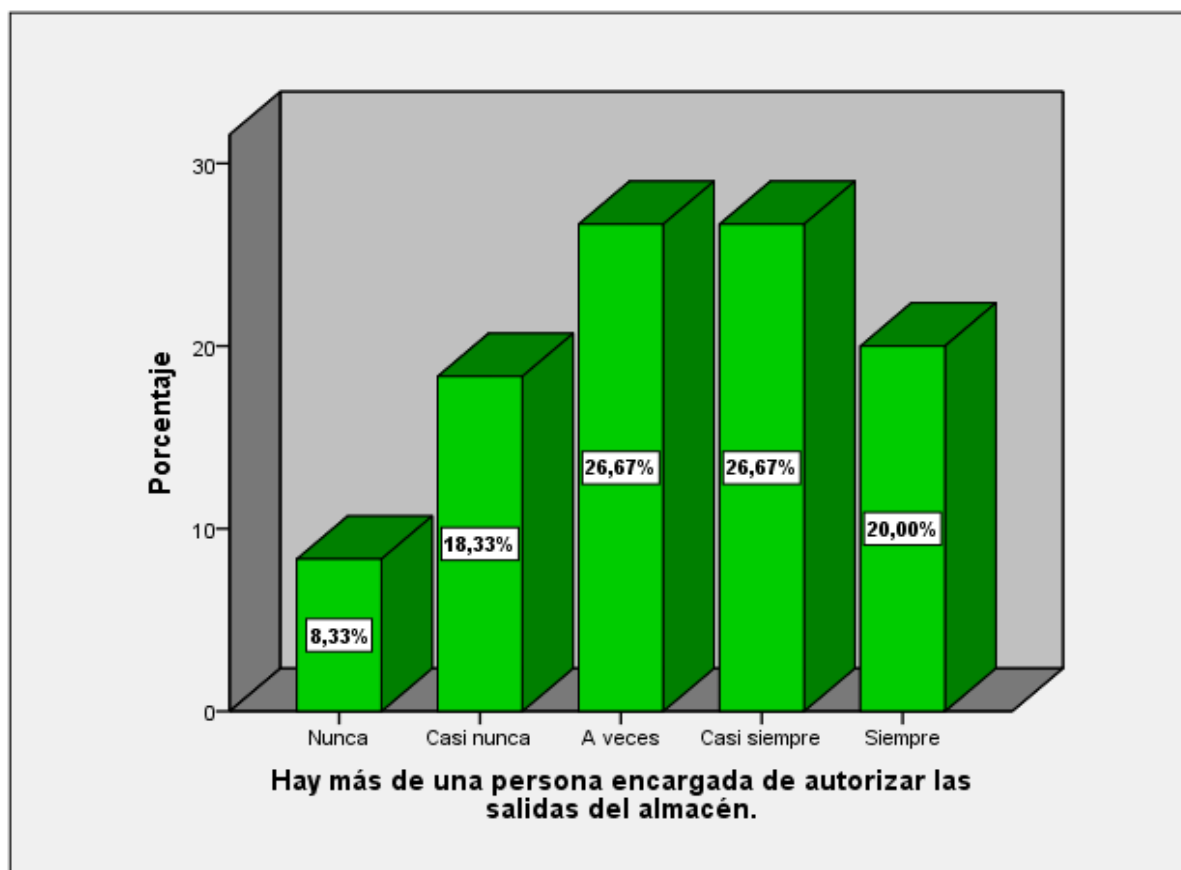
Hay más de una persona encargada de autorizar las salidas del almacén

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	5	8,3	8,3
Casi nunca	11	18,3	26,7
A veces	16	26,7	53,3
Casi siempre	16	26,7	80,0
Siempre	12	20,0	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 43: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Como muestra la tabla y la figura N° 43 la mayoría de los encuestados representando un 26,67% respondieron entre a veces y casi siempre hay más de una persona encargada de autorizar las salidas del almacén, es recomendado para las obras pequeñas debido a su fácil administración pero también requiere una supervisión minuciosa de ellos para evitar la pérdida de control de los materiales.

Tabla N° 44:

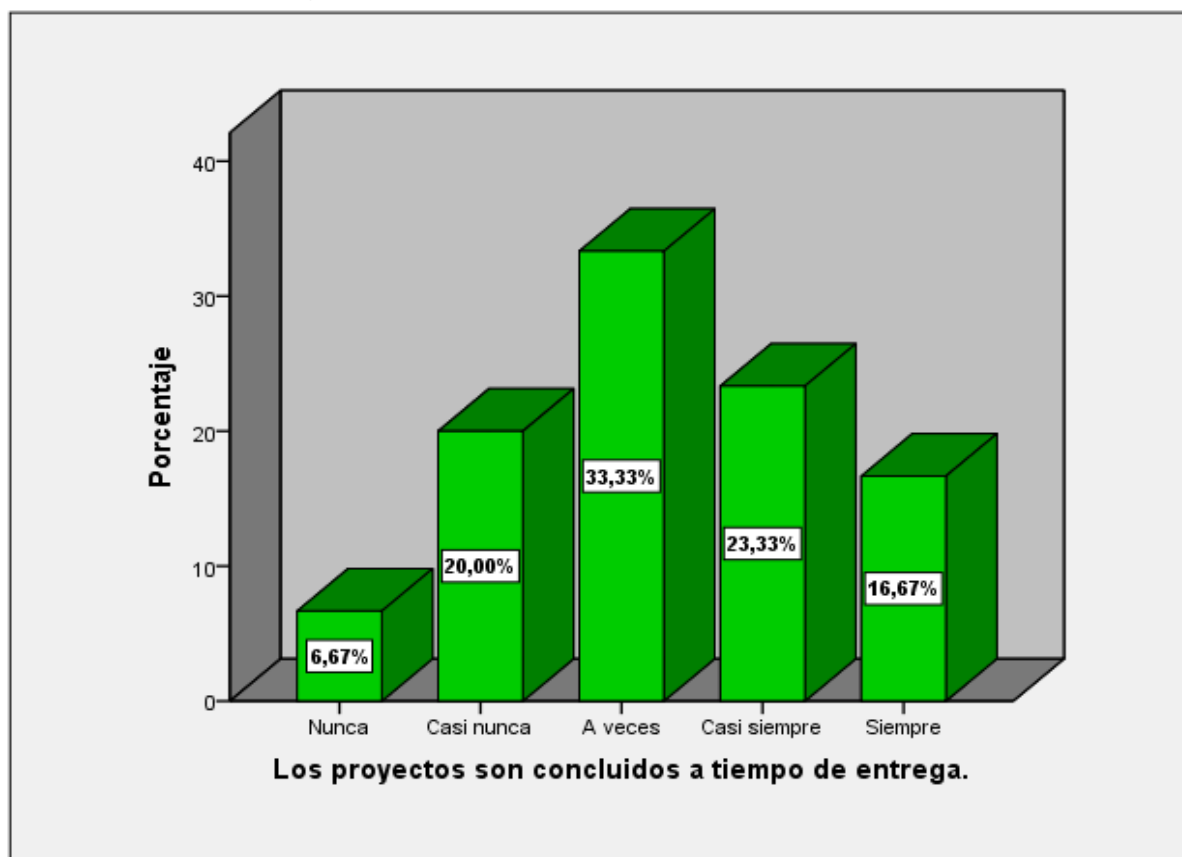
Los proyectos son concluidos a tiempo de entrega

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	4	6,7	6,7
Casi nunca	12	20,0	26,7
A veces	20	33,3	60,0
Casi siempre	14	23,3	83,3
Siempre	10	16,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 44: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a lo que muestra la tabla y figura N° 44 se observa que el 33,33% de los encuestados a veces concluyen los proyectos a tiempo de entrega, sin embargo el 6,67% afirma que nunca ya que se presentan diversas trabas para cumplirlo. Esta es una de las causas que trae consigo las demoras en el traslado de materiales que provoca alargar los tiempos de finalización de la construcción y sobrecostos.

Tabla N° 45:

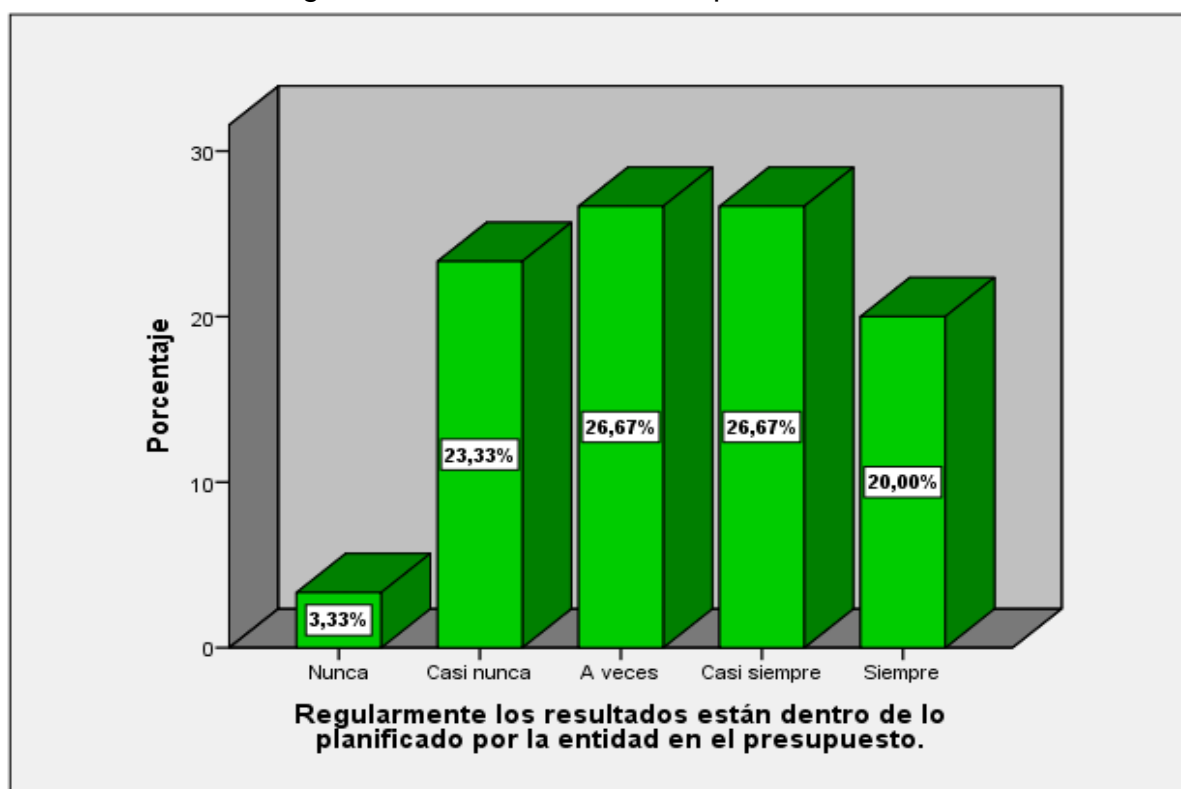
Regularmente los resultados están dentro de lo planificado por la entidad en el presupuesto

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	3,3	3,3
Casi nunca	14	23,3	26,7
A veces	16	26,7	53,3
Casi siempre	16	26,7	80,0
Siempre	12	20,0	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 45: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Como se muestra en la tabla y figura N° 45 un 26,67% de los encuestados respondieron que a veces y casi siempre los resultados están dentro de lo planificado por la entidad en el presupuesto, lo que da muestra que hay una paridad entre los que cumple y no cumplen con los objetivos dejando como conclusión que aún hay deficiencias al momento de realizar los proyectos y por ello la falta de un mejor control.

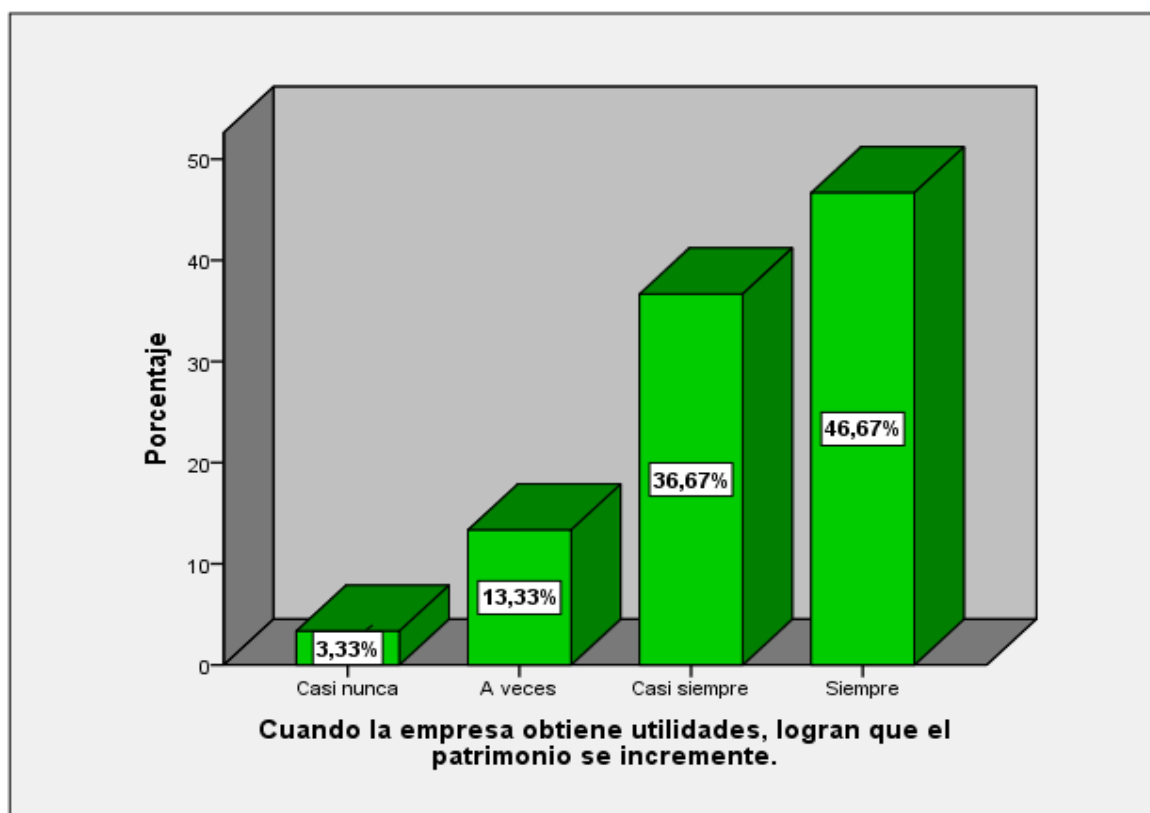
Tabla N° 46:

Cuando la empresa obtiene utilidades, logran que el patrimonio se incremente

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	2	3,3	3,3
A veces	8	13,3	16,7
Casi siempre	22	36,7	53,3
Siempre	28	46,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 46: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

De acuerdo a la tabla y figura N^a 46 se observa que un 46,67% de los encuestados afirman que siempre cuando la empresa obtiene utilidades, logran que el patrimonio se incremente mientras que el 3,33% casi nunca, esto nos indica que la mayoría de las empresas prefieren no distribuir las utilidades sino que darle mayor solides a la espera de mayores inversiones para los futuros proyectos según su lo que se estableció en la planificación financiera a largo plazo.

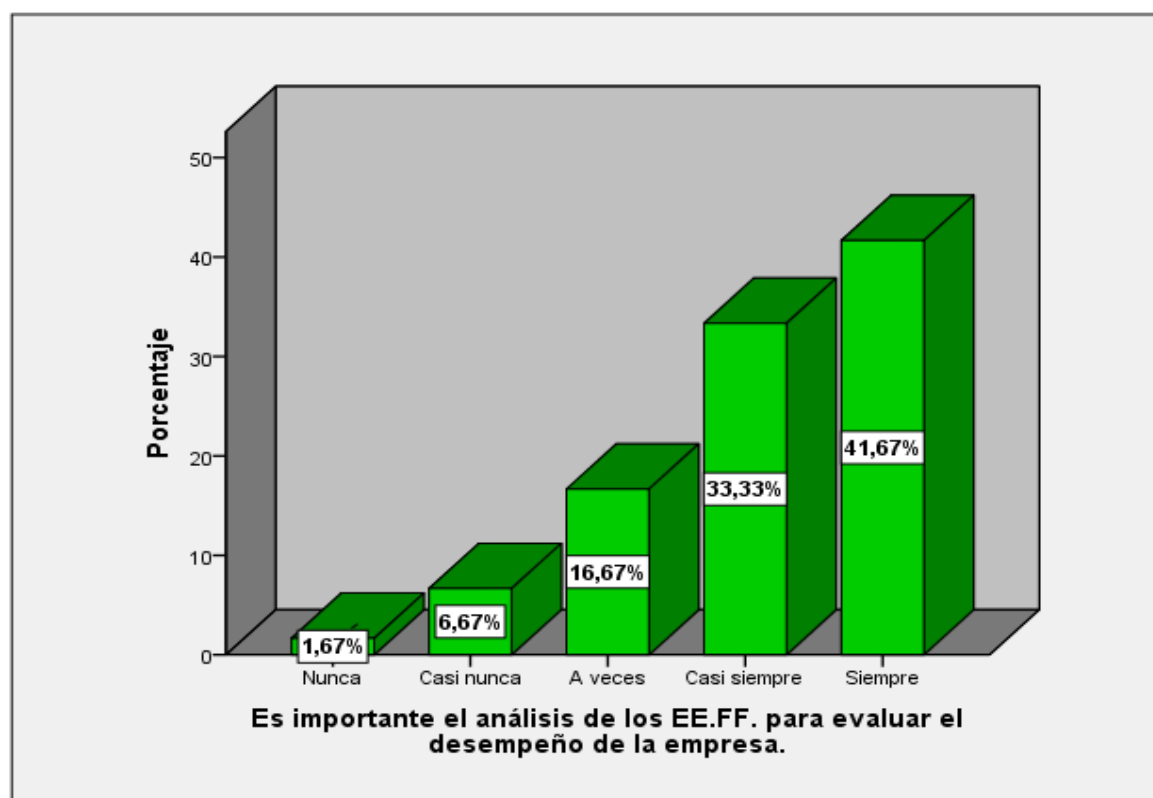
Tabla N° 47:

Es importante el análisis de los EE.FF. para evaluar el desempeño de la empresa

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	1	1,7	1,7
Casi nunca	4	6,7	8,3
A veces	10	16,7	25,0
Casi siempre	20	33,3	58,3
Siempre	25	41,7	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Hualpa

Figura N° 47: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Según se muestra en la tabla y la figura N° 47 se puede ver que la mayoría de los encuestados un 41,67% respondieron que efectivamente siempre es importante el análisis de los EE.FF. para evaluar el desempeño de la empresa, asimismo 1,67% respondió que nunca a esta pregunta debido a que no todas las empresas tienen un control que les obligue a evaluar el crecimiento logrado en el tiempo.

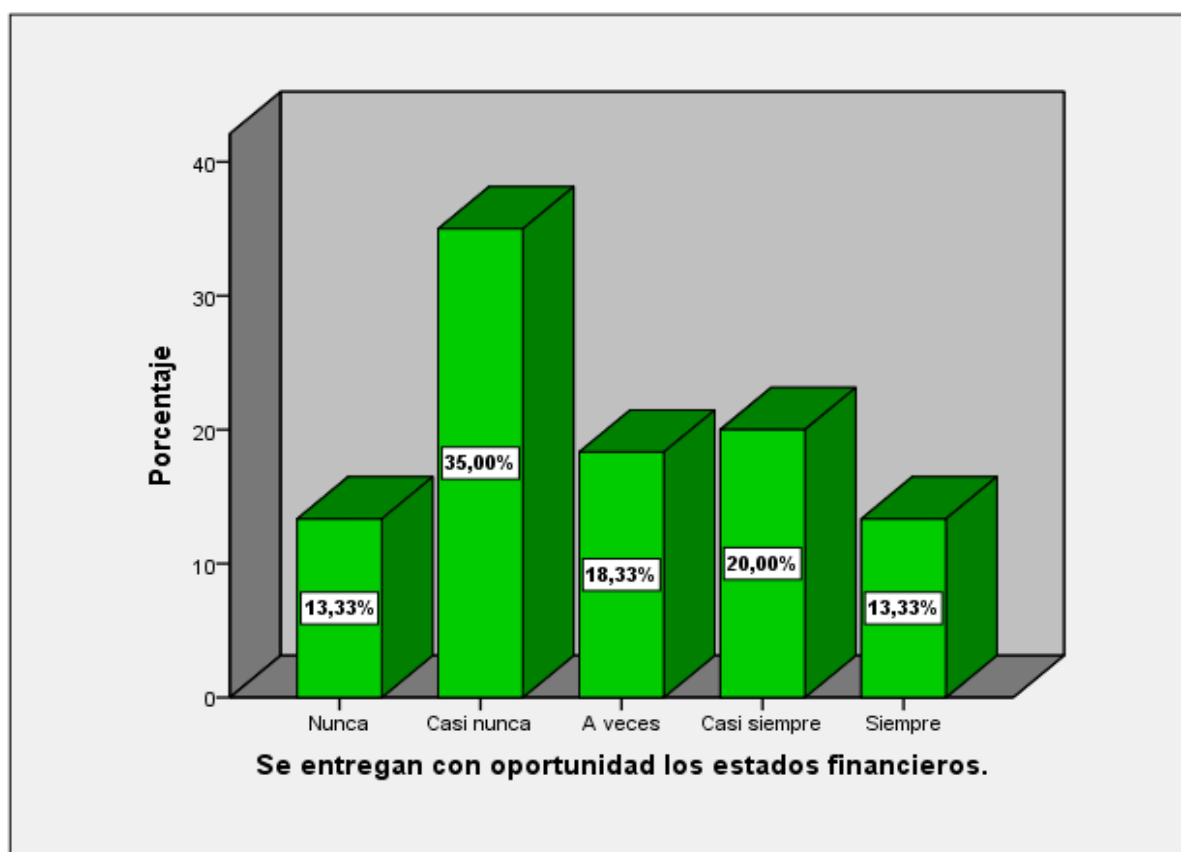
Tabla N° 48:

Se entregan con oportunidad los estados financieros

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	8	13,3	13,3
Casi nunca	21	35,0	48,3
A veces	11	18,3	66,7
Casi siempre	12	20,0	86,7
Siempre	8	13,3	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.
Elaboración: Raúl R. Tacuri Huallpa

Figura N° 48: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Como muestra la tabla y figura N° 48 un 35,00 % de los encuestados dijeron que casi nunca se entregan con oportunidad los estados financieros, confirmando nuestra realidad problemática porque se ve que existe dificultad en la mayoría de empresas para poder entregarlos por las diversas descoordinaciones que se generan al momento de realizar la construcción y evidenciando la falta de un mejor control.

Tabla N° 49:

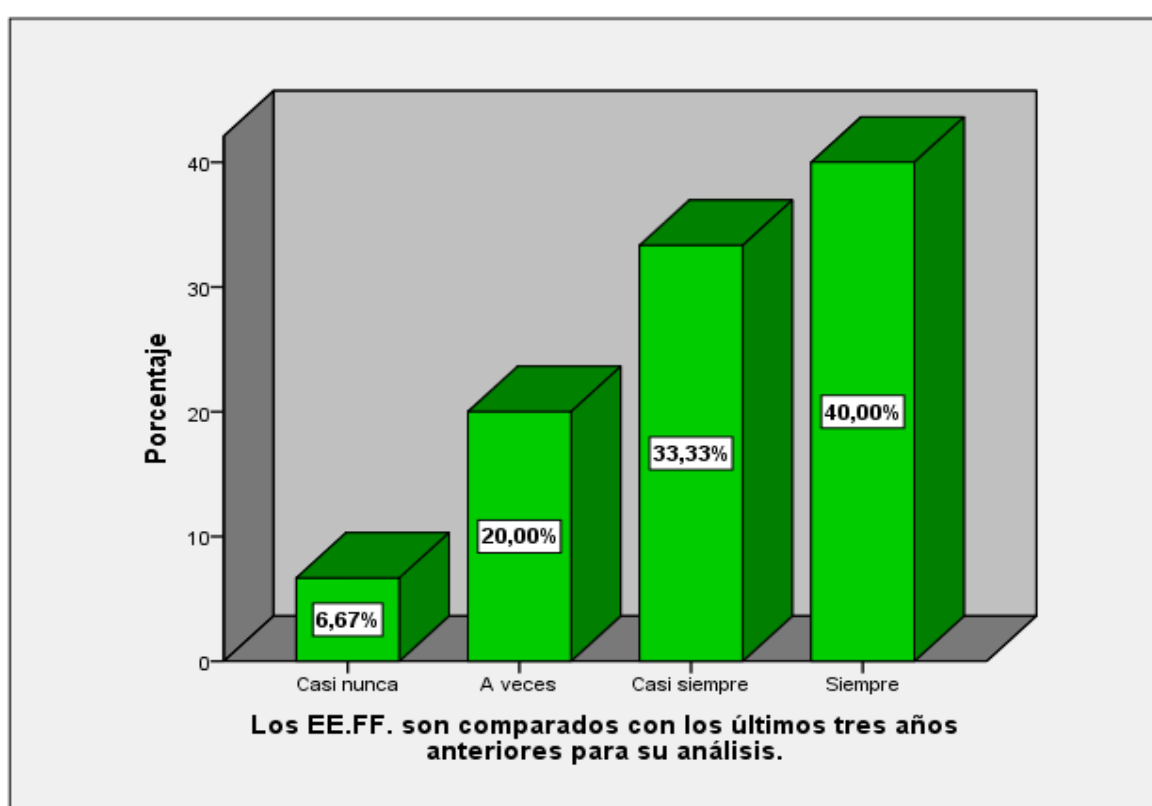
Los EE.FF. son comparados con los últimos tres años anteriores para su análisis

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	4	6,7	6,7
A veces	12	20,0	26,7
Casi siempre	20	33,3	60,0
Siempre	24	40,0	100,0
Total	60	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas Constructoras e Inmobiliarias, Distrito de San isidro.

Elaboración: Raúl R. Tacuri Hualpa

Figura N° 49: Datos obtenidos por la encuesta



Interpretación:

Como se muestra en la tabla y figura N° 49, la mayoría de los encuestados de las empresas que equivale a un 40,00% respondieron que siempre los EE.FF. son comparados con los últimos tres años anteriores para su análisis, solo el 6,67% respondió casi nunca ante esta pregunta; la comparación de los EE.FF. permite un mejor análisis del control de los resultados con los periodos pasados y darnos una mejor perspectiva de los objetivos logrados según la planificación financiera realizada a largo plazo.

3.2 Validación de hipótesis

En la presente investigación para comprobar la relación que existe entre las variables que se están estudiando, se hará uso la prueba de hipótesis Rho de Spearman.

El análisis de Correlación Rho de Spearman es una técnica no paramétrica, que se aplica para medir el grado de correlación que hay entre diferentes variables ordinales y probar la hipótesis nula mediante el coeficiente que resulta de su aplicación. Los rangos de relación se interpretan de acuerdo al siguiente cuadro que se presenta a continuación:

RANGO	RELACION
-0.91 A -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Para realizar el cálculo del coeficiente de correlación Rho de Spearman se utiliza la siguiente formula:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n D_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Donde:

r_s = Coeficiente de correlación por rangos.

$\sum D_i^2$ = Sumatoria de los cuadros de la diferencia entre los rangos x e y.

n = Número de casos

3.2.1 Hipótesis General

Existe relación entre el planeamiento financiero con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

- Ha = Si existe relación entre el planeamiento financiero con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.
- H0 = No existe relación entre el planeamiento financiero con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

Correlaciones

			V1	V2
Rho de Spearman	Planeamiento financiero	Coeficiente de correlación	1,000	,992**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	60	60
		Control	Coeficiente de correlación	,992**
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	60	60

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

En el cuadro anterior se observa que el coeficiente de correlación de Rho de Spearman tiene un valor de 0,992 la cual se encuentra dentro del rango de correlación positiva perfecta. Además para determinar el nivel de significancia se restó 1 al nivel de confianza 95%, para lo cual se obtuvo un margen de error menor a 0,05 mostrado en el cuadro anterior, lo que indica que si hay relación entre las variables.

Discusión:

Como se puede observar en el resultado que el nivel de significancia es menor a 0,05 siendo el grado de significancia obtenido 0,00, Por lo tanto rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la alterna; concluyendo:

Que si existe relación entre el planeamiento financiero con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

3.2.2 Hipótesis Especifico 1

Existe relación entre el análisis situacional con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

- Ha = Si existe relación entre el análisis situacional con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.
- H0 = No existe relación entre el análisis situacional con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

Correlaciones

		D1V1	V2	
Rho de Spearman	Análisis situacional	Coeficiente de correlación	1,000	,838**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	Control	N	60	60
		Coeficiente de correlación	,838**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	60	60

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

En el cuadro anterior se observa que el coeficiente de correlación de Rho de Spearman tiene un valor de 0,838 la cual se encuentra dentro del rango de correlación positiva muy fuerte. Además para determinar el nivel de significancia se restó 1 al nivel de confianza 95%, para lo cual se obtuvo un margen de error menor a 0,05 mostrado en el cuadro anterior, lo que indica que si hay relación entre las variables.

Discusión:

Como se puede observar en el resultado que el nivel de significancia es menor a 0,05 siendo el grado de significancia obtenido 0,00, Por lo tanto rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la alterna; concluyendo:

Que si existe relación entre el análisis situacional con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

3.2.3 Hipótesis Específico 2

Existe relación entre el planeamiento financiero a corto plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017

- Ha = Si existe relación entre el planeamiento financiero a corto plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.
- H0 = No existe relación entre el planeamiento financiero a corto plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

Correlaciones

			D2V1	V2
Rho de Spearman	Planeamiento financiero a corto plazo	Coeficiente de correlación	1,000	,587**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	Control	N	60	60
		Coeficiente de correlación	,587**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	60	60

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

En el cuadro anterior se observa que el coeficiente de correlación de Rho de Spearman tiene un valor de 0,587 la cual se encuentra dentro del rango de correlación positiva considerable. Además para determinar el nivel de significancia se restó 1 al nivel de confianza 95%, para lo cual se obtuvo un margen de error menor a 0,05 mostrado en el cuadro anterior, lo que indica que si hay relación entre las variables.

Discusión:

Como se puede observar en el resultado que el nivel de significancia es menor a 0,05 siendo el grado de significancia obtenido 0,00, Por lo tanto rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la alterna; concluyendo:

Que si existe relación entre el planeamiento financiero a corto plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

3.2.4 Hipótesis Especifico 3

Existe relación entre el planeamiento financiero a largo plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

- Ha = Si existe relación entre el planeamiento financiero a largo plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.
- H0 = No existe relación entre el planeamiento financiero a largo plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

Correlaciones

			D3V1	V2
Rho de Spearman	Planeamiento financiero a largo plazo	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	1,000	,770**
		N	60	60
	Control	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	,770**	1,000
		N	60	60

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

En el cuadro anterior se observa que el coeficiente de correlación de Rho de Spearman tiene un valor de 0,770 la cual se encuentra dentro del rango de correlación positiva muy fuerte. Además para determinar el nivel de significancia se restó 1 al nivel de confianza 95%, para lo cual se obtuvo un margen de error menor a 0,05 mostrado en el cuadro anterior, lo que indica que si hay relación entre las variables.

Discusión:

Como se puede observar en el resultado que el nivel de significancia es menor a 0,05 siendo el grado de significancia obtenido 0,00, Por lo tanto rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la alterna; concluyendo:

Que si existe relación entre el planeamiento financiero a largo plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.

CAPITULO IV

DISCUSIÓN

4.1. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El presente trabajo de investigación realizada tuvo como principal objetivo establecer la relación entre el planeamiento financiero con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro.

1. *Planeamiento Financiero y Control*

Por medio de los resultados adquiridos, se sustenta la hipótesis general del presente trabajo de investigación afirmando que existe relación entre el planeamiento financiero con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017; para la demostración de la hipótesis se realizó la prueba Rho de Spearman, donde se obtuvo el resultado siguiente: el coeficiente de correlación de Spearman de la hipótesis general fue de 0.992 la cual se encuentra dentro del rango de correlación positiva perfecta por lo que el nivel de significancia fue de $p < 0.000$ obteniendo un margen de error menor a 0.05, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Para sustentar la validación de nuestra hipótesis general se alcanzó resultados propios del instrumento puesto en práctica a los 60 encuestados donde a continuación puntualizaré los valores más representativos que se relacionan con la comprobación de la hipótesis; en la Tabla 27, nos demuestra que el 56.67% respondieron que siempre los ingresos van directamente a la cuenta de la bancaria de la empresa, es debido que solo así es posible llevar el control de que los ingresos estimados en el planeamiento financiero sean direccionados en forma segura a las arcas de la empresa para evitar así desviaciones de los ingresos; en cuanto a la Tabla 45 nos demuestra un resultado de 26,67% de los encuestados que respondieron que casi siempre los resultados están dentro de lo planificado por la entidad en el presupuesto, ya que es necesario para cumplir con lo que nos dice esta tabla realizar un exhaustivo control de los ingresos y gastos que se realizan en el periodo para poder así lograr que se cumpla con unos resultados económicos que sean acorde a lo que se determinó al momento de estructurar la planificación financiera.

Estos resultados concuerdan con la investigación realizada por Flores (2011), en la cual concluye que el control interno influye considerablemente en el mejoramiento de la gestión contable a través de las actividades de seguimiento de

cada proceso en comparación con lo estimado, permitiendo un mejor desenvolvimiento de los procesos de venta de combustible siendo base para mejorar los procesos internos de la empresa; es así que podemos señalar parcialmente que para buscar mejorar las estrategias que se realizan en el planeamiento financiero, es necesario primero realizar un control que incida en la búsqueda por cumplir las acciones que hayan sido señaladas para lograr los objetivos propuestos en cada empresa, lo que nos lleva a afirmar que el control además de velar por lograr que se cumplan las estrategias dispuestas en el planeamiento también puede influir optimizándolo .

De igual forma con la investigación realizada por Bonilla (2015), que recomienda el control financiero como herramienta fundamental para evaluar el estado y desempeño económico y financiero real de las entidades ya que contribuye a detectar problemas y de esta forma tomar las acciones que ayuden a sustentarlas. Asimismo podemos comprobar que el control financiero está relacionado con el desempeño económico de la empresa que es resultado del planeamiento realizado antes de ejecutar las estrategias para lograr el mejor desempeño.

2. Análisis situacional y Control

Los resultados conseguidos en la validación de nuestra primera hipótesis específica, comprueba que si existe relación entre el análisis situacional con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017, para demostrar la validez se realizó la prueba del coeficiente de Rho de Spearman; es por ello que en estos resultados el coeficiente de correlación de Spearman para la primera hipótesis específica fue de 0.838 la cual se encuentra dentro del rango de correlación positiva muy fuerte por lo que el nivel de significancia fue de $p 0.000 < 0.05$, por lo que se acepta a hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Para comprobar este resultado se sustenta en lo obtenido del instrumento validado aplicado a los 60 encuestados, siendo las más importantes las siguientes: en la Tabla 2 representado por el 43,33% respondieron que tienen servicios alternos que pueden generar más ingresos a la entidad, ya que de esa forma se pueden generar más ingresos para la empresa de ahí radica la importancia de constantemente realizar un análisis situacional de las entidades para ver las oportunidades de ampliar sus fuentes de ingresos, lo que conlleva a que mediante el control se puedan asegurar la

correcta disposición de los ingresos logrados hacia los fondos de la empresa, como también en la tabla 5 donde afirman que casi siempre con un 36,67% los servicios brindados por la constructora satisfacen las necesidades del mercado. Esto es debido a que se realizan estudios para conocer las preferencias de los clientes después de haber iniciado el análisis situacional, estos resultados son logrados gracias a que se asocian con el control que se encarga de evaluar que el ambiente externo para determinar las preferencias del mercado logrando así verificar y presentar estos resultados para que sean aprovechados por la administración de la entidad.

Este resultado confirma la investigación de Guadalupe & Liñan (2016), donde dan cuenta de primero realizar un estudio de la situación financiera actual de la empresa una vez conociendo la realidad, se podrá lograr el crecimiento de la organización en relación a los indicadores financieros de rentabilidad sobre los activos y sobre el patrimonio neto; y otros factores de control que deban ser tomados para medir los objetivos alcanzados. El análisis situacional realiza un diagnóstico de los factores de influencia a la empresa en asociación con el control para determinar el estado actual, ello involucra el conocer a fondo la realidad social, económica y política de la empresa para determinar los factores que influirían en ella y conocer los recursos con los que se cuenta para idear estrategias que sean acorde con ellas.

Por otro lado Cervantes (2013), en su trabajo de investigación propone un diagnóstico para conocer las condiciones de la empresa, como también la elaboración de un plan estratégico en base al diagnóstico obtenido terminando por recomendar la aplicación del proyecto para resolver la problemática de diseñar un plan en base al conocimiento de la realidad actual. Sin embargo para conocer las condiciones de la empresa además del diagnóstico que sirve como base para realizar el plan estratégico, no están considerando al control como el medio imprescindible en el momento de realizar esta retroalimentación entre el plan estratégico y el diagnóstico por lo que no coincide el estudio referido por este autor con la presente investigación.

3. Planeamiento Financiero a Corto Plazo y Control

Concerniente a los resultados logrados en la validación segunda hipótesis específica, se comprobó que si existe relación entre el planeamiento financiero a corto plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017; en

comprobación de los resultados señalados, para cerciorar la validez de la segunda hipótesis específica, se realizó de igual manera a través del coeficiente de Rho de Spearman, es por ello que en estos resultados el coeficiente de correlación de Spearman para la segunda hipótesis específica fue de 0.587 la cual se encuentra dentro del rango de correlación positiva considerable por lo que el nivel de significancia fue de $p 0.000 < 0.05$, por lo que se acepta a hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Para sustentar ello fue necesario representarlo por los resultados obtenidos de igual manera en las encuestas aplicada a los 60 encuestados donde podemos detallar por la tabla 8 que la mayoría de los encuestados menciono que siempre tienen relación los presupuestos con la planificación financiera, esto está representado por un 53.33%, ya que los presupuestos son definidos por la planificación financiera a corto plazo y mediante el control se salvaguarda que sus desembolsos y entradas se mantengan dentro de lo considerado en ella.

Así también con tabla 14 donde se observa que un 40.00% de los encuestados respondieron que casi siempre hacen uso del crédito revolvente, ya que este tipo de préstamo es de los más rápidos, flexibles y usado regularmente porque pueden ser controlados mediante la línea de crédito que se posee en una entidad financiera, evitando así llegar a sobregirar la cuenta. Por ello estos resultados nos muestran que hay una relación constante entre el control con lo concebido en los presupuestos que son la ejecución del planeamiento financiero a corto plazo.

En consideración de los siguientes resultados, se puede afirmar la segunda validación de la hipótesis específica a través del coeficiente Spearman.

Esto comprueba la conclusión del autor Molina (2016), en la cual concluye que es mejor realizar los cuadros comparativos del año antecesor con el actual, calculando los rendimientos de la producción real y producción planeada, para observar la mejora que se obtiene en la productividad del área que fue materia de estudio, teniendo en consideración el control de los procesos; así también con nuestra investigación se pudo confirmar la relación que tiene el control y la planificación financiera a corto plazo ya que su ejecución de sus procesos esta delimitada por los parámetros que son supervisados por el control que se asegura la correcta ejecución de la misma.

4. Planeamiento Financiero a Largo Plazo y Control

En relación a los resultados obtenidos en la tercera hipótesis específica, se comprueba que si existe relación entre el planeamiento financiero a largo plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017, para comprobar la validez de la tercera hipótesis específica, se realizó la prueba del coeficiente de Rho de Spearman, es por ello que en estos resultados el coeficiente de correlación de Spearman para la tercera hipótesis específica fue de 0,770 la cual se encuentra dentro del rango de correlación positiva muy fuerte por lo que el nivel de significancia fue de $p < 0,000 < 0,05$, por lo que se acepta a hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Para comprobar este resultado nos apoyamos en el instrumento validado aplicado a los 60 encuestados, siendo las más representativas las siguientes: en la Tabla 19 representado por el 41,67% donde respondieron que desde siempre la entidad ha decidido innovar en algunos de sus servicios, debido a que estaban establecidos en la planificación financiera a largo plazo como herramienta que les permita destacarse en el mercado actual buscando la diferenciación a nivel nacional por ello estas empresas tienen considerado un esquema de trabajo que se controla de acuerdo a la cantidad de servicios que son considerados de innovación.

Como también en la Tabla 22 mencionaron un 36,67% que a veces el presupuesto contempla realizar para adquirir activos. Estas decisiones son determinadas en el planeamiento financiero a largo plazo para asegurarse que la empresa en el futuro podrá realizar proyectos de gran envergadura sin tener que requerir continuamente a alquileres de maquinarias, ni alianzas con otras entidades del sector, por ello es de vital importancia el control que les asegure que realmente se está direccionando recursos económicos para invertir en los activos que son necesarios para el crecimiento de las empresas en el transcurso del tiempo.

Este resultado nos confirma la investigación de Luyo (2016), donde recomienda los objetivos que la entidad deberá planificar para determinar su éxito a futuro visualizado para el año 2025, deben ser tomando en consideración a lo relevante de conocer, como el nivel de capital invertido que maneja, los flujos a futuro de sus ganancias, los diversos factores externos como la inflación, variaciones del tipo de cambio, decisiones políticas entre otros que influyen en los resultados de la empresa,

con el propósito de tener en claro la cantidad de inversión que debe llegar a necesitar para lograr sus metas y el tipo de evaluación de los resultados que deben ser medidos constantemente para asegurar la consecución de sus objetivos trazados.

Asimismo Gaglay (2015), en su trabajo de investigación se relaciona con nuestra hipótesis validada, porque el autor concluye con la implementación de objetivos y estrategias financieras a los altos mandos de la organización con una perspectiva y dirección enfocada al largo plazo, lo que permitirá a la empresa proyectar su crecimiento con una visión a futuro, por ello están relacionados siempre con un control periódico de los resultados financieros que les informe del rumbo encaminado, que les asegure tener el manejo y encontrarse en la dirección correcta para no desviarse de sus objetivos a largo plazo.

CAPITULO V
CONCLUSIONES

5.1. CONCLUSIONES

Luego de haber analizado los resultados obtenidos durante el proceso de discusión, se llega a las siguientes conclusiones:

1. En esta tesis se estableció que el Planeamiento financiero tiene relación con el Control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, debido a que los mecanismos de control es lo único que les puede asegurar el cumplimiento de los planes establecidos y prevenir errores para solucionar de manera rápida los imprevistos que pueden ocurrir en los distintos proyectos que se adjudican, como los retrasos en las entregas de materiales a los distintos puntos de trabajo, lo que ocasiona tiempo muerto de los obreros debiendo desembolsar mayor cantidad del dinero presupuestado, generando retrasos en las entregas de los proyectos y asimismo pagando penalidades por incumplimiento en los contratos. Por ello se concluye que, si las empresas inmobiliarias implementan un eficiente mecanismo de control logran entregar sus proyectos sin contratiempos, mejorando su competitividad e incrementando sus utilidades.
2. Como segunda conclusión y a través de los resultados obtenidos, se conoció que el análisis situacional se relaciona con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro. El análisis situacional al ser la parte inicial el proceso de planificación financiera de los proyectos, es providencial para conocer el estado actual de la empresa, es por ello que para poder conocer el desenvolvimiento de la empresa en su entorno es necesario conocer una serie de factores como los internos, externos y estos solo se pueden hacer mediante el reporte de la información que les puede brindar el control de todas las operaciones de la empresa, para así conocer cómo se está desarrollando la organización en un determinado lugar y momento.
3. Como tercera conclusión, de igual manera por los resultados logrados, se estableció que el planeamiento financiero a corto plazo se relaciona con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro. El planeamiento financiero a corto plazo depende del camino que la empresa desea llegar en el futuro así como también de las necesidades que debe cumplir para su normal

desenvolvimiento en el día a día, puesto en práctica a través de presupuestos y acciones financieras que deben ser controladas para vigilar su correcto desarrollo, de no ser así no solo se puede poner en riesgo los objetivos a corto plazo sino que se pueden llevar consigo abajo también los planificados a futuro.

4. Finalmente se puede concluir por medio de los resultados obtenidos por las diferentes técnicas y métodos, se demostró que el planeamiento financiero a largo plazo se relaciona con el Control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro. El planeamiento financiero a largo plazo depende de las metas que a futuro desean lograr las empresas, así como también de los resultados que se están obteniendo, es por ello que va muy relacionado con el control en su forma de asegurar que la empresa no solo va bien en la actualidad, sino que todas las acciones que se esquematizaron en la planificación financiera se están cumpliendo en concordancia con los objetivos planteados a lograr en el futuro, dependiendo de su efectividad el control puede impactar significativamente no solo como medio de detección sino como retroalimentador mejorando así la propia planificación financiera.

CAPITULO VI
RECOMENDACIONES

6.1. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a las empresas del sector de construcción e inmobiliario implementar un control más eficiente mediante la inclusión en la empresa de un especialista que ayude a mejorar la productividad del personal en los tiempos de trabajo, así mismo de implementar un esquema logístico para prever cualquier imprevisto que ocasione que los materiales no sean entregados en las condiciones y tiempos necesarios, ya que esto mejorara la productividad y los tiempos de entrega de las obras.
2. Es importante para una empresa al conocer su situación financiera actual que sea lo más exacta y confiable posible, tomando en consideración factores como alza de precios, variación de tipo de cambio, trabas tributarias para que el planeamiento financiero pueda contemplar todas las vicisitudes que se pueda enfrentar, para así elaborar estrategias que puedan preverlas y solucionarlas en pos de lograr los objetivos motivados de este planeamiento.
3. Antes de realizar la planificación financiera es muy recomendable hacer un análisis de la situación actual de la empresa, para ello es necesario que se realice una sinergia entre el área de finanzas y el personal encargado del área de control en la empresa para que no solo se puedan acordar la transmisión de información, sino que también se acuerden los mecanismos que deben establecer para el monitoreo de los resultados obtenidos una vez se ejecuten los planes de establecidos.
4. Se recomienda realizar un sistema de gestión de las operaciones que simplifique los procesos y por ende reduzca las horas perdidas en el trabajo diario, poniendo fechas límites para recavación de información mensual para así garantizar el cumplimiento de sus tiempos de entrega, no solo de los proyectos sino de la información contable de la empresa para lograr así poder entregar EE.FF. de forma mensual, ya que son condicionales de los bancos en el momento de solicitar financiamiento para mantener créditos y asumir nuevos proyectos.

CAPITULO VII
REFERENCIAS
BIBLIOGRAFICAS

7.1. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Anaya, J. (2010). "Logística Integral. La gestión operativa de la empresa." Editorial ESIC. Madrid 2000
- Anzil, F. (03 de Setiembre de 2010). Zona económica. Obtenido de Zona económica: <http://www.zonaeconomica.com/control>
- Boland, L. (2007). Análisis de ambiente organizacional. Funciones de la administración. Argentina: REUN.
- Bonilla, M. (2015). *El control financiero y su incidencia en el logro de las metas económicas de la escuela bilingües privadas del distrito no 22 de san pedro sula, cortés* (Tesis para obtener el título de Máster en Dirección Financiera, Universidad Tecnológica De Honduras, San Cortes, Honduras).
- Brealey & Myers (2010). Principios De Finanzas Corporativas (8va Ed.). Madrid, España. Editorial S.A. Mcgraw-Hill / Interamericana De España.
- Bisquerra, R. (2014). *Metodología de la Investigación Educativa*. España: La muralla.
- Berk, J y Peter, P. (2008). Finanzas Corporativas (1° ed.). México, DF: Pearson Addison Wesley. México, 2008.
- Carboney, R. (2014). Planeación y Control Financiero. Lima: Gestipolis Destreza. Recuperado de: www.gestipolis.com/finanzas...2/planeacion-y-control-financiero.htm
- Cárdenas, C. y Daza, M. (2004). Diccionario de Contabilidad y Sistemas de Información. (1ra ed.). México: Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.
- Cervantes (2013). *Plan estratégico para hotel Bahía Dorada, S.A. de C.V.* (Trabajo para obtener el grado de Maestro en Administración, Instituto Tecnológico De La Paz, California Sur, México)
- CrecePyme (2013). Control Financiero. Lima: Web. Recuperado de: crecepyme.com/blog/auditoria-y-control-interno/control-financiero/

- Empresa Informativa.: Diccionario Contable. (s.f.). Ehu. Recuperado de http://www.msquestudiocontable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO_CONTABLE.pdf
- Encinas, L. a. (31 de Enero de 2009). Política empresarial. Obtenido de Política empresarial: <http://politicaempresarialfaca.blogspot.pe/>
- Entrelíneas. (Junio, 2013). Real Time EIRL. Revista de Asesoría Empresarial (56). Recuperado de <http://www.asesorempresarial.com/libros/LIVMEDRECING/medrecing14.pdf>
- Espinoza, A. (2009). Diccionario de Economía (4ta Ed. ed.). Editorial y Librería Andrade SAC.
- Ferrer, J. (2016). Definición ABC. Obtenido de Definición ABC: <http://www.definicionabc.com/economia/proceso-productivo.php>
- Flores, M. (2011). *El Control Interno para el mejoramiento de la gestión contable con incidencia en las ventas de la estación de servicios Sol de oro del distrito de Independencia, año 2010* (Tesis para obtener el título profesional de Contador Público, universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú).
- García C., M. (2015). *Gestión y análisis contable de las operaciones económicas financieras*. España: Parainfo
- Gaglay, M. (2015). *Diseño de un plan financiero para el Instituto Superior Tecnológico República Federal de Alemania, de la ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo* (Trabajo para la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A., Escuela Superior Politécnica De Chimborazo, Rio bamba, Ecuador)
- Gardey, J. P. (2014). Definicion.de. Obtenido de Definicion.de: <http://definicion.de/registro-contable/>
- Garzón, H. (2010). Principios básicos de las inversiones. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/principios-basicos-de-las-inversiones/>

- Gil (2014). Control financiero interno bajo incertidumbre: control de gestión de la liquidez. (Tesis para obtener el grado de doctor en empresa).
- Gitman L. y Zutter C. (2012). Principios de la Administración Financiera (10° ed.). México, DF: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Groppelli A. & Nikbakht E. (2012). Finanzas (6° ed.) Estados Unidos, Series educativas de Barron.
- Greco, O. (2010). Diccionario contable. (5.a ed.). Lima: Valletta Ediciones S.R.L
- Guadalupe, C. y Liñan D. (2016). *El plan financiero y la mejora de la situación económica y financiera de la estación de Servicios Illescas S.A.C., en Piura 2015* (Tesis para optar el título de profesional Contador Público, Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú).
- Hammi, A. (2014). *Control Interno bajo incertidumbre: Control de la liquidez*. (Tesis para lograr el Grado de Doctor en Empresa, Universidad de Barcelona, Barcelona, España).
- Hernández, R. (2014). Metodología de la investigación. (6.ta ed.). México: Interamericana Editores
- Jiménez, W. (2012). El estado de resultados o de pérdidas y ganancias. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/el-estado-de-resultados-o-de-perdidas-y-ganancias/>
- Luyo, J. (2016). Plan financiero de la empresa Crediescotia Financiera. (Tesis para obtener el grado de Magister en Finanzas, Pontificia Universidad Católica Del Perú, Lima, Perú).
- Kloter, P. (2012). Dirección de marketing. Conceptos esenciales. Ciudad de México, México. Pearson Educación.
- Merino, M. (2015). Deconceptos.com. Obtenido de Deconceptos.com: <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/venta>

- Molina, A. (2016). *Planeamiento y control de la producción para mejorar la productividad en el área de prensa de la empresa Vulco Perú S.A.* (Tesis para optar el título de ingeniero en contabilidad, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú).
- Pérez, R. (2010). *Técnica Contable*. España: Editex.
- Polar, E. (2011). *Dinámica del PCGE Aplicadas a Costos y Ventas*. (1. Edición, Ed.) Lima, Lima, Perú: Entre líneas.
- Ramón, V. (2005). *Lecturas Básicas de Finanzas, Ingeniería de Costos y de control contable financiero*. Recuperado de: <http://asemsolutions.com/ase/wpcontent/uploads/COMO-SE-EJERCE-EL-CONTROL-FINANCIERO-EN-LAS-ORGANIZACIONES>
- Ross, Stephen, Westerfield, Randolph, Jordan y Bradford (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas* (9ª ed.). México: McGraw Hill.
- Teruel, S. (2014). *Principales Objetivos del Control Financiero*. Lima: Captio. Recuperado de: www.captio.net/blog/principales-objetivos-del-control-financiero
- Tamayo, E. y Escobar, L. (2013). *Contabilidad*. España: Editex.
- Uzuriaga E. (2016). *El control interno y su incidencia en la optimización de los recursos financieros en las municipalidades distritales de la provincia de Huánuco* (Tesis para optar por el grado académico de magister en ciencias contables mención auditoría y tributación, Universidad de Huánuco, Huánuco, Perú).
- Van, J. & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (13° ed.) México, DF: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Vilca L. (2012). *El Control Interno y su impacto en la gestión financiera de las mypes de servicios turísticos en Lima metropolitana* (tesis para alcanzar el título profesional de Contador Público, Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú).

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: PLANEAMIENTO FINANCIERO Y SU RELACION CON EL CONTROL EN LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS EN SAN ISIDRO, LIMA, 2017						
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA
¿De qué manera el Planeamiento financiero se relaciona con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017?	Establecer la relación entre el planeamiento financiero con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.	Existe relación entre el planeamiento financiero con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.	PLANEAMIENTO FINANCIERO	ANALISIS SITUACIONAL	Análisis interno	Estudio: Descriptivo
					Análisis externo	
				PLANEAMIENTO F. CORTO PLAZO	Presupuesto	Diseño: No experimental
					Créditos bancarios	
				PLANEAMIENTO F. LARGO PLAZO	Principal competidor	Población: 20 Empresas Constructoras e inmobiliarias en el distrito de San Isidro. Muestra: Para calcular el tamaño de la muestra se usará la siguiente fórmula de las cuales 60 trabajadores es la muestra.
					Extensión de mercado	
Inversiones realizadas						
¿De qué manera el análisis situacional se relaciona con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017?	Establecer la relación entre el análisis situacional con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.	Existe relación entre el análisis situacional con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.	CONTROL	CONTROL INMEDIATO	Flujo de efectivo	$n = \frac{(p.q) Z_2 \cdot N}{E^2 (N-1) + (p.q) Z_2^2}$
					Cotizaciones	
					Construcción	
¿De qué manera el Planeamiento financiero a corto plazo se relaciona con el Control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017?	Establecer la relación entre el planeamiento financiero a corto plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.	Existe relación entre el planeamiento financiero a corto plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.	CONTROL	CONTROL SELECTIVO	Plan de ventas	Técnicas de Recolección de datos <ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda bibliográfica. • Búsqueda por internet. • Libros financieros, contables, tributarios. • Encuestas.
					Personal de obra	
					Traslado de materiales	
¿De qué manera el Planeamiento financiero a largo plazo se relaciona con el Control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017?	Establecer la relación entre el planeamiento financiero a largo plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.	Existe relación entre el planeamiento financiero a largo plazo con el control en las empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017.	CONTROL	CONTROL POSTERIOR	Resultados obtenidos	
					Estados financieros	

Planeamiento financiero a Corto plazo	Presupuesto							
	10	Conoce la cantidad insumos que se va a requerir para los servicios que se brindaran.						
	11	Tienen relación los presupuestos en la planificación financiera.						
	12	La empresa sabe los préstamos que necesitara en el presente año.						
	13	La empresa obtiene regularmente excedente de efectivo.						
	14	Hay sucesos que afectan al sector inmobiliario y repercuten en los presupuestos.						
	Créditos Bancarios							
	15	Han solicitado préstamos bancarios en el pasado.						
	16	Los préstamos bancarios están supeditados a presentación de Estados Financieros.						
17	Hacen uso del crédito revolvente.							
18	Trabajan con diversas entidades bancarias al mismo tiempo.							
Planeamiento financiero a Largo plazo	Principal competidor							
	19	Conocen el principal competidor del rubro de la empresa.						
	20	La demanda recibida está en paralelo con su principal competidor.						
	21	Las estrategias que aplica la constructora, son mejores que el de la competencia.						
	Extensión de mercado							
	22	La entidad ha decidido innovar en algunos de sus servicios.						
	23	Se han hecho estudios de mercadeo para buscar nuevos nichos de negocio.						
	24	Necesitan tener mayor infraestructura, para poder extenderse en el mercado.						
	Inversiones realizadas							
	25	El presupuesto contempla realizar desembolsos, para adquirir activos.						
	26	Los desembolsos generan una considerable entrada de activos a la entidad.						
	27	En la entidad realizan inversiones financieras, cuando hay exceso de efectivo.						
28	Las inversiones ayudan a incrementar el patrimonio de la entidad.							
Flujo de efectivo								

Control Inmediato	29	Las entradas por las ventas son al contado.						
	30	Los ingresos van directamente a la cuenta de la bancaria de la empresa.						
	31	Se cuenta con liquidez de forma continua para solventar los gastos que demandan los proyectos.						
	Cotizaciones							
	32	Hay un proceso de cotización antes de elegir proveedor.						
	33	Tienen una política de créditos para las compras.						
	34	Hay un control establecido para verificar que se compre al mejor proveedor.						
	Construcción							
	35	Los materiales son de la calidad adecuada.						
	36	Existen factores que retrasan la construcción.						
37	Realizan el pedido de los materiales diariamente.							
Control Selectivo	Plan de ventas							
	38	Los agentes inmobiliarios logran las ventas estimadas.						
	39	Las comisiones de los agentes de ventas tienen un porcentaje determinado.						
	40	El presupuesto asignado en publicidad es suficiente para llegar al público objetivo.						
	Personal de obra							
	41	Se asigna al personal por etapas de acuerdo al proceso de construcción.						
	42	La supervisión del personal está a cargo a de una sola persona						
	43	Se corrige los errores aplicando las correctivas y capacitando al personal.						
	Traslado de materiales							
	44	Hay una coordinación adecuada para el envío de materiales a las diferentes obras.						
45	Tienen procesos establecidos para el envío de materiales a las obras.							
46	Hay más de una persona encargada de autorizar las salidas del almacén.							
Control Posterior	Resultados obtenidos							
	47	Los proyectos son concluidos a tiempo de entrega.						
	48	Regularmente los resultados están dentro de lo planificado por la entidad en el presupuesto.						

49	Cuando la empresa obtiene utilidades, logran que el patrimonio se incremente.						
Estados financieros							
51	Es importante el análisis de los EE.FF. para evaluar el desempeño de la empresa.						
52	Se revelan con oportunidad los estados financieros.						
53	Los EE.FF. son comparados con los últimos tres años anteriores para su análisis.						

ANEXO 3: ESTADÍSTICO

ALFA DE CRONBACH POR INDICADOR

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Hay factores internos que fortalecen y debilitan a la empresa.	197,35	236,842	,587	,823
Tienen servicios alternos que pueden generar más ingresos a la entidad.	197,33	235,514	,629	,822
La rentabilidad de su empresa se encuentra dentro del promedio de mercado.	197,65	232,842	,611	,822
Es buena la ubicación geográfica de la empresa.	197,28	237,732	,562	,824
Los servicios brindados por la constructora satisfacen las necesidades del mercado.	197,23	240,860	,484	,826
Conoce los factores externos que amenazan y dan oportunidades a la empresa.	197,28	234,749	,669	,822
Conoce la cantidad insumos que se va a requerir para los servicios que se brindaran.	197,15	244,604	,343	,829
Tienen relación los presupuestos con la planificación financiera.	197,28	243,529	,294	,830
La empresa sabe los préstamos que necesitara en el presente año.	197,25	245,174	,344	,829
La empresa obtiene regularmente excedente de efectivo.	197,37	244,711	,296	,830
Hay sucesos que afectan al sector inmobiliario y repercuten en los presupuestos.	197,22	247,630	,192	,833
Han solicitado préstamos bancarios en el pasado.	197,45	262,862	-,261	,844

Los préstamos bancarios están supeditados a presentación de Estados Financieros.	197,15	253,519	,031	,835
Hacen uso del crédito revolvente.	197,55	245,370	,290	,830
Trabajan con diversas entidades bancarias al mismo tiempo.	197,48	243,271	,308	,830
Conocen el principal competidor del rubro de la empresa.	197,30	248,315	,181	,833
La demanda recibida está en paralelo con su principal competidor.	197,33	246,972	,223	,832
Las estrategias que aplica la constructora, son mejores que el de la competencia.	197,62	240,884	,400	,828
La entidad ha decidido innovar en algunos de sus servicios.	197,38	258,206	-,133	,840
Se han hecho estudios de mercadeo para buscar nuevos nichos de negocio.	197,28	246,071	,242	,832
Necesitan tener mayor infraestructura, para poder extenderse en el mercado.	197,38	249,766	,145	,834
El presupuesto contempla realizar desembolsos, para adquirir activos.	197,33	254,226	-,013	,838
Los desembolsos generan una considerable entrada de activos a la entidad.	197,38	242,681	,366	,829
En la entidad realizan inversiones financieras, cuando hay exceso de efectivo.	197,18	250,966	,127	,834
Las inversiones han ayudado a incrementar el patrimonio de la entidad.	197,13	253,880	,017	,836
Las entradas por las ventas son al contado.	197,37	244,711	,296	,830
Los ingresos van directamente a la cuenta de la bancaria de la empresa.	197,22	247,630	,192	,833

Se cuenta con liquidez de forma continua para solventar los gastos.	197,45	262,862	-,261	,844
Hay un proceso de cotización antes de elegir proveedor.	197,15	244,604	,343	,829
Tienen una política de créditos para las compras.	197,28	243,529	,294	,830
Hay un control establecido para verificar que se compre al mejor proveedor.	197,25	245,174	,344	,829
Los materiales son de la calidad adecuada.	197,28	237,732	,562	,824
Existen factores que retrasan la construcción.	197,23	240,860	,484	,826
Realizan el pedido de los materiales diariamente.	197,28	234,749	,669	,822
Los agentes inmobiliarios logran las ventas estimadas.	197,35	236,842	,587	,823
Las comisiones de los agentes de ventas tienen un porcentaje determinado.	197,33	235,514	,629	,822
El presupuesto asignado en publicidad es el suficiente para llegar al público objetivo.	197,65	232,842	,611	,822
Se asigna al personal por etapas de acuerdo al proceso de construcción.	197,30	248,315	,181	,833
La supervisión del personal está a cargo a de una sola persona	197,33	246,972	,223	,832
Se corrige los errores aplicando las correctivas y capacitando al personal.	197,62	240,884	,400	,828
Hay una coordinación adecuada para el envío de materiales a las diferentes obras.	197,15	253,519	,031	,835
Tienen procesos establecidos para el envío de materiales a las obras.	197,55	245,370	,290	,830

Hay más de una persona encargada de autorizar las salidas del almacén.	197,48	243,271	,308	,830
Los proyectos son concluidos a tiempo de entrega.	197,33	254,226	-,013	,838
Regularmente los resultados están dentro de lo planificado por la entidad en el presupuesto.	197,38	242,681	,366	,829
Cuando la empresa obtiene utilidades, logran que el patrimonio se incremente.	197,18	250,966	,127	,834
Es importante el análisis de los EE.FF. para evaluar el desempeño de la empresa.	197,38	258,206	-,133	,840
Se entregan con oportunidad los estados financieros.	197,28	246,071	,242	,832
Los EE.FF. son comparados con los últimos tres años anteriores para su análisis.	197,38	249,766	,145	,834



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
Solo para los que quieren salir adelante

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita):

Presente

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

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

El título nombre de mi proyecto de investigación es: **Planeamiento Financiero y su Relación con el Control en las Empresas Inmobiliarias en San Isidro, Lima, 2017**, y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Raúl Rossi Tacuri Huallpa
D.N.I: 46198399



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Solo para los que quieren salir adelante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: "PLANEAMIENTO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON EL CONTROL EN LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS EN SAN ISIDRO, LIMA, 2017".

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: Planeamiento Financiero							
	DIMENSIÓN 1: Análisis Situacional							
1	Hay factores internos que fortalecen y debilitan a la empresa	X		X		X	No	
2	Tienen servicios alternos que pueden generar más ingresos a la entidad	X		X		X		
3	La rentabilidad de su empresa se encuentra dentro del promedio de mercado	X		X		X		
4	Es buena la ubicación geográfica de la empresa	X		X		X		
5	Los servicios brindados por la constructora satisfacen las necesidades del mercado	X		X		X		
6	Conoce los factores externos que amenazan y dan oportunidades a la empresa	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Planeamiento financiero a Corto plazo							
7	Conoce la cantidad insumos que se va a requerir para los servicios que se brindaran	SI	No	SI	No	SI	No	
8	Tienen relación los presupuestos con la planificación financiera	X		X		X		
9	La empresa sabe los préstamos que necesitara en el presente año	X		X		X		
10	La empresa obtiene regularmente excedente de efectivo	X		X		X		
11	Hay sucesos que afectan al sector inmobiliario y repercuten en los presupuestos	X		X		X		
12	Han solicitado préstamos bancarios en el pasado	X		X		X		
13	Los préstamos bancarios están supeditados a presentación de Estados Financieros	X		X		X		
14	Hacen uso del crédito revolvente	X		X		X		
15	Trabajan con diversas entidades bancarias al mismo tiempo	X		X		X		

DIMENSIÓN 3: Planeamiento financiero a Largo plazo		Si	No	Si	No	Si	No
16	Conocen el principal competidor del rubro de la empresa	X		X		X	
17	La demanda recibida está en paralelo con su principal competidor	X		X		X	
18	Las estrategias que aplica la constructora, son mejores que el de la competencia	X		X		X	
19	La entidad ha decidido innovar en algunos de sus servicios	X		X		X	
20	Se han hecho estudios de mercado para buscar nuevos nichos de negocio	X		X		X	
21	Necesitan tener mayor infraestructura, para poder extenderse en el mercado	X		X		X	
22	El presupuesto contempla realizar desembolsos, para adquirir activos	X		X		X	
23	Los desembolsos generan una considerable entrada de activos a la entidad	X		X		X	
24	En la entidad realizan inversiones financieras, cuando hay exceso de efectivo	X		X		X	
25	Las inversiones han ayudado a incrementar el patrimonio de la entidad	X		X		X	
VARIABLE DEPENDIENTE: Control							
DIMENSIÓN 4: Control Inmediato		Si	No	Si	No	Si	No
26	Las entradas por las ventas son al contado	X		X		X	
27	Los ingresos van directamente a la cuenta de la bancaria de la empresa	X		X		X	
28	Se cuenta con liquidez de forma continua para solventar los gastos	X		X		X	
29	Hay un proceso de cotización antes de elegir proveedor	X		X		X	
30	Tienen una política de créditos para las compras	X		X		X	
31	Hay un control establecido para verificar que se compre al mejor proveedor	X		X		X	
32	Los materiales son de la calidad adecuada	X		X		X	
33	Existen factores que retrasan la construcción	X		X		X	
34	Realizan el pedido de los materiales diariamente	X		X		X	
DIMENSIÓN 5: Control Selectivo							
35	Los agentes inmobiliarios logran las ventas estimadas	X		X		X	

	SI	No	SI	No	SI	No
36	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
37	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
38	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
39	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
40	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
41	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
42	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
43	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
44	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
45	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
46	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
47	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
48	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
49	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador: PAYLLA VENITO PARELLA DNI: 09902744

Especialidad del validador: DLA EN CONTABILIDAD

..... 26 de 10 del 20.....

Firma del Experto Informante. 

¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.
² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y órfaco
 Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
36	X		X		X		X	
37	X		X		X		X	
38	X		X		X		X	
39	X		X		X		X	
40	X		X		X		X	
41	X		X		X		X	
42	X		X		X		X	
43	X		X		X		X	
DIMENSIÓN 6: Control Posterior								
44	X		X		X		X	
45	X		X		X		X	
46	X		X		X		X	
47	X		X		X		X	
48	X		X		X		X	
49	X		X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay Suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador: CPC DANUELO RIOS, NATIVIDAD DNI: 01902309

Especialidad del validador: TRANSACCIONAL - MSA

¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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


³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

26 de 10 del 2017

Firma del Experto Informante.

ANEXO 4: SOLICITUD

SOLICITUD DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA											
 Municipalidad de San Isidro	SOLICITUD DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA LEY Nº 27806 Y D.S Nº 072-2003-PCM					Nº DOC. SIMPLE					
						368082					
FECHA SOLICITUD : 31/10/2017											
I. INFORMACION DEL SOLICITANTE											
1. IDENTIFICACIÓN (usar Tabla Nº 1 en la casilla 1)											
1	Tipo Doc	2	Numero del Documento	3	Apellidos y Nombres Completos / Razon Social						
	DNI		46198399		RAÚL ROSSI TACURI HUALLPA						
II. DOMICILIO DEL SOLICITANTE											
4	Via Pública(Avenida, calle, Jiron, pasaje, etc)			5	Número	6	Interior	7	Manzana	8	Lote
	CAJAMARCA (CALLE)				4093						
9	Zona Urbana (Urbanizacion u otro)			10	Distrito						
	MI Perú				SAN MARTIN DE PORRES						
11	Correo Electronico			12	Telefonos						
	rtacurh@gmail.com				976089354						
2. INFORMACIÓN SOLICITADA :											
13											
	<p>Solicito información de las empresas del rubro constructor e inmobiliario del distrito de San Isidro, tales como cantidad de empresas inscritas, razón social, RUC , actividad, fecha de inscripción, cantidad de obras y otra información que me pudieran brindar sobre empresas de estos rubros.</p>										
3. DEPENDENCIA DE LA CUAL SE REQUIERE LA INFORMACIÓN: (Opcional)											
14											
	Augusto Tamayo 180, San Isidro Lima										
4. FORMA DE ENTREGA DE LA INFORMACIÓN											
<input type="checkbox"/> Copia simple			<input checked="" type="checkbox"/> Correo electronico			<input type="checkbox"/> Copia certificada					
<input checked="" type="checkbox"/> Disco compacto u otro soporte electronico			<input type="checkbox"/> Autorizo se me notifique via correo electronico								
TABLA Nº 1 Documento de Identidad											
TIPO	DESCRIPCIÓN										
1	Documento Nacional de Identidad (DNI)										
2	Registro Único de Contribuyente										
3	Carnet de Extranjería										
4	Pasaporte										

EXP: 368082-ACCESO A LA INFORMACION

1 mensaje

Transparencia <transparencia@munisanisidro.gob.pe>
Para: rtacurih@gmail.com

2 de noviembre de 2017, 10:58

Buenas tardes Sr.

Me dirijo a usted en atención a su solicitud de acceso a la información, por la cual solicita: "**INFORMACIÓN DE LAS EMPRESAS DEL RUBRO CONSTRUCTOR E INMOBILIARIO DEL DISTRITO DE SAN ISIDRO, TALES COMO CANTIDAD DE EMPRESAS INSCRITAS, RAZÓN SOCIAL, RUC, ACTIVIDAD, FECHA DE INSCRIPCIÓN, CANTIDAD DE OBRAS Y OTRA INFORMACIÓN QUE ME PUDIERAN (...)**".

Dando respuesta a su solicitud, debo comunicarle que la Municipalidad de San Isidro, no cuenta con la información sistematizada y consolidada, tal como lo solicita; por lo que de conformidad con el Art. 13° de la Ley N° 27806, Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, y art. 13° del Decreto Legislativo N° 1353, Decreto Legislativo que crea la Autoridad Nacional de Transparencia y Acceso a la Información Pública, fortalece el Régimen de Protección de Datos Personales y la Regulación de la Gestión de Intereses, que expresamente señalan: "(...) La solicitud de información no implica la obligación de las entidades de la Administración Pública de crear o producir información con la que no cuente o no tenga obligación de contar al momento de efectuarse el pedido (...), consecuentemente, se deniega su solicitud de información.

Conforme a lo expuesto, damos por atendida su solicitud y por culminada su tramitación.

Sin perjuicio de lo anteriormente expuesto, lo invitamos a que pueda ingresar al siguiente link: <http://datosabiertos.msi.gob.pe/dashboards/19486/licencias-de-edificacion-autorizacion-y-control/> en donde podrá encontrar toda la información referida a las licencias de autorización aprobadas en el distrito, conforme al archivo excell que se adjunta.

Atentamente

SECRETARÍA GENERAL

MUNICIPALIDAD DE SAN ISIDRO

De: MUNICIPALIDAD DE SAN ISIDRO - TRANSPARENCIA [mailto:transparencia@munisanisidro.gob.pe]

Enviado el: martes, 31 de octubre de 2017 02:53 p.m.

Para: rtacurih@gmail.com; transparencia@munisanisidro.gob.pe

Asunto: Se ha registrado su solicitud