



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

# **FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

## **ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Planificación financiera para la toma de decisiones en la  
empresa JOSCANSA SAC. Piura, 2017-2018

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

**Contador Público**

**AUTORA:**

Br. Castillo Estrada, Gloria María (ORCID: 0000-0001-7243-3022)

**ASESOR:**

Mg. Crisanto Velasco, Robert Soriano (ORCID: 0000-0002-2692-0230)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**PIURA – PERÚ**

2019

### **Dedicatoria**

A mi hija Valeria Alejandra que es mi bendición y las fuerzas extras para seguir superándome.

A mis padres por su fortaleza y constancia enseñada para no desistir en lo que me propongo.

### **Agradecimiento**

A Dios, por ser el inspirador y dador de fuerzas para continuar con este proceso de obtener uno de los anhelos deseados.

A mi profesor Robert Crisanto por sus conocimientos impartidos y apoyo incondicional.

A mi familia y compañeros de estudios por su apoyo incondicional en mi vida universitaria.

## Página del Jurado

## Declaratoria de autenticidad

### Declaratoria de autenticidad

Yo, Castillo Estrada, Gloria María; estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad César Vallejo, sede Piura, declaro que el trabajo académico titulado: "Planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa JOSCAN SAC. Piura, 2017-2018", para la obtención del título profesional de Contador es de mi autoría.

Por lo tanto, declaro bajo juramento lo siguiente:

La realización de esta tesis es auténtica, realizando una serie de investigaciones, respetando las normas internacionales de las citas y referencia como fuentes resultadas.

No se ha utilizado otras fuentes distintas a las citadas en el trabajo.

Este trabajo no se encuentra publicado en ningún medio, ni ha sido presentado en forma parcial para obtención de otro grado o título académico

De encontrarse material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento, asumo mi total responsabilidad y, me someto a las normas establecidas por la universidad Cesar Vallejo.

Piura, 12 julio del 2019



Castillo/Estrada Gloria María

DNI N° 43710617

v

## Índice

Carátula.....	i
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento.....	iii
Página del jurado.....	iv
Declaratoria de autenticidad.....	v
Índice.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT .....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MÉTODO .....	27
2.1 Diseño de investigación.....	27
2.2 Operacionalización de variable:.....	28
2.3. Población y muestra .....	40
2.4. Técnicas, instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad. ....	42
2.5. Procedimientos.....	43
2.6. Métodos de análisis de datos. ....	44
2.7. Aspectos éticos.....	44
III. RESULTADOS .....	45
IV. DISCUSIÓN .....	77
V. CONCLUSIONES .....	83
VI. RECOMENDACIONES.....	84
VII. PROPUESTA.....	85
REFERENCIAS .....	86
ANEXOS .....	90

## RESUMEN

La presente tesis titulada planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa JOSCANSA SAC. Piura, 2017-2018, se planteó como objetivo general determinar cuáles son los factores de la planificación financiera involucrados en la toma de decisiones de la empresa Joscana SAC. Piura, 2018. El estudio es de tipo no experimental, corte transversal, diseño descriptivo. Se trabajó como muestra para la primera variable con 20 trabajadores del área administrativa obteniéndose información a través de la técnica encuesta con instrumento cuestionario, para la confiabilidad del proyecto se utilizó el SPSS versión 22.0. y para la segunda variable la muestra fueron los estados financieros obteniendo información a través de la técnica análisis documental con el instrumento guía de análisis documental los cuales fueron sometidos a juicios de expertos. Los resultados fueron los siguientes: No cuenta con una debida planificación financiera incurriendo en gastos excesivos que muchas veces no corresponden con la empresa disminuyendo la rentabilidad del negocio, el plan de ventas es una parte fundamental en la toma de decisiones gerenciales contribuyendo en el funcionamiento de la empresa, el cual refleja el ingreso para la previsión de los gastos y poder establecer estrategias para elevar nuestra rentabilidad, los créditos y cobranzas si contribuyen en las decisiones de inversión ya que según la programación de ingresos por créditos podemos decidir si es prudente realizar una inversión. Asimismo, las cobranzas deben estar amparadas en un marco legal para no tener créditos en cobranza dudosas o incobrables, el presupuesto de ingresos y egresos de la empresa es importante, porque permite estimar cuanto de dinero ingresa y sale del negocio y poder adelantarse a un posible déficit, perjudicando la rentabilidad.

**Palabras clave:** Planificación financiera, toma de decisiones, ingresos, egresos.

## ABSTRACT

This thesis entitled Financial planning for decision making in the company JOSCANA SAC. Piura, 2017-2018, was proposed as a general objective Determine what are the factors of financial planning involved in the decision making of the company Joscana SAC. Piura, 2018. The study is non-experimental, cross-sectional, descriptive design. We worked as a sample for the first variable with 20 workers in the administrative area, obtaining information through the survey technique with a questionnaire instrument, for the reliability of the project we used the SPSS version 22.0. and for the second variable, the sample was the financial statements obtaining information through the documentary analysis technique with the document analysis guide instrument, which were submitted to expert judgments. The results were the following: It does not have a proper financial planning incurring in excessive expenses that often do not correspond with the company decreasing the profitability of the business, the sales plan is a fundamental part in the management decision making contributing in the operation of the company, which reflects the income for the forecast of the expenses and to be able to establish strategies to raise our profitability, the credits and collections if they contribute in the investment decisions since according to the schedule of income for credits we can decide if it is prudent to make a investment. In addition, the collections should be covered by a legal framework to avoid doubtful or uncollectible collections, the budget of income and expenses of the company is important, because it allows estimating how much money comes in and goes out of business and be able to anticipate a possible deficit , hurting profitability.

**Keywords:** Financial planning, decision making, income, expenses.



## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

La empresa Joscana SAC, con RUC 20484270067 con domicilio legal Muz. J Lt. 4, III Etapa Zona Industrial, Piura, el giro de su negocio es la recolección, segregación, transporte de residuos industriales; tratamiento de residuos sólidos, sus operaciones son supervisadas por el Ministerio del ambiente. Además, desarrolla otras operaciones como saneamiento ambiental y alquiler de maquinaria pesada; en la actualidad cuenta con 80 trabajadores. De la observación se evidencia que la empresa carece de planificación financiera, los ingresos que se generan por los servicios prestados en muchos casos no cubren los gastos operativos, generando dificultades en la liquidez; la información financiera que se maneja al interior de la empresa en muchos casos no es actualizada, induciendo a errores en la toma de decisiones del gerente financiero; sub financiamiento, en ocasiones los créditos que se solicitan a instituciones financieras se hacen por montos inferiores a lo requerido, dando lugar a que se tiene que buscar crédito en otros bancos; en muchas ocasiones no se cotizan las tasas de interés, se prefiere trabajar con un solo a pesar que sus intereses son más altos que otras instituciones.

El ministerio del ambiente del Perú en su afán por restablecer las condiciones de vida de las personas, ratifica que los materiales de segundo uso es un interés a nivel mundial para mejorar las condiciones de vida y salvaguardar el bienestar de las personas. Para proteger el medio ambiente y las condiciones de vida tenemos que concientizar a los ciudadanos, dándole un gran valor a los materiales como plástico, cartones, papeles a reutilizarlos sin la necesidad de contaminar el medio ambiente. Además, haciendo este tipo de acciones, vamos a incrementar trabajos a nuestra ciudadanía, estos nos darán como resultado el ahorro de materias primas que son sustraídas de nuestra naturaleza y no tener problemas con nuestros rellenos sanitarios ya que cada día su espacio se va incrementando, perjudicando la salud de los usuarios. Con estas acciones se incrementan las oportunidades de trabajo y a la vez invertir en empresas que se dedican al reciclaje y al tratamiento de residuos sólidos (MINAN ,2018)

En nuestro país se viene realizando este tipo de actividad, logrando incrementando más oportunidades de trabajo, aquí solamente se está reutilizando el 1.9% del total de residuos desechables. En los últimos años el Ministro de Ambiente ha informado que se ha generado 7'005,576 toneladas de desechos sólidos en lugares urbanos, por lo tanto un 18.7% son desechos inorgánicos que se pueden reutilizar incrementando empleos y creando actividades de innovación, de igual forma la mitad de los desechos domiciliarios son de material orgánicos para la cual nos servirá para la elaboración de abono orgánico y últimamente se están haciendo estudios de investigación donde también lo podemos aprovechar la crear energía eléctrica

Flores (2013) explica que “Administrar una empresa en cualquier giro se encasita la utilizar determinados procesos de administración, finanzas, marketing, operaciones, etc., para así cuidar el desarrollo en cualquier mercado. Generalmente la gestión de las pequeñas empresas queda en manos del mismo dueño, en cambio para para las empresas grandes y pequeñas la administración está a cargo de profesionales para guiarlas y poder lograr con los objetivos trazados Es de mucha importancia contar en el equipo de trabajo con profesionales capacitados y especializados como contadores, administradores que hagan posible la planificación para el beneficio del patrimonio independientemente del tamaño del negocio.”.

Para Bateman y Snell (2009), “La toma de decisiones es un proceso en el que se debe seleccionar posibilidades para la solución de diferentes inconvenientes que se presenten en las operaciones cotidianas de las empresas. En el ámbito financiero la toma de decisiones implicar buscar financiamiento, créditos tanto a clientes como a proveedores, realización de proyectos, contrato de personal, hallar fuentes de financiamiento, realizar inversiones favorables a la empresa generando liquidez en la empresa”

De no solucionarse esta problemática, se corre el riesgo de estar incurriendo en elevados costos financieros por una toma de decisiones equivocadas, se compromete la liquidez, la solvencia y sobre todo afectar a la rentabilidad de la empresa. Para revertir la situación descrita, se hace necesario planificar las actividades sobre todo las de endeudamiento, para mejorar la liquidez y rentabilidad, generan información financiera confiable; para lo

cual se propone realizar un plan financiero para tomar de buenas decisiones de la alta gerencia.

## **1.2. Trabajos previos**

### **1.2.1. Antecedentes nacionales**

Uscamayta (2015) en su tesis “La planeación financiera y el pronóstico interno para la toma de decisiones gerenciales en la empresa de servicios de transportes de carga pesada caso: Arlotrans S.A.C”. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Nacional de San Agustín. Arequipa. El fin de la investigación es ejecutar Planificación financiera dándonos como beneficio la toma de decisiones de la empresa encargada de transportes de carga pesada Arlotrans S.A.C. Conclusiones: La finalidad de esta tesis es desarrollar un plan financiero con el fin de mantenerse en el mercado y a la vez organizar las operaciones cotidianas que dan con la finalidad de obtener un óptimo resultado. El desarrollo de la planeación financiera se inicia con los proyectos a largo plazo o tácticos los cuales llevan a la formulación de propósitos operativos y al costeo a corto plazo que son guías operacionales para lograr los proyectos estratégicos a largo plazo del negocio.

Bautista (2016) en su tesis “Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de tiendas Oeschle de la ciudad de Huancayo 2016-2019” para optar el título profesional de contador público. Universidad Nacional del Centro. Huancayo. El objetivo de investigación fue definir la incidencia del Planeamiento financiero en la rentabilidad de tiendas Oeschle de la ciudad de Huancayo. El método empleado corresponde a diseño no experimental, transeccional, correlacional y descriptivo. Conclusión: Se llegó a determinar que la planificación financiera nos da como resultado final favorable para la empresa, dando como crecimiento a la rentabilidad de la tienda, esto nos da a saber que han venido realizando de la buena manera los procesos económicos. Así mismo según la evaluación la empresa se encuentra en condiciones de hacer financiamiento a largo plazo.

### **1.2.2. Antecedentes internacionales**

Ramírez, Coreas, Gonzales (2014). “Planeación financiera como herramienta para la toma de decisiones en las empresas dedicadas a la fabricación de muebles y exhibidores en acrílicos del municipio de San Salvador”. Tesis de Contador. El propósito de la tesis es desarrollar un plan financiero que, de los procedimientos determinados para dar soluciones a los inconvenientes de crecimiento, desarrollo de las operaciones y entradas económico en los negocios dedicados a la fabricación de muebles y exhibidores en acrílicos pertenecientes al municipio de San Salvador. El tipo de metodología de investigación que se utilizó fue analítico porque busca realizar un estudio de las variables y las describe. Las conclusiones fueron: Gran parte de las empresas estudiadas no tiene planeación financiera en la actualidad, que les permita el crecimiento económico a través de la orientación futura, utilización de los recursos, toma de decisiones entre otros; herramienta indispensable para la expansión empresarial y administración eficiente. Sus puntos frágiles encontrados es la falta de tácticas financieras, carente entendimiento de conocimientos financieros y falta de técnica financiera que este orientado a la operatividad; teniendo disminución en las ventas poniendo riesgo las utilidades proyectadas.

Argueta, Estrada y Pérez (2016) “La planeación y control financiero para la toma de decisiones en las pequeñas empresas manufactureras de prendas de vestir en el departamento de Usulután”. Caso ilustrativo. Tesis para Contador. Universidad de El Salvador. La finalidad de la investigación es dar un dictamen de la situación actual de los negocios indagados para determinar los mecanismos y técnicas que usan los negocios investigados para hacer las proyecciones económicas y financieras. El método fue de tipo explicativo, el diseño fue no experimental. Las conclusiones fueron: Casi en su totalidad de los negocios estudiados carecen de teoría empresarial, generando que se trabaje sin conocer la misión y visión del negocio. Gran parte de los negocios ejecutan un plan financiero sin embargo muchos de estos planes no cubren las necesidades de las empresas.

## **1.3 Teorías relacionadas**

### **1.3.1 Planeación financiera**

Moreno (2003) “Explica que lo planes financieros es un proceso que recauda una serie de tácticas e herramientas con el propósito de llegar a nuestro objetivo, tácticas financieras y/o económicas teniendo en consideración los medios que hemos obtenidos en el transcurso de los años y lo que vamos a necesitar para poder llegar a nuestro objetivo”. Así mismo “La planificación financiera determina el camino que debe seguir un negocio para cumplir con sus objetivos de manera estratégica, con la misión de acrecentar ganancia económica, definir la cantidad necesario de dinero que se necesite, fuentes de financiamiento, plan de ventas, ajustar gastos operativos, presupuesto de ingresos y egresos” (Moreno,2003).

La planificación financiera es la visión que tiene la empresa es hacia dónde quiere llegar utilizando estrategias, métodos para el mejoramiento operacional de empresa y la obtención de beneficio económico.

Flores (2013) dice que “la planeación financiera mejora a la toma de decisiones relacionadas con la función de tesorería, inversión, financiamiento y políticas de repartición de dividendos y las decisiones que contribuyan con el mejoramiento de la marcha de la empresa ayudando en la disminución de riesgos y la mejora del negocio” Ayuda al gerente financiero a disminuir los riesgos de las decisiones tomadas.

La planificación financiera es la clave para la toma de decisiones, para el mejoramiento de la empresa ya sea de inversión, financiamiento considerando el riesgo y la ganancia.

Flores (2009), define “Conjunto de métodos que ayudan, a las variables de ventas, gastos, costos y demás activos tomando como origen, diferentes métodos, tácticas u otras alternativas que ayuden con el mejoramiento de la producción y como se va a adquirir el financiamiento proyectado”

Hoy en día las organizaciones de todos los segmentos, tanto gubernamental como particular se encuentran involucrados y orientados a una planificación financiera, ya que el desarrollo de esta permite proyectar flujos de caja, ventas, utilidades y estados financieros generando a partir de ellos identificar estrategias, objetivos, metas y poder lograr el fin esperado.

Siendo la planificación la labor de toma de determinaciones para seleccionar la visión y la misión desarrollados bajo mecanismos, que mediante la organización y el raciocinio con el fin de lograr las metas programadas. La planificación financiera es integrante y fundamental en la parte de la planificación general de la empresa, donde se cuantifican los proyectos de las organizaciones en términos de costos de inversión y necesidades financieras para tales inversiones. Por lo que el planeamiento financiero es un instrumento que nos ayuda a crecer económicamente de cualquier organización, ayudando a determinar los planes d acción para lograr los objetivos trazados, para prever posibles problemas futuros.

La planificación financiera al ser una función ejecutiva que consiste en planear los recursos financieros necesarios de una organización a corto, mediano o largo plazo. Para que las organizaciones puedan implantar y desarrollar sus planes de operaciones y futura expansión, asegurándolos se encuentren dentro de los objetivos y estrategias que permitan la adecuada estructuración financiera, procurando un óptimo rendimiento de la inversión de los diferentes accionistas, así como satisfacer sus obligaciones hacia la sociedad.

Su soporte de planificación financiera es la recopilación y el proceso de datos internos y externos que ayuda al presupuesto, costeo y elaboración de flujo de caja y a realizar estados financieros proyectados.

La planificación marca el rumbo a seguir para tener un negocio para alcanzar objetivos concretos y que perdure en el tiempo. Son los planes que buscan mantener el equilibrio económico de las organizaciones en el aspecto financiero, orienta a los gerentes o inversionistas a tomar decisiones correctas.

Según (Azañero, 2015) “Todos los documentos financieros deben estar dirigidos al crecimiento del negocio no para el provecho de los dueños, todas las estrategias, soluciones debe estar en mirar del mejoramiento de las actividades de quehacer diario de la empresa”

### **1.3.1.1. Proceso de Planeación**

(Morales, 2014) detalla los siguientes procesos de Planeación

- Ejecución de la misión y metas,
- Evaluación de amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades.
- Ejecución de estrategias.
- Preparación del plan estratégico.
- Elaboración de Planes tácticos.
- Inspección y evaluación de resultados.
- Planificación continúa.

El proceso de planeación financiera es el análisis de los riesgos detectando las oportunidades y amenazas que tiene la empresa, es alcanzar su misión, la visión establecida.

La planificación financiera es un proceso que ayuda a elaborar proyecciones y tomar sistemáticamente decisiones tanto a corto como mediano y largo plazo, generando conocimiento sobre el futuro y así la realización de los esfuerzos necesarios para lograr el cumplimiento de las decisiones. Siendo la planeación parte integrante de la gerencia, su elaboración e implementación, no es cosa nueva, puesto que es parte fundamental de la base para un adecuado control. El control sin una adecuada planificación no puede llegar a ser efectivo ni llegar a tener un verdadero significado. Ya que:

El plan financiero debe ser flexible ante las diferentes condiciones.

El plan financiero debe ser comunicado a todos los niveles, con el fin de motivar y estimular la consecución de los objetivos trazados por la organización.

El plan financiero identifica puntos fuertes y débiles de las organizaciones.

El plan financiero utiliza la experiencia pasada y visión hacia el futuro.

### **1.3.1.2. Importancia de la Planificación**

A través de la planificación se concretizan nuestros objetivos a través de decisiones oportunas y acertadas. Es por eso que es una pieza clave para las empresas.

Explica Morales & Morales (2014), “La esencia de la planificación consiste en conocer sistemáticamente las operaciones y los riesgos que pueden ocasionar en el futuro, para la cual las empresas estén alertados y puedan tomar decisiones lo más pronto posible para no ser perjudicado en el futuro.

La planificación financiera es la base de todo negocio ya q a través de ella se logran decisiones oportunas para el crecimiento económico del negocio.

Para la empresa Joscana SAC la planificación financiera resultaría muy importante ya que le permitiría identificar las oportunidades y peligros que surgieran en el futuro, evitándole el fracaso en el tiempo y a corto plazo le permitiría contar con capital de trabajo para cumplir con sus obligaciones en las fechas establecidas.

A través de la planificación se concretizan nuestros objetivos a través de decisiones oportunas y acertadas. Es por eso que es una pieza clave para las empresas.

Según (Torres, 2018) “La planificación financiera es precisa para la marcha y perduración del negocio, cuando más precisa sea la planificación hay menos probabilidad de fracaso”.

### **1.3.1.3. Beneficios de la Planificación Financiera**

Morales & Morales (2014), define “La planificación financiera necesita de análisis de los movimientos financieros de un negocio, hacer presupuesto de decisiones de operación de la empresa que puede ser de inversión, financiamiento o reparto de ganancia, así como balancear los efectos de las diferentes alternativas, las cuales deben estar dirigidas a dar valor a la empresa. La idea es saber el desempeño financiero del negocio, como se encuentra actualmente el rumbo que desea orientar. La compañía debe tener estrategias, para cualquier eventualidad negativa para la empresa en el plano financiero o de inversión”.

La planificación financiera previene los problemas de liquidez, identifica unidades de ahorro, identifica ineficiencias de los procesos, da visión de los horizontes futuros que permita cumplir los objetivos, metas de la empresa.

Es planificación es beneficiosa porque da caminos que guían, las diferentes situaciones que tiene la empresa en su quehacer diario.



La planificación financiera es beneficiosa para la empresa porque nos permite a través de un análisis poder conocer cuánto serán nuestros ingresos y gastos permitiendo contar siempre con liquidez para cumplir con las operaciones diarias, obligaciones con nuestros proveedores y el fisco.

#### **1.3.1.4 Ventajas de la planificación financiera**

“Una de las ventajas se debe a que se obliga a la administración a incluir las posibles desviaciones de la ruta que se establece en la compañía” (Morales & Morales, 2014)

“Cuando un ente económico elabora sus planes financieros también piensa en lo inesperado y las diferentes formas de abordarlo” (Morales & Morales, 2014)

La ventaja de la planeación financiera radica que se sabe el rumbo donde nos dirigimos, elaborando estrategias para situaciones imprevistas y la forma como solucionarlos.

También la planificación identifica posibles riesgos, diseñando estrategias para afrontar eventualidades que se presenten.

#### **1.3.1.5. Factores de la planificación Financiera**

“Está creado por procesos que compromete los desembolsos de los gastos y costos que incurre la empresa para su operacionalidad, tomados como base para proyectar las ventas y la producción y el financiamiento de estos factores” (Flores, 2013)

Los factores que compromete la planificación son proyectan a un determinado tiempo o periodo y según los resultados obtenidos la organización se compromete a posibles requerimientos financieros para la operatividad de la entidad.

- **Ventas:**

Romero (2009), define a la venta como “Es el traspaso de un bien mediante un valor pactado, la venta puede ser: al cash, cuando se paga en el momento de tomarlo, a crédito, cuando el precio se paga después, a plazos”.

Las ventas son el contrato o traspaso de productos y/o mercancías a razón de una cantidad de dinero pactado. La empresa gira alrededor de las ventas, es la parte fundamental para que las empresas puedan trascender en el tiempo.

- **Costos:** Ortega (2009), “Es un desembolso de dineros que da con la finalidad de los gastos directos según el giro del negocio para la operatividad de la empresa”. El costo es el gasto directo en que se incurre en la prestación de un servicio o elaboración de un bien.

Los costos pueden ser los gastos de producción, mano de obra directa, insumos.

- **Gastos:** Hansen y Mowen (2009), definen son “Cantidad en la que se incurre pero que no fueron necesarias para la elaboración de los productos o para la generación de los servicios, es decir, son erogaciones relacionadas con la administración, las ventas, la distribución y la financiación entre otras”

El gasto es el desembolso de dinero que no que no influye en la prestación del servicio o elaboración del bien. Con el gasto la rentabilidad baja o de lo contrario la perdida aumenta.

- **Activos:** Según Romero (2006), Son todos los bienes y derecho con que cuenta la empresa pueden ser a corto o largo plazo. Los de corto plazo son los que son menores a un año y los de largo plazo los que sobrepasan el año.

### **1.3.2. La gestión financiera**

Córdova (2012) explica que “la gestión financiera, es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles al desarrollo del manejo racional del dinero en las empresas y, en consecuencia, el beneficio financiero generado por el mismo”.

“La gestión financiera ciencia que se encarga de dar valor a la entidad, su principal labor dar recursos, invertirlos y administrarlos con un propósito establecido” (Camacho y López, 2007). “La gestión financiera analiza todos los medios que se requiere para la obtención de recursos financieros necesarios para la operatividad de las organizaciones, controlando su utilización” (Córdoba, 2012)

Consiste en la obtención y distribución de los medios económicos que posee la empresa para la buena operatividad de ella.

En síntesis, la gestión financiera nos permite generar recursos, administrarlos, e invertirlos y así tener niveles aceptables en el manejo de estos.

Para la empresa en estudio, la gestión financiera es de mucha relevancia ya que permite generar recursos con decisiones estratégicas de ventas, costos bajos de adquisición de dinero para seguir con sus actividades.

### **1.3.3 Función financiera**

Se establece que “la función financiera está íntimamente ligada con la economía y la contabilidad, de acuerdo a la medida del negocio depende su complejidad. Esta función en las empresas pequeñas es encargada al área contable y a medida que le negocio crece a acondiciona el departamento de contabilidad vinculada directamente a la gerencia” (Gómez, 2006).

Ortega (2008), determina la función financiera “la obtención y aplicación razonable de los recursos necesarios para el logro de sus metas, cumplir con su visión de la empresa u organización”.

En conclusión, la función financiera estudia y analiza el actuar financiero a largo plazo, así como las inversiones que se puedan realizar con el fin de ser una organización productiva, competitiva. Así mismo cumplir con sus objetivos trazadas a corto, mediano y largo plazo.

### **1.3.4 Decisiones de la función financiera**

Se divide en tres áreas de decisiones:

- Decisiones de inversión. ¿Dónde invertir los fondos y en qué proporción?
- Decisiones de financiamiento. ¿De dónde obtener los fondos y en qué proporción?
- Decisiones de política de dividendos. ¿Cómo remunerar a los accionistas de la empresa? (Córdoba, 2012)

Las decisiones financieras tienen que ver directamente con los recursos financieros que son necesarios para la empresa, con quien y en que debemos invertir. Su importancia radica en la obtención de recursos a bajo costo.

“Las decisiones financieras involucra directamente el gerente financiero, es el encargado de administrar los fondos de la empresa ya sea privada o pública, evalúa el otorgamiento de créditos y realiza el plan financiero”. (Ruiz, 2018)

### **1.3.5. Objetivo financiero**

Córdoba, 2007 señala Cuatro son los objetivos fundamentales de toda organización:

- Maximizar la rentabilidad de la inversión.
- Generar mayor valor agregado por empleado.
- Elevar el nivel de satisfacción para los clientes y consumidores.
- Incrementar la participación en el mercado

En líneas generales el objetivo la planificación financiera es tener controlado el funcionamiento de la empresa para tener óptimos resultados mediante decisiones acertadas generando valor a la empresa en el mercado que se desarrolla.

Es el alcance de las metas en el aspecto financiero que permita lograr la visión de la empresa.

### 1.3.6. Gestión de riesgos financieros

**1.3.6.1. Riesgo:** La característica fundamental del riesgo es la incertidumbre, el tiempo es uno de los factores que más afecta al riesgo.

Las empresas siempre tienen que estar preparadas, tener planes de contingencias y tener reservas para las presuntas eventualidades.

#### 1.3.6.2. Principales riesgos que afectan a la actividad económica

- **Riesgos Económicos:**

Son los riesgos que afectan directamente a la rentabilidad del negocio, que se dan según el sector que se encuentra desarrollando su actividad económica.

- **Riesgos Financieros:**

En los riesgos financieros se incurre en la pérdida patrimonial que se generan como resultado de una transacción financiera.

Los riesgos financieros pueden ser:

- **Riesgos de liquidez:** Es la falta de solvencia. Este riesgo se da cuando los activos corrientes no cubren al pasivo corriente
- **Riesgo de Solvencia:** Es la falta de financiamiento debido a las pérdidas reiterativas.
- **Riesgo de tipo interés:** Es el riesgo de obtener dinero a través de instituciones financieras, por la alta tasa de interés y la incertidumbre de poder cubrirlo.
- **Riesgo de tipo de cambio:** Es el riesgo de hacer transacciones en otra moneda por riesgo de perder a la diferencia de cambio del país.
- **Riesgos Operativos:** Son los riesgos relacionados directamente con el giro del negocio, son los que incurrimos diariamente para la operatividad de la empresa.

### 1.3.7. Recursos Financieros

“En las finanzas, y más precisamente en la valoración de proyectos o entidades cuando se emplea el término recursos financieros, nos referimos a las fuentes de

financiamiento que cuenta la empresa para comenzar su proyecto y hacer frente así a la inversión inicial de un ente financiero”. (Eco link, 2018)

Son las fuentes que tiene la empresa para financiarse ya sea de manera propia o con líneas de créditos.

Es todo medio económico que cuenta la empresa o que quiere alcanzar, para realizar sus operaciones ya sea dinero, financiamiento o cartera de clientes.

### **1.3.8. Información financiera:**

#### **1.3.8.1 Estado de situación Financiera:**

“Muestra la situación económica de un ente financiero en un tiempo definido. Refleja el origen de la obtención de los recursos (Activo, pasivo) y los bienes que cuenta la organización.” (Coello, 2015).

En síntesis, conformado del activo pasivo y patrimonio. El activo es capaz de traer dinero, el pasivo representa todas las obligaciones y el patrimonio simboliza las contribuciones de los socios o propietarios y resultados no repartidos de la empresa.

#### **Activo:**

“Son todo lo que evidencia valor con lo que cuenta la empresa. Todos los componentes generan dinero al negocio a largo plazo con su venta o arrendamiento” (Coello, 2015).

El activo es capaz de generar dinero a corto o mediano plazo. Con el tenemos respaldo para hacer inversiones, préstamos o contratos con clientes que solicitan garantías por la realización de sus servicios.

#### **Pasivo:**

“Muestra las obligaciones en su totalidad que presenta el ente económico, así como las eventualidades que deben anotarse. Estas responsabilidades adquisiciones de mercadería, financiamiento de dinero, tributos, etc.” (Coello, 2015).

El pasivo representa todas las obligaciones a corto a largo plazo que posee la empresa.

### **Patrimonio neto:**

“Simboliza las contribuciones de los dueños o socios y el rendimiento no distribuido. Así mismo representa la autofinanciación de la empresa” (Coello, 2015).

El patrimonio es el respaldo con que cuenta la empresa para autofinanciarse.

### **1.3.8.2. Estado de Resultados:**

“Es un reporte donde esta detallado de forma ordenado la obtención del resultado del ejercicio de un negocio después de la deducción de gastos y costos ingresos y pagos de impuestos, obteniendo la utilidad neta” (Coello, 2015).

Consiste en separar gastos e ingresos en distintas categorías obteniendo un resultado antes y después de impuestos.

### **1.3.8.3. Estado de cambios en el patrimonio neto:**

“Este estado representa la variabilidad que ha tenido el patrimonio de entidad en un ejercicio establecido, es de suma importancia para las decisiones gerenciales” (Coello, 2015).

Este estado refleja toda la variabilidad que ha surgido en el patrimonio

### **1.3.8.4. Estado de flujos de efectivo:**

“Detalla el movimiento del efectivo y equivalentes, al inicio y al termino del ejercicio reflejando lo obtenido por las operaciones que a realiza la entidad en el transcurso del año” (Coello, 2015).

El estado de flujo de efectivo refleja la obtención y aprovechamiento del dinero durante la operación del negocio en un tiempo determinado.

### **1.3.9. Presupuesto de ventas**

“Es una herramienta útil que muestra información a la organización, en todo lo que refiere a las ventas que desean alcanzar. El presupuesto de ingresos es el primer elemento del presupuesto principal. Esto se debe a que las ventas afectan a todas las otras partes del presupuesto principal. Éste incluye el total de las ventas valuadas en cantidad y contiene

tres partes: las ventas de equilibrio, las ventas esperadas y las proyectadas. Define la cantidad de dinero utilizable para el ciclo venidero”. (Flores, 2013)

En conclusión, en él se refleja la estimación de las ventas y por tanto los ingresos que va a tener la empresa, en función a los datos del presupuesto de ventas se elabora el presupuesto general.

Es la información principal para efectuar una buena planificación de esto depende proyectarnos las inversiones

### **1.3.10. Presupuesto de ingresos/ egresos**

Según Flores (2013) es documento detallado de los ingresos y salidas de dinero proyectado para determinado periodo, también denominado flujo de caja. Es un elemento de suma importancia para la planificación financiera, con él se puede evitar pérdidas saldos negativos de caja y el tiempo que puede durar, y las estrategias que se pueden tomar de manera correctiva”.

En síntesis, son las previsiones de ingresos y egresos y/o obtención y aprovechamiento del dinero de la empresa en un determinado periodo para alcanzar las metas establecidas.

Es la estimación de las ventas y gastos que va incurrir la empresa para la realización de sus operaciones cotidianas, es la parte principal para la planificación.

### **1.3.11. Los créditos y cobranzas**

Según Bañuelos, 2014 “Son actividades alternas a la gestión comercial y/o financiera de la empresa, son diferentes procesos que se encuentran relacionados”

“La palabra crédito deriva de creer. En materia comercial, podemos decir que un crédito significaría el compromiso de pago que adquiere una persona. El crédito permite tomar dinero de mañana prestado para obtener algo hoy”. (Bañuelos, 2014)

“La cobranza consiste en la recuperación de los créditos otorgados. En México, se contemplan tres etapas: Cobranza Administrativa, Cobranza Extrajudicial y la Cobranza Judicial. Estas etapas dependen del tiempo transcurrido desde el otorgamiento del crédito. La Administrativa se realiza durante la etapa inicial del atraso o mora”. (Bañuelos, 2014)



En síntesis, el crédito significa tener confianza, aunque esto nos genere riesgo, y la cobranza es la parte culminante de la venta al crédito.

Son las políticas que tiene la empresa para invertir y negociar, esto depende de un análisis a nuestro proveedor y cliente.

“Para iniciar un plan de ventas se conocer la historia de la empresa y la situación actual, analizando las buenas y malas decisiones tanto en la parte interna y externa de la empresa, permitiendo diagnosticar los problemas existentes en las diferentes áreas”. (Mulluhuara, 2017)

### **1.3.12. La política de crédito y cobranza**

De acuerdo con Bañuelos (2014) “Es un curso de acción desarrollado para situaciones reiteradas y designadas con el fin de minimizar y controlar rolar el riesgo que se asume al extender crédito a sus clientes. Recuerde que sus cuentas por cobrar son un activo circulante de su empresa y que, la venta se cierra cuando la venta se cobra, sin importar el giro de la misma”. El alcanzar niveles óptimos de recuperación genera además de un flujo de efectivo sano, oportunidades financieras. Cuando sus cuentas por cobrar sean sólidas puede usted beneficiarse a través del factoraje de cuentas por cobrar, las cuales pueden ser asegurables, y pueden tomarse en consideración cuando su empresa aplica para préstamos y líneas de crédito”.

Son las acciones que nos permite disminuir los riesgos de posibles ventas incobrables, es el filtro que se tienen con los clientes y proveedores, si tenemos clientes con solida economía, podemos tener liquidez inmediata gracias al factoring.

Tener políticas establecidas en la empresa son de suma importancia ya que con ellas podemos filtrar a clientes potenciales con menos probabilidad de incumplimiento de pago generando que nuestras futuras operaciones se puedan realizar generando beneficio económico para la empresa.

### **1.3.2. Toma de decisiones**

“El hombre toma decisiones de modo persistente; se obtiene buenos resultados si se sabe tomar buenas decisiones. Los encargados de las empresas se confrontan a los diferentes

problemas que día a día suceden en la empresa. El curso del tomar decisiones se puede dar en cualquier instante de la vida del negocio, en algunos momentos deben de enfrentarse y dar soluciones rápidamente, mientras que otras no son con frecuencia. La toma de decisiones presenta determinadas características: riesgo, incertidumbre, falta de estructura y conflicto” (Bateman y Snell, 2009, p.88)

Para la empresa en estudio la toma de decisiones es de gran relevancia, ya que con una decisión mal tomada podemos perjudicar a la empresa o llevarla a la ruina.

No solo se encuentra comprometido el capital social sino el empleo de nuestros colaboradores.

Según (Rey, 2016) “Para la toma de decisiones el liderazgo juega un papel muy importante, así mismos todos los jefes deben hacer uso del razonamiento de la información, ciencia, tecnología sobre todo la imaginación”.

#### **1.3.2.1. Importancia de la toma de decisiones**

“La importancia de la decisión está íntimamente relacionada con la posición que ocupa en la organización quien toma la decisión”. (Solano, 2003)

La importancia de la toma de decisiones recae de la magnitud del problema, unas decisiones necesitan más análisis y otras son frecuentes es decir ya están programadas. Se debe tener en cuenta la repercusión que tiene las decisiones que se van a tomar.

#### **1.3.2.2. Factores de la toma de decisiones**

(Solano, 2003) explica que existen cinco factores

- Tamaño del compromiso:  
Está relacionado con el dinero y personas
- Flexibilidad de los planes:  
Significa el cambio que pueden surgir los planes
- Certezas de los objetivos y políticas:  
Conocer los pasos a seguir y las normas que indique el actuar hacia el problema.
- Cuantificación de las variables

Conocer que involucra al tomar la decisión que es lo que podemos ganar o perder.

- Impacto humano:

Cuando la decisión involucra a las personas, esta debe tener más análisis.

Para tomar las decisiones hay que tener las certezas del problema que se a generando e identificar el impacto que va ocasionar la toma de decisión

### **1.3.2.3. Características de la toma de decisiones**

(Solano, 2003) explica que las decisiones tienen las siguientes características:

- Efectos a futuros:

Debemos considerar los cambios que va generar la decisión con el rumbo del negocio.

- Reversibilidad:

Esto significa el cambio que genera al revertirse la decisión.

- Impacto:

Es la repercusión de la decisión, el cambio que origina.

- Calidad:

Se refiere al aspecto ético que involucra la decisión a las personas que va a repercutir.

- Periodicidad:

Se refiere la continuidad de la decisión

### **1.3.2.4. Calidad de la decisión:**

“La forma de obtener o llegar a una buena decisión reside en la información con que se cuenta para decidir, pero esta va disminuyendo a medida que se tiene más datos del problema” (Solano, 2003)

La calidad de la decisión depende de la información que se tiene del proyecto, también de problemas anteriores del resultado e impacto que tuvo a raíz de la decisión y de la perspectiva del individuo.

#### **1.3.2.5. Decisiones gerenciales**

“En el ámbito gerencial distintas son las circunstancias por las que atraviesa la gerencia de una empresa, y necesita del juicio que determine para el éxito o fracaso del negocio, es por eso es importante tener estrategias financieras ligadas a los gastos que nos permita tomar decisiones acertadas, garantizando al negocio la cimentación en el mercado con rentabilidad considerable para la sobrevivencia y el beneficio de los accionistas y trabajadores”. (Chambergó, 2011)

Son decisiones de gran envergadura, para que las decisiones sean acertadas los gerentes deben conocer la estrategia, la técnica, ser consciente del problema y tener información oportuna del problema y así tomar decisiones acertadas.

En síntesis, las decisiones gerenciales deben estar basadas en la planificación porque estas decisiones no son reversibles tienen un impacto a favor o en contra de la empresa. Estas decisiones siempre deben estar dirigidas a darle valor económico a la empresa.

Para Amaya, J. (2010): “El gerente de una organización toma decisiones diariamente. A menudo con decisiones cotidianas, pero algunas son decisiones trascendentales que pueden originar el éxito a fracaso de la operación con sumas considerables de efectivo o el cumplimiento o incumplimiento de la misión y las metas de la empresa”.

Las decisiones gerenciales no se deben tomar a la ligera ya que muchas veces hasta comprometido dinero, bien no lo puede hacer ganar o perderlo. Es por eso que los gerentes deben siempre estudiar las repercusiones que pueden acarrear dichas decisiones.

#### **1.3.2.6. Decisiones financieras**

Hernández (2018) explica “

Que una cuestión fundamental a tener en consideración en las decisiones financieras es saber qué tipo de decisión vamos a tomar: si es una decisión para inversión o si es para financiamiento. Las decisiones financieras podrían ser reunidas en dos clases; de inversión y financiamiento”.

Las decisiones financieras tienen que ver con las decisiones de los recursos económicos, están en torno a los recursos financieros del negocio.

- **Las decisiones de inversión;** son todas aquellas que tienen que ver con recursos económicos que son necesarios para el ordenamiento, donde serán dirigidos el dinero, cual es la decisión más acertada que va generar resultados positivos a largo plazo.

Son las decisiones de destinar bienes con el fin de adquirir activos, es necesario analizar detalladamente el problema.

- **Las decisiones de financiamiento;** son aquellas que buscan recursos para el negocio, determina la mejor opción para endeudarse en cuanto a intereses y plazos.

Las decisiones de financiamiento se realizan en el ámbito financiero, es financiar a la empresa evaluando la mejor acción o tasa de interés más conveniente. Este financiamiento puede ser a corto, mediano y largo plazo.

#### **1.3.2.7. Tipos de decisiones.** Según, (Bateman y Snell, 2009)

- **Decisiones programadas**

“Decisiones que se han encontrado y resuelto antes, que cuentan con respuestas objetivamente correctas y que son solucionables haciendo uso de reglas, políticas previamente establecidas o sumas numéricas simples. Se enfrenta cuando el problema es repetitivo y/o frecuente, cuando la causa y el efecto se relacionan” (Bateman y Snell, 2009)

Las decisiones programadas se dan cuando se resuelven problemas frecuentes, cotidianos. Estas decisiones están basadas en políticas, pasos a seguir.

- **Decisiones no programadas**

“Decisiones nuevas, novedosas y complejas que no cuentan con respuestas probadas.

Se toman cuando el problema es novedoso, no estructurado. Mucha incertidumbre en relación con la causa y el efecto” (Bateman y Snell, 2009)

Las decisiones no programadas se dan cuando se originan problemas nuevos que no son cotidianos, estas decisiones crean mucha inquietud en el resultado.

### **1.3.3 Razones Financieras**

“Son resultados que han sido relacionados con los componentes de los estados financieros con la finalidad de tomar buenas decisiones gerenciales, financieras o de inversión de un negocio” (Flores, 2013)

Los ratios son para evaluar los estados financieros actuales o de periodos anteriores. También medimos analizamos las debilidades y fortalezas de los negocios. Evalúa la parte financiera de la empresa.

### **1.3.4. Rentabilidad**

De acuerdo con Ccaccya (2015), “La rentabilidad o rendimiento es un conocimiento que se pone a todo acto económico en los que se utilizan medios materiales, financieros y humanos con la finalidad de lograr buenos resultados. Los resultados de la rentabilidad de una compañía pueden valorarse comparando los resultados con el monto de los medios que se utilizaron para generar la rentabilidad”. La rentabilidad es el beneficio obtenido, por las diferentes operaciones que realiza la empresa, involucrando para esto sus activos y recursos humanos.

La rentabilidad es el resultado que toda empresa desea alcanzar para poder permitir desarrollar sus operaciones, sino que también le permite retribuir a los accionistas y colaboradores.

Según De Jaime (2010) “La rentabilidad estima la extensión de los bienes de la empresa para crear beneficios, esa es la razón importante para cumplir con los pasivos y con los propios dueños del negocio”.

Es la ganancia que se obtiene de los activos para así cumplir con nuestras obligaciones ya sea con los acreedores, el estado y con los dueños del negocio.

**Ratios de rentabilidad:** “Es la productividad de los fondos de cuenta la empresa y desde el punto de vista a largo plazo, la importancia es generar la supervivencia y permanencia de la empresa” (Tarazona, 2017)

**Rentabilidad sobre patrimonio (ROE):** “Señala la ganancia generada por los socios de la organización, se denomina también rentabilidad financiera. Para los accionistas es el ratio más valioso, pues muestra la retribución del aporte” (Ccaccya, 2015)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

**Rentabilidad sobre la inversión (ROA):** “Estudia la ganancia del activo del ente económico. Para ello vincula los resultados netos del uso de las inversiones dadas en el activo” (Ccaccya, 2015)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}}$$

**Rentabilidad Económica:** “Refleja la ganancia generada por el negocio, cada sol de ingresos, se obtiene dividiendo la utilidad “antes de intereses e impuestos” por el valor de activos” (Barco, 2009)

$$\text{Rentabilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Activo Total}}$$

**Rentabilidad sobre las ventas:**

Este ratio nos da a conocer que porcentaje de las ventas ha sido nuestra utilidad después de pago de impuestos y utilidades al trabajador.

Utilidad Neta

Ventas

- **Ratios de Liquidez:** “Muestra la capacidad que tiene el negocio para poder ejecutar sus obligaciones a un periodo no mayor de un año”. (Flores, 2013)

**Liquidez Corriente:** “Mide la capacidad que tiene el ente económico para realizar sus compromisos a un periodo no mayor a un año”. (Gitman & Chad, 2012)

Es la capacidad que tiene la empresa para pagar a sus acreedores a un periodo de un año.

$$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

**Prueba acida o liquidez severa:** Según Gitman & Chad (2012), afirma que “Para que este ratio sea aceptable y poderlo alcanzar, depende del sector del cual opera”

Es la suficiencia que cuenta el negocio para cubrir sus compromisos descontando los de menor liquidez.

$$\frac{\text{Act. Ct.-Exist. -Gatos Pagos Antic.}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Prueba Defensiva:**

Es razón donde nos demuestra la liquidez inmediata que cuenta el negocio para cumplir sus compromisos.

$$\frac{\text{Caja Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} *100$$

**Capital de Trabajo**

Es la capacidad que tiene el negocio para poder operar.

Activo Corriente – Pasivo Corriente



- **Ratios de Solvencia:** “Indica en que cantidad la entidad pertenece a sus acreedores y conocer el financiamiento a de sus activos”. (Flores, 2013)

**Ratio de Endeudamiento:**

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

**Endeudamiento a Largo Plazo:**

$$\frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

**Apalancamiento Financiero:**

$$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}} * 100$$

## 1.4 Formulación del problema

### Problema general

¿Cuáles son los factores de la planificación financiera involucrados en la toma de decisiones de la empresa Joscana SAC Piura, 2017-2018?

### Problemas específicos

¿De qué manera el plan de ventas contribuye con la toma de decisiones gerenciales de la empresa Joscana SAC?

¿De qué manera los créditos y cobranzas contribuyen con las decisiones de inversión de la empresa Joscana SAC?

¿Cómo y de qué manera el presupuesto de ingresos y egresos determinan la rentabilidad de capital de la empresa Joscana SAC?

## 1.5. Justificación

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010), se justifica la investigación:

**Conveniencia:** Es muy importante porque permite tomar buenas decisiones en el aspecto económico y financiero de la empresa Joscana SAC

**Relevancia Social:** Demuestra que la planificación financiera es una herramienta importante para la toma de decisiones de las organizaciones y a la vez cumplir con nuestros compromisos con el fisco, clientes internos, externos y proveedores.

**Implicancias:** El estudio beneficia a las empresas ya que mediante esta guía resolverán inquietudes de planificación financiera y su relevancia en la toma de decisiones.

**Valor teórico:** La planificación financiera como herramienta ayuda a las organizaciones a la toma de decisiones acertadas para tener mayor liquidez y así mejorar su situación financiera.

**Valor metodológico:** En síntesis, este trabajo permitirá poder desarrollar la implementación de instrumentos o herramientas para la recolección de datos tales como encuestas y análisis documental.

## 1.6. Objetivos

### Objetivo general

Determinar cuáles son los factores de la planificación financiera involucrados en la toma de decisiones de la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018

### Objetivos específicos

Determinar como el plan de ventas contribuye con la toma de decisiones gerenciales de la empresa Joscana SAC

Determina como los créditos y cobranzas contribuyen con las decisiones de inversión de la empresa Joscana SAC

Analizar de qué manera el presupuesto de ingresos y egresos determinan la rentabilidad de capital de la empresa Joscana SAC

## II. MÉTODO

### 2.1 Diseño de investigación

**No experimental:** De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2014), “se desarrolló sin manipuleo de las variables intencionalmente para observar efectos entre ellas”.

El diseño es no experimental, solo se observa y se analiza la información en su contexto natural, las variables de estudio no son objeto de manipulación.

**De corte transversal:** De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2014), “Su deseo es analizar describir su influencia en un momento”

La investigación es transversal porque recoge la información en un tiempo determinado, con la finalidad de detallar las variables y estudiar su correspondencia e incidencia

#### **Tipo de estudio**

- **Descriptivo:** Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), “El investigador viene trabajando consecutivamente con la finalidad de identificar las causas, el entorno y los sucesos donde se determinan y se expresan. Según los estudios descriptivos pretenden determinar las propiedades, características de las personas, en conclusión, lo que se pretende hacer es obtener toda la información para poder ver las muestras y poder resolver rápidamente los problemas en la empresa.

Esta investigación según el nivel es descriptiva porque la información encontrada es el día a día, de la empresa es la realidad sin alteración, lo que genera analizar e interpretar de los resultados, sobre la influencia que tiene planificación financiera sobre la toma de decisiones de la empresa Joscana SAC.

<b>M - O</b>
--------------

**Donde:**

M= Muestra

O=Información a obtener

## 2.2 Operacionalización de variable:

### Variable 1:

**Planificación Financiera:** Moreno (2003) “Explica que la planificación financiera es un proceso que reúne una serie de tácticas, métodos e instrumentos con la finalidad de establecer metas, estrategias financieras y/o económicas tomando en cuenta con los medios que se tienen y los que se necesitan para alcanzarlos”. Así mismo “La planificación financiera determina el camino que debe seguir un negocio para cumplir con sus objetivos de manera estratégica, con la misión de acrecentar ganancia económica, definir la cantidad necesario de dinero que se necesite, fuentes de financiamiento, plan de ventas, ajustar gastos operativos, presupuesto de ingresos y egresos” (Moreno,2003).

Del efectivo, así como las fuentes de financiamiento, fijar el nivel de ventas, ajustar los gastos que correspondan al nivel de operación”.

### Variable 2:

**Toma de decisiones:** Según “El hombre toma decisiones de modo persistente; se obtiene buenos resultados si se sabe tomar buenas decisiones. Los encargados de las empresas se confrontan a los diferentes problemas que día a día suceden en la empresa. El curso del tomar de decisiones se puede dar en cualquier instante de la vida del negocio, en algunos momentos deben de enfrentarse y dar soluciones rápidamente, mientras que otras no son con frecuencia. La toma de decisiones presenta determinadas características: riesgo, incertidumbre, falta de estructura y conflicto” (Bateman y Snell, 2009, p.88)

## 2.2 Operacionalización de Variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
V1: Planificación financiera	Conjunto de procedimientos que implican la proyección de diferentes variables como ventas, costos, gastos y activos dando como referencia una serie de tácticas de procesos de mercadotecnia para luego tomar decisiones que darán como resultado la satisfacción financiera pronosticados. (Flores, 2009)	Plan de ventas	Se medirá con el indicador servicios, política de ventas, descuentos, se utilizará cuestionario.	- Tipo de servicios -Política de ventas -Tipo de descuentos	Nominal
		Créditos y cobranza	Se medirá con el indicador evaluación de créditos, garantías y políticas de cobranzas, se utilizará cuestionario.	-Evaluación de créditos -Tipo de Garantías -Políticas de cobranza	Nominal
		Presupuesto de ingresos/egresos	Se medirá con el indicador presupuesto de ventas presupuesto de ingresos, presupuesto de gastos, en el cual se utilizará cuestionario.	-Presupuesto de ventas -Presupuesto de ingresos -Presupuestos de gastos	Nominal

<p>V2. Toma de decisiones</p>	<p>“El hombre toma decisiones de modo persistente; se obtiene buenos resultados si se sabe tomar buenas decisiones. Los encargados de las empresas se confrontan a los diferentes problemas que día a día suceden en la empresa. El curso del tomar de decisiones se puede dar en cualquier instante de la vida del negocio, en algunos momentos deben de enfrentarse y dar soluciones rápidamente, mientras que otras no son con frecuencia. La toma de decisiones presenta determinadas características: riesgo, incertidumbre, falta de estructura y conflicto” (Bateman y Snell, 2009, p.88)</p>	<p>Financieras</p> <p>De Inversión</p> <p>Retribución de capital</p>	<p>Se medirá con los indicadores de liquidez corriente, prueba acida se utilizará cuestionario.</p> <p>Se medirá con los indicadores de endeudamiento los cuales son apalancamiento, solvencia patrimonial, se utilizará guía de análisis documental</p> <p>Se medirá con los indicadores de rentabilidad los cuales margen de Rentabilidad sobre la inversión y la rentabilidad sobre el patrimonio, se utilizará cuestionario.</p>	<p>- Liquidez General= <math>\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente.}}</math></p> <p>-Prueba acida= <math>\frac{\text{Act cte.-Inv.- Gast. Pag. Ant.}}{\text{Pasivo Cte}}</math></p> <p>-Prueba Defensiva= <math>\frac{\text{(Efectivo y Equiv. de efectivo)}}{\text{Pasivo Corriente.}}</math></p> <p>-Capital de Trabajo= <math>\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}</math></p> <p>Ratio de Endeudamiento= <math>\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio Neto}}</math></p> <p>Ratio de Endeudamiento a largo plazo= <math>\frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}</math></p> <p>Ratio de Apalancamiento Financiero= <math>\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio neto}} * 100</math></p> <p>ROA= <math>\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo}}</math></p> <p>Beneficio sobre Ventas= <math>\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}</math></p> <p>Rentabilidad Económica= <math>\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Activo Total}}</math></p> <p>ROE= <math>\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}</math></p>	<p>Razón</p>
-----------------------------------	--	--	--	--	--------------

## 2.3. Población y muestra

### Población según variable 1:

La población está conformada por la total de colaboradores del área de administrativa y contable de la empresa Joscana SAC. Los cuales ascienden a 20 trabajadores.

### CUADRO N° 1: POBLACIÓN PLANIFICACIÓN FINANCIERA

CARGO	CANTIDAD
Gerente	1
Sub Gerente	1
Asesor Externo	1
Jefe de Operaciones	1
Jefe de Medio Ambiente	1
Encargado Residente	5
Jefe de Transporte	1
Contador	1
Jefe de Recursos Humanos	1
Tesorería	1
Asistente Contable	2
Jefe de logística	1
Jefe de Comercial	1
Asistente Comercial	1
Asistentes de logística	1
TOTAL	

Fuente: Elaboración Propia

### Población según variable dependiente:

#### Estados Financieros:

### CUADRO N°:2 POBLACIÓN TOMA DE DECISIONES

<b>ESTADOS FINANCIEROS</b>
Estado de Situación Financiera
Estados de Resultados
Estado en el cambio en el patrimonio
Estados de flujos de efectivo

Fuente: Elaboración Propia

## Muestra

### Muestra según variable independiente:

A criterio de investigador por ser un universo pequeño se va utilizar todo el universo como muestra, los cuales ascienden a 20 personas.

### CUADRO N° 3: MUESTRA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

CARGO	CANTIDAD
Gerente	1
Sub Gerente	1
Asesor Externo	1
Jefe de Operaciones	1
Jefe de Medio Ambiente	1
Encargado Residente	5
Jefe de Transporte	1
Contador	1
Jefe de Recursos Humanos	1
Tesorería	1
Asistente Contable	2
Jefe de logística	1
Jefe de Comercial	1
Asistente Comercial	1
Asistentes de logística	1

Elaboración Propia

### Muestra según variable dependiente:

### CUADRO N° 4: MUESTRA TOMA DE DECISIONES

ESTADOS FINANCIEROS	PERIODO
Estado de Situación Financiera	2017
Estados de Resultados	2017
Estado de Situación Financiera	2018
Estados de Resultados	2018

\*Elaboración Propia



## Criterios de selección

- a) Los criterios de inclusión: Se tomará en la muestra los estados financieros obligados de acuerdo a ley.
- b) Los criterios de exclusión serán: Se excluirá los estados financieros no exigidos.

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

### 2.4.1. Técnica e instrumentos

**CUADRO N° 5: TÉCNICAS E INSTRUMENTOS**

<b>TÈCNICAS</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>
<b>Encuesta:</b> Técnica de recolección de datos destinada a obtener respuestas sobre las variables de estudio, que se aplicará a los colaboradores de la empresa Joscana SAC.	<b>Cuestionario:</b> Instrumento para recoger información cuantitativa que se utiliza para medir o registrar diferentes sucesos y contextos. Está estructurada con una serie de preguntas relacionadas con las variables
<b>Análisis documental:</b> Es una método para recolectar datos de la documentación relacionada con las variables de estudio de la empresa Joscana SAC.	<b>Guía de análisis de documentos:</b> Tiene una lista de documentos con ellos de obtiene información para cumplir con las metas de la investigación.

**Fuente: Elaboración Propia**

### **Validez y Confiabilidad**

La validez del instrumento, cuya finalidad es determinar cuán legítimas y congruentes son las proposiciones o ítems que conforma el instrumento, se realizará mediante el juicio de experto de la universidad Cesar Vallejo quien

emitirá su veredicto aprobatorio sobre el instrumento manifestando su validez y pertinencia con los objetivos de la investigación.

Expertos	Calificación
CPC. Mgtr. Gómez Jacinto, Luis	Bueno (55%-60%)
Gerardo	Muy Bueno (75% - 80%) <sup>9</sup>
CPC. Mgtr. Vilchez Inga, Román	Muy Bueno (76% - 80%)
CPC. Mgtr. Wilson Gil, Juan	Muy Bueno (76% - 80%)

Para la confiabilidad o fiabilidad del proyecto, cuya finalidad es determinar si la escala funciona de manera similar bajo diferentes condiciones, se aplicará una prueba piloto y se analizará a través del estadístico:

**Alfa de Cron Bach > 0.80**

## 2.5. Procedimientos

Para la validez y confiabilidad del instrumento empleado en el desarrollo de la investigación se aplicó una prueba piloto a 20 personas con 60 interrogantes, cuyos resultados fueron.

**CUADRO N° 6: PRUEBA PILOTO DE ENCUESTA**

<b>Resumen de procesamiento de casos</b>			
		N	%
Casos	Válido	10	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	10	100,0

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

Zevallos (2018). “confiabilidad muestra que tan útiles o verídicos pueden llegar ser los resultados del instrumento luego de que este haya sido aplicado dos veces y si realmente mide lo que se esperaba medir”.

Según este concepto se tiene una escala:

Coeficiente	Escala
0.00 a +/- 0.20	Despreciable
0.2 a 0.40	Baja o ligera
0.40 a 0.60	Moderada
0.60 a 0.80	Marcada
0.80 a 1.00	Muy Alta

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,942	60

## 2.6. Métodos de análisis de datos.

Los instrumentos de investigación (cuestionario) serán procesados mediante el paquete estadístico SPSS versión 22.0. y Excel 2016 Para presentar los resultados en:

Tablas de frecuencia:

Gráficos

Estadísticos:

- Distribución de frecuencias
- Media Aritmética

## 2.7. Aspectos éticos.

En el desarrollo de la investigación la ética juega un papel de suma importancia. Es por eso en el tiempo que se ha desarrollado el proyecto se han respetado principios, autoría citando autores según las normas APA.

El respeto a las creencias, formas de pensar de las personas que forman parte de la investigación son importantes, la honestidad se reflejara en el análisis correcto de los resultados.

### III. RESULTADOS

#### 3.1 Resultado de Encuesta:

##### 3.1.1. Resultado de los factores de la planificación financiera involucrados en la toma de decisiones con respecto al plan de ventas-servicios.

**Tabla N° 1: Plan de ventas instauradas en la empresa**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	6	30,0	30,0	30,0
	CASI SIEMPRE	5	25,0	25,0	55,0
	ALGUNAS VECES	7	35,0	35,0	90,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

De acuerdo al resultado obtenido, refleja que el 35% de los colaboradores encuestados creen que algunas veces existe plan de ventas en la empresa, el 30% considera que siempre existe, el 25% considera que casi siempre existe, el 10% considera que casi nunca existe un plan de ventas.

**Tabla N° 2: El plan de ventas y los costos que se generan en la empresa**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	8	40,0	40,0	40,0
	CASI SIEMPRE	8	40,0	40,0	80,0
	ALGUNAS VECES	3	15,0	15,0	95,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	0
	NUNCA	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

De acuerdo al resultado obtenido, refleja que el 40% de los colaboradores encuestados creen que siempre el plan de ventas se trabaja en base a cubrir los costos que genera la empresa, el 40% considera que casi siempre, el 15% considera que algunas veces, el 5% considera que nunca.

**Tabla N° 3: La empresa y las estrategias para cumplir el plan de ventas**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	7	35,0	35,0	35,0
	CASI SIEMPRE	3	15,0	15,0	50,0
	ALGUNAS VECES	7	35,0	35,0	85,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	95,0
	NUNCA	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

De acuerdo al resultado obtenido, refleja que el 35% de los colaboradores encuestados creen que la empresa cuenta con estrategias para cumplir el plan de ventas, el 35% considera que algunas veces, el 15% considera que casi siempre, el 10% considera que casi nunca, el 5% considera de nuca.

**Tabla N° 4: Políticas para instaurar plan de ventas**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	10	50,0	50,0	50,0
	CASI SIEMPRE	3	15,0	15,0	65,0
	ALGUNAS VECES	6	30,0	30,0	95,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	0
	NUNCA	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

De acuerdo al resultado obtenido, refleja que el 50% de los colaboradores encuestados creen que existen políticas para realizar el plan de ventas, el 30% considera que casi siempre, el 15% considera que casi siempre, el 5% considera que nunca.

**Tabla N° 5: Asertividad de ejecutar plan de ventas**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	14	70,0	70,0	70,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	90,0
	ALGUNAS VECES	1	5,0	5,0	95,0
	MUY POCAS VECES	1	5,0	5,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En los resultados obtenido, refleja que el 70% de los colaboradores encuestados considera como acertado la ejecución de un plan de ventas, el 20% considera que casi siempre, el 5% considera que algunas veces, el 5% considera que casi nunca.

### 3.1.2 Resultado sobre la determinación de los factores de la planificación financiera involucrados en la toma de decisiones según las políticas de ventas

**Tabla N° 6: Políticas de ventas como instrumentos válidos para medir la rentabilidad**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	14	70,0	70,0	70,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	90,0
	ALGUNAS VECES	2	10,0	10,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	0
	NUNCA	0	0	0	0
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En los resultados obtenidos, afirma que el 70% de los colaboradores encuestados considera que las políticas de ventas son instrumentos válidos para medir la rentabilidad, el 20% considera que casi siempre, el 10% considera que algunas veces.

**Tabla N° 7: Políticas de ventas como estrategias competitivas**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	15	75,0	75,0	75,0
	CASI SIEMPRE	3	15,0	15,0	90,0
	ALGUNAS VECES	2	10,0	10,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En los resultados obtenidos, se afirma que el 75% de los colaboradores encuestados considera que las políticas de ventas son estrategias competitivas de gran valor económico-financiero, el 15% considera que casi siempre, el 10% considera que algunas veces.

**Tabla N° 8: Las políticas de ventas toman en cuenta la situación financiera de la empresa**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	9	45,0	45,0	45,0
	CASI SIEMPRE	6	30,0	30,0	75,0
	ALGUNAS VECES	5	25,0	25,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En los resultados obtenidos, afirma que el 45% de los colaboradores encuestados considera que las políticas de ventas toman en cuenta la situación financiera de la empresa, el 30% considera que casi siempre, el 25% considera que algunas veces.

**Tabla N° 09: Repercusión de las políticas de ventas en las operaciones del negocio.**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	12	60,0	60,0	60,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	80,0
	ALGUNAS VECES	4	20,0	20,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En los resultados obtenidos refleja, que el 60% de los colaboradores encuestados considera que las políticas de ventas siempre tienen efecto en las operaciones propias del giro del negocio, el 20% considera que casi siempre, el 20% considera que algunas veces.

**Tabla N° 10: Las políticas de ventas consideran el capital de trabajo**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	6	30,0	30,0	30,0
	CASI SIEMPRE	9	45,0	45,0	75,0
	ALGUNAS VECES	5	25,0	25,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Según los resultados obtenidos afirmamos, que el 30% de los colaboradores encuestados considera que las políticas de ventas toman en cuenta el capital de trabajo de la empresa, el 45% considera que casi siempre, el 25% considera que algunas veces.



**Tabla N° 11: Propiedad del modelo empresarial de las políticas de ventas**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	8	40,0	40,0	40,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	60,0
	ALGUNAS VECES	3	15,0	15,0	75,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	85,0
	NUNCA	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Según los resultados obtenidos los dos porcentajes más relevantes afirma, que el 40% de los colaboradores encuestados considera que el modelo de políticas de ventas es propio

Mientras que el 15% considera que es de otro.

**Tabla N° 12: Políticas de ventas basadas en la experiencia-clientes**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	8	40,0	40,0	40,0
	CASI SIEMPRE	6	30,0	30,0	70,0
	ALGUNAS VECES	5	25,0	25,0	95,0
	MUY POCAS VECES	1	5,0	5,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Según los resultados, se evidencia que el 40% de los encuestados considera que las políticas de ventas están sujetas a modificaciones en base a la experiencia con los clientes, mientras que un 30% casi siempre, 25 % algunas veces y un 5% considera que nunca están basadas en la experiencia con los clientes.

**Tabla N° 13: Políticas de ventas basadas en la experiencia-proveedores**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	8	40,0	40,0	40,0
	CASI SIEMPRE	6	30,0	30,0	70,0
	ALGUNAS VECES	5	25,0	25,0	95,0
	MUY POCAS VECES	1	5,0	5,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En los resultados obtenidos, afirmamos que el 40% de los colaboradores encuestados considera que las políticas de ventas están sujetas a modificaciones en base a la experiencia con los proveedores, el 30% considera que casi siempre, el 25% considera que algunas veces y el 5% muy pocas veces.

**Tabla N° 14: Políticas de ventas basadas en la experiencia-competencia**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	7	35,0	35,0	35,0
	CASI SIEMPRE	5	25,0	25,0	60,0
	ALGUNAS VECES	8	40,0	40,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	UNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En los resultados obtenidos, afirmamos que el 35% de los colaboradores encuestados considera que las políticas de ventas están sujetas a modificaciones en base a la experiencia con la competencia, el 25% considera que casi siempre, el 40% considera que algunas veces.

### 3.1.3 Resultado sobre la contribución de la planificación financiera sobre la toma de decisiones gerenciales de acuerdo a los descuentos

**Tabla N° 15: Descuentos por servicios prestados**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	3	15,0	15,0	15,0
	CASI SIEMPRE	5	25,0	25,0	40,0
	ALGUNAS VECES	10	50,0	50,0	90,0
	MUY POCAS VECES	1	5,0	5,0	95,0
	NUNCA	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Tal como se evidencia en la tabla 15, el 15% de los colaboradores encuestados considera que se realiza descuentos comerciales por los servicios prestados, el 25% considera que casi siempre, el 50% considera que algunas veces, el 5% considera muy pocas veces y otro 5% afirma que nunca se realiza descuentos.

**Tabla N° 16: Importancia de los descuentos comerciales**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	8	40,0	40,0	40,0
	CASI SIEMPRE	2	10,0	10,0	50,0
	ALGUNAS VECES	10	50,0	50,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En cuanto a la tabla N°16, el 40% de los colaboradores encuestados consideran que son importantes los descuentos comerciales, el 10% considera que casi siempre, el 50% considera que algunas veces.

**Tabla N° 17: Descuentos comerciales por pronto pago**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	4	20,0	20,0	20,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	40,0
	ALGUNAS VECES	7	35,0	35,0	75,0
	MUY POCAS VECES	5	25,0	25,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En estos resultados podemos apreciar, que el 20% de los colaboradores afirma que se realiza descuentos por pronto pago, el 20% considera que casi siempre, 35% considera algunas veces y el 25% considera que nunca hacen descuentos por pronto pago.

**Tabla N° 18: Influencia de los descuentos a corto plazo**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	7	35,0	35,0	35,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	55,0
	ALGUNAS VECES	8	40,0	40,0	95,0
	MUY POCAS VECES	1	5,0	5,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En los resultados se aprecia, que el 35% de los encuestados considera que los descuentos influyen en la obtención de liquidez a corto plazo, el 20% considera que casi siempre, 40% considera algunas veces mientras tanto el 5% considera que muy pocas veces.

**Tabla N° 19: Descuentos en base a planificación de ventas**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	6	30,0	30,0	30,0
	CASI SIEMPRE	3	15,0	15,0	45,0
	ALGUNAS VECES	6	30,0	30,0	75,0
	MUY POCAS VECES	4	20,0	20,0	95,0
	NUNCA	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En los resultados obtenidos se afirma, que el 30% de los encuestados considera que los descuentos otorgados se dan en base a una planificación de ventas, 15% considera que casi siempre, 30% considera algunas veces, 20% considera que muy pocas veces mientras tanto el 5% afirma que nunca.

**Tabla N° 20: Registro sobre los descuentos otorgados**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	7	35,0	35,0	35,0
	CASI SIEMPRE	2	10,0	10,0	45,0
	ALGUNAS VECES	4	20,0	20,0	65,0
	MUY POCAS VECES	5	25,0	25,0	90,0
	NUNCA	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Según los resultados obtenidos se afirma, que el 35% de los encuestados considera que si se lleva un registro ya sea físico o virtual de los descuentos otorgados, 10% considera que casi siempre, 20% considera algunas veces, 25% considera que muy pocas veces mientras tanto el 10% afirma que nunca.

### 3.1.4 Resultado sobre como la planificación financiera contribuye con la toma de decisiones gerenciales con respecto a la evaluación de créditos

**Tabla N° 21: Créditos y cobranzas parte de una decisión gerencial**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	14	70,0	70,0	70,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	90,0
	ALGUNAS VECES	2	10,0	10,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Según los resultados obtenidos se afirma, que el 70% de los colaboradores considera que el plan de créditos y cobranzas es parte de decisión gerencial, 20% considera que casi siempre, mientras tanto el 10% afirma que nunca.

**Tabla N° 22: Instauración de plan de créditos y cobranzas**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	7	35,0	35,0	35,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	55,0
	ALGUNAS VECES	3	15,0	15,0	70,0
	MUY POCAS VECES	5	25,0	25,0	95,0
	NUNCA	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Según los resultados obtenidos refleja, que el 35% de los colaboradores considera que la empresa cuenta con plan de créditos, 20% considera que casi siempre, 15% considera que algunas veces, 25% considera que muy pocas veces así mismo el 5% afirma que nunca.

**Tabla N° 23: Evaluación para otorgar crédito comercial**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	6	30,0	30,0	30,0
	CASI SIEMPRE	7	35,0	35,0	65,0
	ALGUNAS VECES	5	25,0	25,0	90,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Los resultados obtenidos afirman, que el 30% de los encuestados consideran que siempre se realizan evaluaciones a los clientes para otorgar créditos comerciales, 35% considera que casi siempre, 25% considera que algunas veces y 10% considera que muy pocas veces.

**Tabla N° 24: Monto límite para créditos comerciales**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	10	50,0	50,0	50,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	70,0
	ALGUNAS VECES	2	10,0	10,0	80,0
	MUY POCAS VECES	3	15,0	15,0	95,0
	NUNCA	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

De acuerdo a los resultados obtenidos se afirma, que el 50% de los colaboradores encuestados consideran que siempre se tiene un monto límite para los créditos, 20% considera que casi siempre, 10% considera que algunas veces y 15% considera que muy pocas veces y 5% considera que nunca hay límite para los créditos.

**Tabla N° 25: Las políticas créditos afectan al capital de trabajo**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	9	45,0	45,0	45,0
	CASI SIEMPRE	3	15,0	15,0	60,0
	ALGUNAS VECES	6	30,0	30,0	90,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Según los resultados obtenidos se afirma, que el 45% de los colaboradores encuestados consideran que siempre las políticas de créditos afectan al capital de trabajo, 15% considera que casi siempre, 30% considera que algunas veces y 10% considera que muy pocas veces.

**Tabla N° 26: Evaluación efectiva a los clientes que se les otorgan créditos**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	3	15,0	15,0	15,0
	CASI SIEMPRE	10	50,0	50,0	65,0
	ALGUNAS VECES	4	20,0	20,0	85,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	95,0
	NUNCA	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Según los resultados obtenidos se afirma, que el 15% de los colaboradores encuestados consideran que siempre se evalúan efectivamente a los clientes al otorgar créditos, 50% considera que casi siempre, 20% considera que algunas veces y 10% considera que muy pocas veces y 1% considera que nunca.



### 3.1.5 Resultados sobre como la planificación financiera contribuye en las decisiones de inversión con respecto a las garantías

**Tabla N° 27: Garantías para otorgamientos de créditos**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	4	20,0	20,0	20,0
	CASI SIEMPRE	2	10,0	10,0	30,0
	ALGUNAS VECES	8	40,0	40,0	70,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	80,0
	NUNCA	4	20,0	20,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En cuanto a resultados obtenidos, 20% de los colaboradores encuestados indica que siempre se solicitan garantías a los clientes para el otorgamiento de créditos, el 10% que casi siempre, 40% que algunas veces, 10% indica que muy pocas veces y 1% asume que nunca se solicita garantía para los créditos.

**Tabla N° 28: Garantías sobre los créditos otorgados**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	11	55,0	55,0	55,0
	CASI SIEMPRE	1	5,0	5,0	60,0
	ALGUNAS VECES	8	40,0	40,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 28, 55% de los colaboradores encuestados considera que siempre es necesario pedir garantía para los créditos comerciales, el 5% que casi siempre, 40% que algunas veces.

**Tabla N° 29: Firma de contratos para los créditos otorgados**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	7	35,0	35,0	35,0
	CASI SIEMPRE	7	35,0	35,0	70,0
	ALGUNAS VECES	3	15,0	15,0	85,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	95,0
	NUNCA	1	5,0	5,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Según los resultados en la tabla N° 29, 35% de los colaboradores encuestados indica que siempre se realiza contratos para los servicios al crédito, 35% que casi siempre, 15% que algunas veces, 10% muy pocas veces y el 5% indica que nunca se realizan contratos.

**Tabla N° 30: Emisión de letra de créditos para los servicios**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	3	15,0	15,0	15,0
	CASI SIEMPRE	2	10,0	10,0	25,0
	ALGUNAS VECES	6	30,0	30,0	55,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	65,0
	NUNCA	7	35,0	35,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 30, 15% de los colaboradores encuestados afirma que siempre se emiten letras de créditos para los servicios, 10% que casi siempre, 30% que algunas veces, 10% muy pocas veces y el 35% indica que nunca se emiten letras de crédito.

**Tabla N° 31: Las garantías solicitadas son acertadas**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	2	10,0	10,0	10,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	30,0
	ALGUNAS VECES	8	40,0	40,0	70,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	80,0
	NUNCA	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Se aprecia en la tabla N° 31, 10% de los colaboradores encuestados afirma que siempre son acertadas las garantías que se les piden a los clientes, 20% que casi siempre, 40% que algunas veces, 10% muy pocas veces y el 20% indica que nunca son acertadas.

### 3.1.6 Resultado sobre como la planificación financiera contribuye en las decisiones de inversión

**Tabla N° 32: Instalación de políticas de créditos y cobranzas**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	5	25,0	25,0	25,0
	CASI SIEMPRE	7	35,0	35,0	60,0
	ALGUNAS VECES	5	25,0	25,0	85,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	0
	NUNCA	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 32, 25% de los encuestados señala que siempre hay políticas de cobranzas, 35% que casi siempre, 25% que algunas veces y el 15% indica que nunca hay políticas de cobranzas.

**Tabla N° 33: Efectividad de las políticas de cobranzas**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	3	15,0	15,0	15,0
	CASI SIEMPRE	9	45,0	45,0	60,0
	ALGUNAS VECES	7	35,0	35,0	95,0
	MUY POCAS VECES	1	5,0	5,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 33, 15% de los encuestados indica que siempre son efectivas las políticas de cobranzas, 45% que casi siempre, 35% que algunas veces mientras que el 5% considera que nunca son efectivas.

**Tabla N° 34: Ventas con cobranzas dudosas**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	0	0	0	0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	20,0
	ALGUNAS VECES	12	60,0	60,0	80,0
	MUY POCAS VECES	4	20,0	20,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 34, 20% de los encuestados indica que casi siempre la empresa tiene ventas con cobranza dudosa, 60% que algunas veces, 20% indica que muy pocas veces.

**Tabla N° 35: Eficiencia y eficacia de las políticas de cobranzas**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	5	25,0	25,0	25,0
	CASI SIEMPRE	6	30,0	30,0	55,0
	ALGUNAS VECES	9	45,0	45,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 35, 25% de los colaboradores encuestados indica que siempre son eficiente y eficaces las políticas de cobranza, 30% que casi siempre ,45% que algunas veces.

**Tabla N° 36: Cumplimiento de actividades del personal de cobranza**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	7	35,0	35,0	35,0
	CASI SIEMPRE	8	40,0	40,0	75,0
	ALGUNAS VECES	3	15,0	15,0	90,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

De acuerdo a los resultados obtenidos, 35% de los colaboradores encuestados afirma que siempre se supervisa el cumplimiento de las actividades al personal de cobranza, 40% que casi siempre ,15% que algunas veces, 10% indica que muy pocas veces se supervisa el cumplimiento.

### **3.17 Resultado sobre la influencia de la planificación financiera contribuye en las decisiones de inversión según en los créditos y cobranzas**

**Tabla N° 37: Instalación de presupuesto de ventas**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	8	40,0	40,0	40,0
	CASI SIEMPRE	8	40,0	40,0	80,0
	ALGUNAS VECES	4	20,0	20,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 37, 40% de los encuestados señalan que la empresa siempre cuenta con presupuesto de ventas, 40% señala que casi siempre y el 20% nos indica que algunas veces.

**Tabla N° 38: Idoneidad del presupuesto de ventas**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	2	10,0	10,0	10,0
	CASI SIEMPRE	9	45,0	45,0	55,0
	ALGUNAS VECES	8	40,0	40,0	95,0
	ALGUNAS VECES	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Según los resultados, 10% de los encuestados informa que el presupuesto de ventas siempre es adecuado, 45% casi siempre, el 40% que algunas veces y así mismo el 5% señala que algunas veces.

**Tabla N° 39: Cumplimiento del presupuesto de ventas**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	3	15,0	15,0	15,0
	CASI SIEMPRE	6	30,0	30,0	45,0
	ALGUNAS VECES	9	45,0	45,0	90,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 39, 15% de los encuestados confirma que el presupuesto de ventas siempre se cumple, 30% casi siempre, el 45% que algunas veces y el 10% señala que muy pocas veces se cumple con el presupuesto de ventas.

**Tabla N° 40: Aprobación del presupuesto de ventas**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	12	60,0	60,0	60,0
	CASI SIEMPRE	3	15,0	15,0	75,0
	ALGUNAS VECES	3	15,0	15,0	90,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

De acuerdo a los resultados, 60% de los encuestados indica que el presupuesto de ventas siempre es aprobado por la gerencia, 15% casi siempre, el 15% que algunas veces y el 10% señala que muy pocas veces lo aprueba la gerencia sino otras áreas.

**Tabla N° 41: Periodicidad Del Presupuesto De Ventas-Mensual**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	5	25,0	25,0	25,0
	CASI SIEMPRE	8	40,0	40,0	65,0
	ALGUNAS VECES	6	30,0	30,0	95,0
	NUNCA	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 41, 25% de los encuestados afirma que el presupuesto de ventas siempre se elabora de manera mensual, 40% casi siempre, el 30% que algunas veces y el 5% señala que muy pocas veces se elabora de manera mensual.

**Tabla N° 42: Periodicidad del presupuesto de ventas-anual**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	4	20,0	20,0	20,0
	CASI SIEMPRE	1	5,0	5,0	25,0
	ALGUNAS VECES	5	25,0	25,0	50,0
	MUY POCAS VECES	4	20,0	20,0	70,0
	NUNCA	6	30,0	30,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 42, 20% de los encuestados afirma que el presupuesto de ventas siempre se elabora de manera anual, 5% casi siempre, el 25% que algunas veces, 20 % señala que muy pocas veces y 30% indica que nunca se elabora presupuesto en forma anual.

### **3.1.8 Resultado sobre implicancia de la planificación financiera contribuye en las decisiones de inversión sobre los ingresos por créditos y cobranzas**



**Tabla N° 43: Implementación de presupuesto de flujo de caja proyectado**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	8	40,0	40,0	40,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	60,0
	ALGUNAS VECES	6	30,0	30,0	90,0
	MUY POCAS VECES	1	5,0	5,0	95,0
	NUNCA	1	5,0	5,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 43, 40% de los encuestados afirma existe un presupuesto de flujo de caja proyectado, 20% casi siempre, el 30% que algunas veces, 5 % señala que muy pocas veces y 5% indica que nunca ha existido flujo de caja.

**Tabla N° 44: Record bancario favorable de empresa**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	2	10,0	10,0	10,0
	CASI SIEMPRE	6	30,0	30,0	40,0
	ALGUNAS VECES	8	40,0	40,0	80,0
	MUY POCAS VECES	4	20,0	20,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 44, 10% de los encuestados indica que la empresa siempre cuenta con un buen historial crediticio, 30% casi siempre, el 40% que algunas veces, 20 % señala que muy pocas veces.

**Tabla N° 45: Capitalización de utilidades**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	0	0	0	0
	CASI SIEMPRE	2	10,0	10,0	10,0
	ALGUNAS VECES	1	5,0	5,0	15,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	15,00
	NUNCA	17	85,0	85,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 44, 10% de los encuestados indica que la empresa casi siempre capitaliza sus utilidades, 5% algunas veces, el 85% señala que nunca capitaliza sus utilidades.

**Tabla N° 46: Aumento de capital**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	0	0	0	0
	CASI SIEMPRE	0	0	0	0
	ALGUNAS VECES	20	100,0	100,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	100,0
	NUNCA	0	0	0	0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

Conforme a los resultados de la tabla N° 46, 100% de los encuestados afirma que la empresa algunas veces ha hecho aumento de capital.

**Tabla N° 47: Ingresos extraordinarios**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	1	5,0	5,0	5,0
	CASI SIEMPRE	1	5,0	5,0	10,0
	ALGUNAS VECES	11	55,0	55,0	65,0
	MUY POCAS VECES	6	30,0	30,0	95,0
	NUNCA	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 47, 5% de los encuestados señalan que siempre la empresa cuenta con ingresos extraordinarios, 5% casi siempre, 55% que algunas veces, 30% muy pocas veces y el 5% indica que nunca hay ingresos extraordinarios.

**Tabla N° 48: Relevancia de los ingresos extraordinarios**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	0	0	0	0
	CASI SIEMPRE	2	10,0	10,0	10,0
	ALGUNAS VECES	11	55,0	55,0	65,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	75,0
	NUNCA	5	25,0	25,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 48, 10% de los encuestados señala que casi siempre los ingresos extraordinarios son relevantes, 55% algunas veces, el 10% que muy pocas veces y el 25% indica que nunca son relevantes los ingresos extraordinarios.

**Tabla N° 49: Percepción de ingresos del extranjero**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	0	0	0	0
	CASI SIEMPRE	0	0	0	0
	ALGUNAS VECES	0	0	0	0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	0
	NUNCA	20	100,0	100,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 49, el 100% de los colaboradores encuestados señala que la empresa nunca recibe ingresos del extranjero.

**Tabla N° 50: Percepción de ingresos por donaciones**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	0	0	0	0
	CASI SIEMPRE	0	0	0	0
	ALGUNAS VECES	0	0	0	0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	0
	NUNCA	20	100,0	100,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 50, el 100% de los colaboradores encuestados afirma que la empresa nunca recibe donaciones.

### 3.1.9 Resultado sobre de qué manera los recursos financieros desarrollan la rentabilidad ligado a los créditos y cobranzas

**Tabla N° 51: Implementación de presupuesto de gasto**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	7	35,0	35,0	35,0
	CASI SIEMPRE	3	15,0	15,0	50,0
	ALGUNAS VECES	8	40,0	40,0	90,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 51, 35% de los colaboradores encuestados afirma que la empresa siempre cuenta con presupuesto de gasto, 15% casi siempre, 40% algunas veces y el 10% afirma que muy pocas veces existe un presupuesto de gastos.

**Tabla N° 52: Contribución del presupuesto de ingresos y egresos en la rentabilidad**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	10	50,0	50,0	50,0
	CASI SIEMPRE	7	35,0	35,0	85,0
	ALGUNAS VECES	3	15,0	15,0	100,0
	ALGUNAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 52, 50% de los colaboradores indica que siempre el presupuesto de gasto contribuye a la rentabilidad de la empresa, 35% casi siempre, 15% señala que algunas veces.

**Tabla N° 53: Influencia de los créditos y cobranzas en la rentabilidad**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	12	60,0	60,0	60,0
	CASI SIEMPRE	7	35,0	35,0	95,0
	ALGUNAS VECES	1	5,0	5,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 53, 60% de los colaboradores encuestados afirma que los créditos y cobranzas siempre influyen en la rentabilidad de la empresa, 35% casi siempre, 5% señala que algunas veces.

**Tabla N° 54: Cumplimiento de presupuesto de gastos**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	2	10,0	10,0	10,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	30,0
	ALGUNAS VECES	13	65,0	65,0	95,0
	MUY POCAS VECES	1	5,0	5,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 54, 10% de los colaboradores encuestados expresa que siempre se cumple con el presupuesto de gastos, 20% casi siempre, 65% algunas veces y el 5% afirman que nunca se cumple el presupuesto de gastos.

**Tabla N° 55: Sobregiro del presupuesto de gastos**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	4	20,0	20,0	20,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	40,0
	ALGUNAS VECES	9	45,0	45,0	85,0
	MUY POCAS VECES	3	15,0	15,0	100,0
	NUNCA	0	0	0	
<b>Total</b>		<b>20</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

De acuerdo a los resultados, 20% de los colaboradores encuestados considera que la empresa siempre sobre pasa el presupuesto de gastos, 20% casi siempre, 45% algunas veces y el 15% afirman que muy pocas veces se sobregira con el presupuesto de gastos.

**TABLA N° 56: Compromisos con gastos ajenos al negocio**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	SIEMPRE	4	20,0	20,0	20,0
	CASI SIEMPRE	5	25,0	25,0	45,0
	ALGUNAS VECES	4	20,0	20,0	65,0
	MUY POCAS VECES	5	25,0	25,0	90,0
	NUNCA	2	10,0	10,0	100,0
<b>Total</b>		<b>20</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 56, 20% de los colaboradores encuestados afirma que la empresa siempre asume gastos que no son de ella, 25% casi siempre, 20% algunas veces y el 25% afirman que muy pocas veces y el 10% afirma que nunca.

**Tabla N° 57: Determinación de gastos**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	4	20,0	20,0	20,0
	CASI SIEMPRE	5	25,0	25,0	45,0
	ALGUNAS VECES	7	35,0	35,0	80,0
	MUY POCAS VECES	2	10,0	10,0	90,0
	NUNCA	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 57, 20% de los colaboradores encuestados considera que los gastos de la empresa no están bien determinados, 25% casi siempre, 35% algunas veces y el 10% que muy pocas veces y el 10% afirma que si están bien considerados.

### 3.1.10 Resultado sobre de qué manera los recursos financieros desarrollan la rentabilidad ligado al plan de ventas

**Tabla N° 58: Contribución del plan de ventas en la rentabilidad**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	16	80,0	80,0	80,0
	CASI SIEMPRE	4	20,0	20,0	100,0
	ALGUNAS VECES	0	0	0	
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 58, 80% de los colaboradores encuestados considera que siempre el plan de ventas contribuye en la rentabilidad de la empresa, 20% considera que casi siempre.



**Tabla N° 59: Servicios acorde del mercado implicancia en la rentabilidad de la empresa**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	14	70,0	70,0	70,0
	CASI SIEMPRE	6	30,0	30,0	100,0
	ALGUNAS VECES	0	0	0	
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En la tabla N° 59, 70% de los colaboradores encuestados afirma que los servicios brindados siempre van a incrementar la rentabilidad de la empresa y el otro 30% considera que casi siempre.

**Tabla N° 60: Competitividad de los servicios**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	11	55,0	55,0	55,0
	CASI SIEMPRE	7	35,0	35,0	90,0
	ALGUNAS VECES	2	10,0	10,0	100,0
	MUY POCAS VECES	0	0	0	
	NUNCA	0	0	0	
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta sobre la planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana SAC. Piura, 2017-2018  
Elaboración propia

En los resultados obtenidos, 55% de los colaboradores encuestados afirma que los servicios brindados siempre son competitivos, 35% considera que casi siempre y el 10% de encuestados considera que algunas veces.

### 3.2 Resultado de Ficha de análisis documentario:

**Tabla N° 61: Resultado sobre la contribución de la planificación financiera en la toma de decisiones gerenciales-Ratios de Liquidez**

Formula	Año	Resultados
Liquidez General=Activo corriente / pasivo corriente	2017	1.75
	2018	1.21
<b>Interpretación:</b> Los resultados indican que la empresa para el año 2017 contaba con S/. 1.75 por cada S/. 1.00 de deuda a cubrir en un periodo no menor de un año y S/.1.21 para el año 2018.		
Prueba Acida=(Activo Corriente - Inventario)/Pasivo Corriente	2017	1.70
	2018	1.19
<b>Interpretación:</b> Los resultados afirman para el año 2017 por cada S/.1.00 de deuda exigible menor a un año cuenta con S/. 1.70 y S/. 1.19 para el año 2018.		
Prueba Defensiva=(Efectivo y Equiv de efectivo / Pasivo Corriente)	2017	0.17 %
	2018	0.27 %
<b>Interpretación:</b> Los resultados indican que la empresa para el año 2017 contaba con S/. 0.17 de efectivo por cada S/. 1.00 de deuda a cubrir en un periodo no menor de un año y S/.0.28 para el año 2018.		
Capital de Trabajo=Activo Corriente - Pasivo Corriente	2017	1,659,062.92
	2018	368,789.34
<b>Interpretación:</b> De acuerdo a los resultados la empresa cuenta con S/. 1,659,062.92 tras haber pagado sus deudas a corto plazo con respecto al año 2017 y S/. 368,789.34 para el año 2018.		

**Tabla N° 62: Resultado sobre como la Planificación Financiera contribuye con las decisiones de inversión-Ratios de Solvencia**

Formula	Año	Resultados
Ratio de Endeudamiento=Pasivo total / Patrimonio Neto	2017	0.78
	2018	0.60
<b>Interpretación:</b> Los resultados nos indica que por cada S/. 1.00 aportado por los socios los acreedores han aportado S/. 0.78 para el año 2017 y para el año 2018 los acreedores han aportado 0.60 por cada S/. 1.00 de sus socios.		
Ratio de Endeudamiento a largo plazo=Pasivo no corriente / Patrimonio Neto	2017	0.38
	2018	0.21
<b>Interpretación:</b> Según los resultados nos afirma que por cada S/. 1.00 aportado por los socios los acreedores a largo plazo han aportado S/. 0.38 para el año 2017 y para el año 2018 los acreedores han aportado 0.21 por cada S/. 1.00 de sus socios		
Ratio de Apalancamiento Financiero= (Activo Total / Patrimonio Neto)*100	2017	178%
	2018	160%
<b>Interpretación:</b> Según los resultados para el año 2017 el total activo excede al patrimonio en 78% este porcentaje fue financiado por los proveedores y para el año 2018 60% le pertenece a los proveedores.		

**Tabla N° 63: Resultado sobre como los recursos financieros desarrolla la rentabilidad de la empresa-Ratios de Rentabilidad**

Formula	Año	Resultados
ROA=Utilidad Neta / Activo Totales	2017	8.91%
	2018	10.01%
<u>Interpretación:</u> Según los resultados obtenidos los años evaluados se afirma que la empresa ha generado utilidades de sus activos para el año 2017 8.91% y para el año 2018 10.01%		
Beneficio sobre Ventas=Utilidad Neta / Ventas	2017	11.06%
	2018	10.76%
<u>Interpretación:</u> Los resultados nos indica que por cada S/ 100.00 la empresa ha ganado 11.06% para el año 2017 y 10.76% para el año 2018.		
Rentabilidad Económica=Utilidad Bruta / Activo Total	2017	38.85%
	2018	39.31%
<u>Interpretación:</u> Los resultados reflejan utilidad bruta representa el 38.85% del activo total para el año 2017 y para el año 2018 la utilidad bruta representa un 39.31% del total de sus activos.		
ROE=Utilidad Neta / Patrimonio	2017	15.88%
	2018	16.04%
<u>Interpretación:</u> Los resultados obtenidos nos demuestran que por cada sol vendido el rendimiento del patrimonio en el año 2017 ha sido 15.88% y 16.04% para el año 2018; esto refleja que la producción del capital ha incrementado pero no de manera relevante.		

## IV. DISCUSIÓN

### 4.1 Validez interna

Según, Hernández, Fernández y Baptista (2014) La validez interna “Grado de confianza que se tiene que los resultados de los experimentos se interpreten adecuadamente y sean válidos”

La variable 1 de la investigación fue medida con la técnica encuesta utilizando como instrumento el cuestionario, el cual fue validado por el **Alfa de Cron Bach > 0.80**, se utilizó el software estadístico SPSS versión 22 obteniendo como resultado 0.912 de confiabilidad.

Alfa de Cronbach	N de elementos
,912	60

Para la variable 2 se utilizó la técnica análisis documentario con instrumento guía de análisis documentario los que fueron sometido a juicio de expertos.

### 4.2 Validez Externa

Hernández, Fernández y Baptista (2018) explican “La validez externa se refiere a que tan generalizables son los resultados de un experimento a situaciones no experimentales, así como otros participantes o poblaciones”

El presente proyecto tiene validez externa ya que servirá a futuros proyectos como una guía orientando a ampliar su horizonte de conocimientos y a empresas que deseen conocer, aplicar los instrumentos como una fuente para analizar cómo están llevando su negocio.

#### 4.3.1 Discusión General

Según, Hernández, Fernández y Baptista (2014) la “discusión involucra señalar que lecciones se aprendieron con el estudio y si los hallazgos confirman o no el conocimiento previo, además de proponer acciones”

La planificación financiera es un proceso para realizar un proyecto financiero integral y detallado que garantice alcanzar los objetivos financieros trazados por la empresa

cumpliendo los plazos, costos; es decir es un mecanismo que se utiliza para alcanzar los objetivos financiero generando la toma de decisiones acertadas, teniendo en cuenta que la empresa actual no es estática debido a la oferta y la demanda se encuentra en constantes cambios. Por lo tanto, si se genera un adecuado plan de trabajo la empresa en estudio va a tomar buenas decisiones generando rentabilidad y hacer competitiva a la empresa.

#### **4.3.1 Discusión general**

##### **En base a determinar cuáles son los factores de la planificación financiera involucrados en la toma de decisiones de la empresa Joscana SAC.**

En base a los resultados, los factores de la planificación financiera son: El plan de ventas, los créditos y cobranzas, presupuesto de ingresos y egresos.

El plan de ventas nos permite conocer el monto probable de ingresos que va obtener la empresa; los créditos y cobranzas deben estar basados en políticas debidamente respaldadas en un marco legal para no tener inconvenientes; presupuesto de ingresos y egresos (flujo de caja) el saber el monto proyectado de cuánto va ingresar producto de los servicios dados y por consiguiente lo va a salir ya sea por los costos y gastos incurridos en la operatividad del negocio, permite conocer con anterioridad la rentabilidad que se va a obtener.

Según Moreno (2003), explica que la planeación financiera es una proceso que está conformado por técnicas y objetivos con el propósito de establecer la misión y visión de la empresa y las estrategias para conseguirlos, según los resultados encontrados se evidencia que el 45% de los encuestados afirma que no existe un plan de ventas, esto nos indica que la empresa no tiene un plan establecido para generar sus ingresos implicándose el poder cumplir con sus obligaciones; el 80% de los encuestados considera que el plan de ventas se basa en cubrir los costos que genera la empresa, significa que la empresa solo cubre sus gastos operacionales se asume que esta situación se genera por no tener un plan de ventas; así mismo, el 50% considera que cuenta con estrategias para cumplir el plan de ventas, esto significa que no se está realizando correctamente las estrategias para cumplir con lo trazado en cuanto a las ventas implicando baja rentabilidad, así mismo 65% considera que existen políticas para la realización del plan de ventas, si bien es cierto si estén políticas pero no se están considerando correctamente ya que no se concretiza lo planeado implicando no poder alcanzarlo, Mientras que el 80% considera que las políticas de ventas tienen efecto en las

operaciones del negocio, estos resultados da a conocer que las estrategias y las políticas de ventas repercuten en las operaciones habituales del negocio de esto depende la aceptación del servicio. Resultados similares encontró Uscamayta (2015) en su tesis “La planeación financiera y el pronóstico interno para la toma de decisiones gerenciales en la empresa de servicios de transportes de carga pesada caso: Arlotrans S.A.C, la conclusión que llegó que la planificación es de suma importancia ya que proporciona información para el crecimiento, mejoras y ayuda a la toma de buenas decisiones en favor de la empresa.

#### **4.3.2 DISCUSIÓN ESPECÍFICAS:**

##### **4.3.2.1 En base a determinar como el plan de ventas contribuye con la toma de decisiones gerenciales de la empresa Joscana SAC.**

Diversas son las situaciones financieras por las que debe pasar la gerencia general de una organización, y depende de las decisiones que tome para el éxito o fracaso de la misma, por ello es importante contar con herramientas financieras basadas en costos que nos posibilite optar por la decisión acertada, que garantice a la empresa la cimentación en el mercado, y sobre todo una alta rentabilidad que repercuta en beneficios del accionista y trascienda a los trabajadores. (Chambergó, 2011)

El plan de ventas, contribuye con la toma de decisiones gerenciales ya que permite conocer los ingresos proyectados, así mismo permite definir el perfil de cliente, y así controlar las contingencias que presente el mercado, como morosidad, metas de ventas o expansión empresarial.

Por otro lado, las decisiones gerenciales deben estar basadas y reforzadas con herramientas financieras, conocer los costos que va generar la decisión porque de esto depende el crecimiento o la caída del negocio, según la medición de los indicadores descuentos y evaluación de créditos, se tiene los siguientes resultados; el 60% afirma que no se otorgan descuentos comerciales, el 45% considera que los descuentos se deben dar en base a una planificación, esto significa que la empresa en estudio regularmente no hace descuentos porque no están planificados salvo cuando necesiten aumentar su liquidez para sus obligaciones sustanciales, en ese momento que si se realizan descuentos comerciales.

El 90% afirma que los créditos y cobranzas son decisiones gerenciales, esto significa que las políticas son decisiones importantes aprobadas por gerencias así mismo el 60%

consideran que, si se está evaluando efectivamente a los clientes para los créditos, esto significa que no van a ver clientes con retraso de pago implicando tener liquidez para las operaciones.

Así mismo según el análisis financiero, la liquidez para el año 2017 fue positiva 1.75 y para el año 2018 1.21 pudiendo observar que la empresa tiene respaldo del activo corriente con respecto al pasivo corriente. En cuanto a la prueba acida ha sido favorable ya que esta debe ser igual a la unidad, podemos afirmar en el año 2017 fue de 1.70 y para el 2018 1.19. Respecto a la prueba defensiva para el año 2017 fue de 0.17 y para el 2018 0.28 esto significa que la empresa para cumplir con los acreedores no cuenta con efectivo. Por lo tanto, con respecto al capital de trabajo para el año 2017 fue S/. 1,659,062.92 y para el año 2018 S/. 368,789.34 esto significa que tras haber pagado sus deudas a corto plazo la empresa cuenta con dinero para invertir.

#### **4.3.3 Discusión en base a determinar como el otorgamiento de los créditos y cobranzas contribuyen con las decisiones de inversión de la empresa Joscana SAC.**

Hernández (2018) explica que las decisiones de inversión; tienen que ver con las decisiones sobre los recursos financieros que serán necesarios para la organización, hacia dónde serán destinados esos recursos, cuál es la opción más viable y cuál daría más utilidades en un futuro, comparado con el presente estudio, los créditos y cobranzas, contribuye en la toma de decisiones de inversión en conocer el monto, la fecha que va haber ingreso y poder invertir ya sea en activo fijo o algún intangible en beneficio de la empresa.

Son todas las decisiones que se refiera al crecimiento de la empresa, como serán distribuidos los recursos para generar rentabilidad, según los resultados del objetivo comparado con el indicador presupuesto de ventas y presupuesto de ingresos; afirman el 55% considera que el plan de ventas si es el adecuado, esto significa que el presupuesto de ventas no está del todo dando resultado positivo ya que cerca de la mitad considera que no es el adecuado implicando no sean considerables; el 45% de los encuestados considera que si se cumple el presupuesto de ventas esto significa que no se está cumpliendo lo presupuestado en ventas implicando que no se estén cubriendo los gastos de la empresa.

El 60% de los encuestados afirma que, si existe presupuesto de ingresos, esto significa que sus ingresos están proyectados implicando que deben tener estrategias para poder alcanzarlo.

Según los ratios de solvencia los resultados para la razón de endeudamiento indica que para el año 2017 se obtuvo 0.78 y para el 2018 0.060 habido una disminución positiva ya que la empresa pertenece en menos porcentaje a los acreedores. Así mismo el endeudamiento a largo plazo para el año 2017 de obtuvo 0.38 y para el 2018 0.21 los resultados dan a conocer que el negocio les pertenece más a acreedores. Para el apalancamiento financiero los resultados para el año 2017 son 178% y para el año 2018 160%, eso nos refleja que gran parte de sus activos ha sido financiado por terceros.

#### **4.3.3 Discusión en base al análisis de qué manera el presupuesto de ingresos y egresos determinan la rentabilidad de capital de la empresa Joscana SAC, de tal manera que nos permita dar sugerencias.**

El presupuesto de ingresos y egresos determinan la rentabilidad de capital en tener un valor proyectado de cual va ser el rendimiento del patrimonio de la empresa.

De acuerdo con Ccaccya (2015), “la rentabilidad o beneficio es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener óptimos resultados. Bajo este punto de vista, la rentabilidad de una compañía puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Sin embargo, la capacidad para obtener las utilidades dependerá de los activos que tiene la empresa en la realización de sus actividades, financiados por medio de recursos propios aportados por los accionistas (patrimonio) y/o por terceros (deudas) que implican algún costo de oportunidad”.

La rentabilidad es el beneficio obtenido, por las diferentes operaciones que realiza la empresa, involucrando para esto sus activos y recursos humanos.

La rentabilidad es el resultado que toda empresa desea alcanzar para poder permitir desarrollar sus operaciones, sino que también le permite retribuir a los accionistas y colaboradores.

Según los resultados del objetivo comparado con los indicadores presupuesto de gastos y plan de ventas-Servicios; el 85% considera que el presupuesto de gastos contribuye en la



rentabilidad de la empresa esto significa que la empresa tiene en claro que los gastos deben estar controlados implicando que no hayan gastos excesivos; el 30% afirma que no se cumple el presupuesto de gastos, esto significa que se está incurriendo en gastos que no han sido presupuestados implicando la disminución de la rentabilidad.

Así mismo el 100% considera que el plan de ventas contribuye en la rentabilidad de la empresa, esto significa que se tiene claro la importancia del plan de ventas; el 90% considera que servicios que brinda Joscana sac si son competitivos en el mercado, esto significa la probabilidad amplia que tiene para desarrollarse la empresa implicando una buena rentabilidad.

Respecto a los ratios estudiados observamos según el ROA para el año 2017 fue de 8.91% y para el 2019 10.01% significa que si bien es cierto no está en negativo la rentabilidad de sus activos son bajas. Así mismo afirmamos que el beneficio sobre las ventas para el año 2017 fue de 11.06% y para el 2018 10.76% esto significa que los costos y gastos son elevados implicando una baja rentabilidad. Así mismo la rentabilidad económica para el año 2017 es 38.85% y para el 2018 39.31% se aprecia que habido un aumento en comparación al año anterior sin embargo el aumento ha sido por el incremento en la depreciación. Respecto al ROE para el año 2017 15.88% y para el año 2018 16.04% se aprecia que ha tenido un ligero incremento con respecto al año anterior no teniendo implicancia ya que en el año 2018 el capital ha disminuido.

## V. CONCLUSIONES

- 1.- Se determinó que los factores de la planificación financiera involucrados en la toma de decisiones son: el plan de ventas el cual considera un cálculo estima de las ventas, créditos y cobranzas se establecerán las políticas para la otorgación de créditos y las políticas de cobranzas para que no tengan ventas en cartera pesada, presupuesto de ingresos y egresos en él se establecerá las entradas y salidas de dinero proyectados evitando una posible pérdida
- 2.- Se determinó que el plan de ventas es una parte fundamental en la toma de decisiones gerenciales, contribuyendo en el funcionamiento de la empresa proporcionando la meta que debe alcanzar los ingresos para no incurrir en pérdida estableciendo y estrategias para proteger la rentabilidad. Así mismo mediante el plan de ventas podemos obtener que dinero hay disponible para posibles inversión o contrato de personal con respecto al mejoramiento de las operaciones.
- 3.- Se determinó que los créditos y cobranzas si contribuyen en las decisiones de inversión ya que según la programación de ingresos por créditos después de cumplir con las deudas de operación se puede decidir si es prudente realizar una inversión. Asimismo, las cobranzas deben estar amparadas en un marco legal para no tener créditos en cobranza dudosas o incobrables.
- 4.- Se determinó que el presupuesto de ingresos y egresos de la empresa es importante, porque permite estimar cuanto de dinero ingresa y sale del negocio y poder adelantarse a un posible déficit, perjudicando la rentabilidad. Teniendo estos resultados la toma de decisiones serán más acertadas repercutiendo en la rentabilidad en forma positiva.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda al área contable, instaurar un plan financiero donde estén comprendidos los factores de la planificación; plan de ventas, créditos y cobranzas, presupuesto de ingresos y egresos. Así mismo establecer que las diferentes áreas tengan un plan de trabajo en el ámbito financiero.

2.- Se recomienda a la gerencia, establecer dentro de un formato o matriz gerencial, que tome en cuenta los posibles problemas, soluciones y actividades de evaluación, con ello poder tomar las mejores decisiones que se tienen en el plan de ventas, con ello, no incurrir en gastos excesivos o gastos que no pertenecen a la empresa, generando una baja rentabilidad.

3.- Se recomienda al área comercial realizar un estudio minucioso a los clientes de acuerdo a su historial crediticio y elaborar el perfil de cliente deseado para la empresa. Asimismo, desarrollar políticas de créditos y cobranzas donde los clientes firmen documento respaldando el pago.

4.- Se recomienda a la gerencia establecer sus criterios de toma de decisiones de acuerdo a los indicadores financieros estandarizados como son, ratios de liquidez, solvencia y rentabilidad. Esto implica un proceso de capacitación al personal involucrado en las decisiones y teniendo en cuenta la mejora de la rentabilidad de la empresa.

## **VII. PROPUESTA**

Se propone al área contable, instaurar un plan financiero donde estén comprendidos los factores de la planificación; plan de ventas, créditos y cobranzas, presupuesto de ingresos y egresos. A la gerencia, establecer dentro de un formato o matriz gerencial, que tome en cuenta los posibles problemas, soluciones y actividades de evaluación, con ello poder tomar las mejores decisiones de acuerdo al plan de ventas. Al área comercial realizar un estudio minucioso a los clientes de acuerdo a su historial crediticio y elaborar el perfil de cliente deseado para la empresa desarrollando políticas de créditos y cobranzas. Así mismo la gerencia debe establecer sus criterios de toma de decisiones de acuerdo a los indicadores financieros estandarizados como son, ratios de liquidez, solvencia y rentabilidad implicando un proceso de capacitación al personal involucrado.

## REFERENCIAS

- Amaya, Jairo (2010) Toma de decisiones gerenciales: Métodos cuantitativos para la administración. Segunda Edición. Ecoe Ediciones. Colombia
- Argueta, Estrada y Pérez (2016) La planeación y control financiero para la toma de decisiones en las pequeñas empresas manufactureras de prendas de vestir en el departamento de Usulután. Caso ilustrativo. Tesis para Contador. Universidad de El Salvador. San Salvador. Recuperado: <http://ri.ues.edu.sv/10207/>
- Azañero, Gisela (2015) La Planificación financiera y su efecto en la situación económica – financiera de la empresa de servicios generales halcón rojo E.I.R.L. de la ciudad de Trujillo año 2015. Tesis para obtener el título profesional de contador público. Universidad Cesar Vallejo. Trujillo. Recuperado:  
[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/330/aza%c3%blero\\_mg.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/330/aza%c3%blero_mg.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Bañuelos Rizo, Salvador (2014) Política de Crédito y Cobranza - Guía práctica. Copyright © 2014. México
- Bateman y Snell (2009) Administración. Liderazgo y colaboración en un mundo competitivo Octava edición. Edit. Mc Graw Hill Educación. México
- Barco, Drusso (2009). Análisis de la situación de la empresa: Ratios de rentabilidad .Actualidad empresarial N° 175-Segunda Quincena Enero 2015 .Recuperado [http://www.aempresarial.com/servicios/revista/175\\_2\\_UKLTEPBRCVEWUZUYP\\_HWLCLJZBGGSWIMRSYLXNNOQITMDSHBHPY.pdf](http://www.aempresarial.com/servicios/revista/175_2_UKLTEPBRCVEWUZUYP_HWLCLJZBGGSWIMRSYLXNNOQITMDSHBHPY.pdf)
- Bautista, Carmen (2016) “Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de tiendas Oeschle de la ciudad de Huancayo 2016-2019” para optar el título profesional de contador público. Universidad Nacional del Centro. Huancayo. Recuperado: <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/1626/TESIS%20CARMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Ccaccya, Diana (2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. Actualidad Empresarial N.º 341 - Segunda Quincena de Diciembre 2015. Recuperado. [http://aempresarial.com/servicios/revista/341\\_9\\_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf)
- Carrasco Díaz S (2009). Metodología de la investigación científica. Segunda reimpresión. Editorial San Marcos. Lima
- Chambergó, Isidro (2011) Toma de Decisiones Gerenciales en Base a Información de Costos  
Fuente: Actualidad Empresarial, N° 227 - Segunda Quincena de Marzo 2011.  
Recuperado: [http://aempresarial.com/web/revitem/5\\_12199\\_73618.pdf](http://aempresarial.com/web/revitem/5_12199_73618.pdf)
- Córdoba Padilla, Marcial (2012) Gestión financiera. 1a. ed. -- Bogotá: Ecoe Ediciones, 2012. 444 p. – (Ciencias administrativas. Contabilidad y finanzas)
- Correa, Jaramillo, Ramírez & Castaño (2008) La importancia de la planificación en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial.
- Ecolink (2018) “Recursos financieros” Recuperado: <https://www.econlink.com.ar/recursos/financieros>
- Flores Soria, Jaime (2009). Contabilidad Gerencial – teoría y práctica. Edit. CECOF ASESORES. Pág. 223. Lima
- Gitman & Chad (2012) Principios de Administración financiera Decimosegunda Edición México
- Hansen & Howen (2009) Administración de costo contabilidad y Control Quinta edición Editorial Congoje Learning
- Hernández, Fernández, Baptista (2014) Metodología de la investigación Sexta edición Editorial Mc Graw Hill México
- De Jaime, José (2010) Las claves del análisis económico financiero de la empresa. Segunda edición. Esic Editorial. Madrid

Ministerio del ambiente (MINAM) 2018. “En el Perú solo se recicla el 1.9% del total de residuos sólidos reaprovechables”. Recuperado: <http://www.minam.gob.pe/notas-de-prensa/en-el-peru-solo-se-recicla-el-1-9-del-total-de-residuos-solidos-reaprovechables/>

Morales, Arturo (2014) Planeación Financiera Primera Edición Editorial Grupo Patria. México

Moreno Joaquín (2014). Planeación Financiera. Edit. Compañía editorial continental (CECSA). México

Mulluhuara, Maribel (2017) “Plan de venta y promoción de venta en el área de telemarketing del banco Interbank sede Centro Cívico, Lima 2017” para optar el título profesional de licenciada en marketing y dirección de empresas. Universidad Cesar Vallejo. Piura. Recuperado: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/16504>

Ortega Alfonso (2008) Introducción a las finanzas Editorial Mc Graw Hill México

Pérez, Ortega (2009) Contabilidad de Costos Segunda edición Editorial Limusa México

Romero, Javier (2010) Principios de Contabilidad Financiera Cuarta edición Editorial Limusa México D.F

Romero, Ricardo (2005) Marketing Segunda edición Edit. Palmir E.I.R.L. España  
Grupo Editorial Patria S.A. México

Ramírez, Coreas; Gonzales (2014) “Planeación financiera como herramienta para la toma de decisiones en las empresas dedicadas a la fabricación de muebles y exhibidores en acrílicos del municipio de San Salvador”. Tesis de Contador Público. Universidad de San Salvador. El Salvador. Recuperado: <http://ri.ues.edu.sv/6809/>

Rey, Nérida (2016) “La educación financiera y su influencia en la toma de decisiones del personal de la promotora desarrollo educación y cultura, distrito Jesús María, año 2016” para optar título profesional de licenciado en administración. Universidad Cesar Vallejo. Lima. Recuperado:

[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/31609/Caballero\\_QDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/31609/Caballero_QDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ruíz, Yary (2018) “Decisiones financieras de corto plazo y su relación con la liquidez de la empresa de Servicios Generales Pizana Express S.A.C, Tarapoto año 2016” para optar el título profesional de contador público. Universidad Cesar Vallejo. Tarapoto. Recuperado:

[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/30752/ruiz\\_ry.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/30752/ruiz_ry.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Solano, Ana (2013) Tecnología en Marcha México Recuperado:

[http://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec\\_marcha/article/view/1467/1349](http://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_marcha/article/view/1467/1349)

Tarazona, Julissa (2017) “Toma de decisiones y su influencia en la rentabilidad financiera, empresa Peralta Motors E.I.R.L. año 2015.” para optar el título de profesional de contador público. Universidad Cesar Vallejo. Tarapoto. Recuperado:

[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/23573/tarazona\\_dj.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/23573/tarazona_dj.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Torres, Ayda (2018) “Planificación financiera y la rentabilidad en las empresas de transportes de carga terrestre, distrito de San Martín de Porres, 2017” para optar el título profesional de contador público. Universidad Cesar Vallejo. Lima. Recuperado:

[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/34387/Torres\\_BAR.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/34387/Torres_BAR.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

Uscamayta, Fernando (2015) La planeación financiera y el pronóstico interno para la toma de decisiones gerenciales en la empresa de servicios de transportes de carga pesada caso: Arlotrans S.A.C. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Nacional de San Agustín. Arequipa. Recuperado:

<http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/3738>



# **ANEXOS**

**Planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa Joscana Sac.Piura,2018**

PROBLEMA GENERAL Y ESPECÍFICO	OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICO	VARIABLES Y DIMENSIONES	INDICADORES	DISEÑO DE INVESTIGACION	UNIVERSO, POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS	MEDICIÓN DE ESCALA
<p><b>PROBLEMA GENERAL:</b> ¿Cuáles son los factores de la planificación financiera involucrados en la toma de decisiones de la empresa Joscana SAC? Piura, 2018?</p> <p><b>PROBLEMA ESPECÍFICOS:</b></p> <p>1. ¿De qué manera el plan de ventas contribuye con la toma de decisiones gerenciales de la empresa Joscana SAC?</p> <p>2. ¿De qué manera los créditos y cobranzas contribuyen con las decisiones de inversión de la empresa Joscana SAC?</p> <p>3. ¿Cómo y de qué manera el presupuesto de ingresos y egresos determinan la rentabilidad de capital de la empresa Joscana SAC?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b> Determinar cuáles son los factores de la planificación financiera involucrados en la toma de decisiones de la empresa Joscana SAC. Piura, 2018</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</b></p> <p>1. Determinar como el plan de ventas contribuye con la toma de decisiones gerenciales de la empresa Joscana SAC</p> <p>2. Determina como los créditos y cobranzas contribuyen con las decisiones de inversión de la empresa Joscana SAC</p> <p>3. Analizar de qué manera el presupuesto de ingresos y egresos determinan la rentabilidad de capital de la empresa Joscana SAC</p>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b> Planificación Financiera</p> <p><b>DIMENSIONES:</b> Plan de ventas</p> <p>Créditos y Cobranzas</p> <p>Presupuesto de ingresos/egresos.</p> <p><b>VARIABLE DEPENDIENTE:</b> <b>Toma de decisiones</b></p> <p><b>DIMENSIONES:</b> Financieras</p> <p>De inversión</p> <p>Rentabilidad de capital</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicios.</li> <li>- Políticas de ventas.</li> <li>- Descuentos.</li> <li>- Evaluación de créditos.</li> <li>- Garantías.</li> <li>- Políticas de cobranzas</li> <li>- Presupuesto de ventas.</li> <li>- Presupuesto de ingresos.</li> <li>- Presupuesto de gastos.</li> </ul> <p>- Liquidez General= <math>\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente.}}</math></p> <p>-Prueba acida= <math>\frac{\text{Act cte.-Inv. - Gast. Pag. Ant.}}{\text{Pasivo Cte}}</math></p> <p>-Prueba Defensiva= <math>\frac{\text{(Efectivo y Equiv. de efectivo)}}{\text{Pasivo Corriente.}}</math></p> <p>-Capital de Trabajo= <math>\frac{\text{Activo Corriente - Pasivo Corriente}}</math></p> <p>Ratio de Endeudamiento= <math>\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio Neto}}</math></p> <p>Ratio de Endeudamiento a largo plazo= <math>\frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}</math></p> <p>Ratio de Apalancamiento Financiero= <math>\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio neto}} * 100</math></p> <p>ROA= <math>\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo}}</math></p> <p>Beneficio sobre Ventas= <math>\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}</math></p> <p>Rentabilidad Económica= <math>\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Activo Total}}</math></p> <p>ROE= <math>\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}</math></p>	<p>Diseño de investigación</p> <p>Según Hernández, Fernández y Baptista (2014): la investigación es de diseño no experimental, porque “es una investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Se observan los fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para analizarlos”.</p> <p>De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2014), la investigación es de corte transversal “Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede”</p> <p>La investigación es descriptiva, de acuerdo con Hernández (2014) es descriptiva, porque “busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice”, para el presente proyecto se va a describir fenómenos tal como la toma de decisiones empresa Joscana SAC.</p>	<p><b>UNIVERSO:</b> Empresa Joscana SAC</p> <p><b>POBLACIÓN:</b> Total, de 20 colaboradores de la empresa Joscana SAC</p> <p><b>MUESTRA:</b> Total de 20 colaboradores de la empresa Joscana SAC</p>	<p><b>Técnica:</b> Encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario</p> <p><b>Técnica:</b> Análisis documental</p> <p><b>Instrumento:</b> Guía de Análisis documental</p>	<p>Nominal</p> <p>Porcentual o Razón continua</p>



**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo LUIS GERARDO GÓMEZ JACINTO con DNI N° 02825475 Magister en ADMINISTRACIÓN  
 N° ANR/COP 556, de profesión CONTADOR PÚBLICO  
 desempeñándome actualmente como PROFESOR ASOCIADO  
 en UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

CUESTIONARIO PARA LOS COLABORADORES DE LA EMPRESA JOSCAN SAC	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización			X		
5. Suficiencia			X		
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia			X		
8. Coherencia				X	
9. Metodología			X		

GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTARIO	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización			X		
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad			X		
7. Consistencia				X	
8. Coherencia			X		
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 10 días del mes de Mayo de Dos mil diecinueve.

  
 .....  
 Dr. LUIS GERARDO GÓMEZ JACINTO  
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
 MAT. 07 - 707

Mgtr. : Luis Gerardo Gómez Jacinto  
 DNI : 02825475  
 Especialidad : Contabilidad y Finanzas  
 E-mail : lgomezj@unp.edu.pe



### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Wilson Gil, Juan Carlos con DNI N° 0262486 Magister en Gestión Pública  
 N° ANR/COP 072481, de profesión CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
 desempeñándome actualmente como DOCENTE EN UNIVERSIDAD  
 en CESAR VALLEJO.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Análisis Documentario y/o Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Guía de documentario	Análisis	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X	
2. Objetividad					X	
3. Actualidad					X	
4. Organización					X	
5. Suficiencia					X	
6. Intencionalidad					X	
7. Consistencia					X	
8. Coherencia					X	
9. Metodología					X	

  
 Mgr. C.P. Juan Carlos Wilson Gil  
 MAT 07-2461

Guía de Documentario	Análisis	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X	
2. Objetividad					X	
3. Actualidad					X	
4. Organización					X	
5. Suficiencia					X	
6. Intencionalidad					X	
7. Consistencia					X	
8. Coherencia					X	
9. Metodología					X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 04 días del mes de Mayo de Dos mil diecinueve.

  
 Mgr. CPC. Juan Carlos Wilson Gil  
 MAT 07-2461

Mgr. : Gestión Pública  
 DNI : 02624315  
 Especialidad : Gestión Pública  
 E-mail : JUANWILSONGIL@KOTMOJIL.COM



**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo, Román Villalaz Tujce con DNI N° 02668472 Magister Dr.  
 en Contabilidad y Finanzas  
 N° ANR/COP A.11.30467 de profesión Contador Público  
 desempeñándome actualmente como Docente  
 en Universidad Nacional de Piura

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Guía de Pautas Para Jóvenes Universitarios de la UCV-Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

Questionario Para Jóvenes Universitarios de la UCV-Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los    días del mes de Mayo de Dos mil diecinueve.

Mgtr. Dr. : *Román Vilchez Inga*  
DNI : *02666472*  
Especialidad: *Contabilidad*  
E-mail : *romanvilchez@hotmail.com*

*Román Vilchez Inga*  
Dr. Román Vilchez Inga  
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
MAT. #10 RUC. 1002666472





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

### ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Estimado Sr. (Sra.), Agradeceré su colaboración al responder el siguiente cuestionario es de carácter confidencial y está destinado a recabar información necesaria para un trabajo de investigación con fines académicos:

Instrucciones: leer las preguntas y responder con objetividad y marque con una (x) su respuesta:

Objetivo : Determinar cuáles son los factores de la planificación financiera involucrados en la toma de decisiones de la empresa Joscana SAC. Piura, 2018

Variable : Planificación Financiera

Dimensión: Plan de Ventas

Indicador : Servicios 1

N°	PREGUNTAS	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	MUY POCAS VECES	NUNCA
1	¿Existe un plan de ventas en la empresa?					
2	¿El plan de ventas se trabaja en base a cubrir los costos que se generan en la empresa?					
3	¿La empresa cuenta con estrategias para cumplir el plan de ventas?					
4	¿Existen políticas para realizar el plan de ventas?					
5	¿Considera como acertado la ejecución de un plan de ventas?					

Objetivo : Determinar cuáles son los factores de la planificación financiera involucrados en la toma de decisiones de la empresa Joscana SAC. Piura, 2018

Variable : Planificación Financiera

Dimensión: Plan de Ventas

Indicador : Políticas de Ventas 2

N°	PREGUNTAS	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	MUY POCAS VECES	NUNCA
6	¿Considera que las políticas de ventas son instrumentos válidos para medir la rentabilidad?					
7	¿Considera que las políticas de ventas son estrategias competitivas de gran valor económico - financiero?					
8	¿Las políticas de ventas toman en cuenta la situación financiera de la empresa?					
9	¿Las políticas de ventas tienen efecto en las operaciones propias de giro de negocio de la empresa?					
10	¿Las políticas de ventas toma en cuenta el capital de trabajo de la empresa?					
11	¿Su modelo de políticas de ventas, es propio o tiene una base en otro modelo empresarial?					
12	¿Su política de ventas está sujeto a modificaciones en base a la experiencia con los clientes?					
13	¿Su política de ventas está sujeto a modificaciones en base a la experiencia con los proveedores?					
14	¿Su política de ventas está sujeto a modificaciones en base a la experiencia con la competencia?					

Objetivo : Determinar como el plan de ventas contribuye con la toma de decisiones gerenciales de la empresa Joscana SAC						
Variable : Planificación Financiera 3						
Dimensión: Plan de Ventas						
Indicador : Descuentos						
N°	PREGUNTAS	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	MUY POCAS VECES	NUNCA
15	¿Se realiza descuentos comerciales por los servicios prestados?					
16	¿Considera que son importantes los descuentos comerciales?					
17	¿La empresa realiza descuentos comerciales por pronto pago?					
18	¿Los descuentos influyen para obtener liquidez a corto plazo?					
19	¿Los descuentos comerciales otorgados se dan en base a una planificación de ventas?					
20	¿Se lleva un control o registro físico y/o virtual sobre los descuentos comerciales otorgados?					
Objetivo : Determinar como el plan de ventas contribuye con la toma de decisiones gerenciales de la empresa Joscana SAC						
Variable : Planificación Financiera						
Dimensión: Créditos y cobranzas						
Indicador :Evaluación de créditos 4						
N°	PREGUNTAS	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	MUY POCAS VECES	NUNCA
21	¿Cree usted que un plan de créditos y cobranzas es parte de una decisión gerencial?					
22	¿La empresa cuenta con plan de créditos y cobranzas?					
23	¿Se realizan evaluaciones a los clientes para otorgarles crédito comercial?					
24	¿Los créditos de la empresa tienen un monto límite?					
25	¿Las políticas de créditos afectan al capital de trabajo?					
26	¿Consideras que se está evaluando efectivamente a los clientes que se les otorgan créditos?					
Objetivo : Determina como los créditos y cobranzas contribuyen con las decisiones de inversión de la empresa Joscana SAC						
Variable : Planificación Financiera						
Dimensión: Créditos y cobranzas						
Indicador: Garantías 5						
N°	PREGUNTAS	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	MUY POCAS VECES	NUNCA
27	¿Se solicitan garantías a los clientes para el otorgamiento de créditos?					
28	¿Consideras que es necesario pedir garantía para los créditos comerciales?					
29	¿Se realizan contratos para los servicios al crédito?					
30	¿Se emiten letras de crédito para los servicios?					
31	¿Las garantías que se les pide a los clientes son acertadas?					
Objetivo : Determina como los créditos y cobranzas contribuyen con las decisiones de inversión de la empresa Joscana SAC						
Variable : Planificación Financiera						
Dimensión: Créditos y cobranzas						
Indicador :Políticas de cobranzas 6						
N°	PREGUNTAS	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	MUY POCAS VECES	NUNCA
32	¿Cuenta la empresa con políticas de créditos y cobranzas?					
33	¿Considera que las políticas de cobranzas de la empresa son efectivas?					
34	¿La empresa tiene ventas como cobranzas dudosas?					
35	¿El personal encargado cumple de manera eficiente y eficaz las políticas de cobranzas?					
36	¿Se supervisa el cumplimiento de actividades al personal de cobranzas?					

Objetivo : Determina como los créditos y cobranzas contribuyen con las decisiones de inversión de la empresa Joscana SAC  
 Variable : Planificación Financiera  
 Dimensión: Créditos y cobranzas  
 Indicador :Presupuesto de ventas 7

N°	PREGUNTAS	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	MUY POCAS VECES	NUNCA
37	¿Cuenta la empresa con un presupuesto de ventas?					
38	¿Considera que la empresa cuenta con un adecuado presupuesto de ventas?					
39	¿Se cumple el presupuesto de ventas planificado?					
40	¿EL presupuesto de ventas es aprobado por una gerencia específica?					
41	¿El presupuesto de ventas es elaborado de manera mensual?					
42	¿El presupuesto de ventas es elaborado de manera anual?					

Objetivo : Determina como los créditos y cobranzas contribuyen con las decisiones de inversión de la empresa Joscana SAC

Variable : Planificación Financiera

Dimensión: Créditos y cobranzas

Indicador :Presupuesto de ingresos 8

N°	PREGUNTAS	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	MUY POCAS VECES	NUNCA
43	¿Cuenta la empresa con presupuesto de ingresos o flujo de caja proyectado?					
44	¿La empresa goza de un buen historial crediticio?					
45	¿La empresa capitaliza las utilidades?					
46	¿La empresa a realizado aumento de capital?					
47	¿La empresa tiene ingresos extraordinarios?					
48	¿Los ingresos extraordinarios son relevantes?					
49	¿La empresa percibe ingresos del extranjero?					
50	¿La empresa percibe ingresos por donaciones?					

Objetivo : Analizar de qué manera el presupuesto de ingresos y egresos determinan la rentabilidad de capital de la empresa Joscana SAC

Variable : Planificación Financiera

Dimensión: Créditos y cobranzas

Indicador :Presupuesto de Gasto 9

N°	PREGUNTAS	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	MUY POCAS VECES	NUNCA
51	¿Cuenta la empresa con presupuesto de ingresos y egresos?					
52	¿Considera que el presupuesto de ingresos y egresos contribuye en la rentabilidad de empresa?					
53	¿Considera que los créditos y cobranzas influyen en la rentabilidad de la empresa?					
54	¿Se cumple con el presupuesto de ingresos y egresos?					
55	¿La empresa sobrepasa el presupuesto de gastos?					
56	¿Considera que la empresa asume gastos que no son de ella?					
57	¿Considera que los gastos no están bien determinados?					

Objetivo : Analizar de qué manera el presupuesto de ingresos y egresos determinan la rentabilidad de capital de la empresa Joscana SAC

Variable : Planificación Financiera

Dimensión: Plan de Ventas

Indicador :Servicios 10

N°	PREGUNTAS	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	MUY POCAS VECES	NUNCA
58	¿Considera Ud. Que el plan de ventas contribuye en la rentabilidad de la empresa?					
59	¿Cree Ud. Que los servicios dados ayuda a incrementar la rentabilidad de la empresa?					
60	¿Considera que los servicios prestados son competitivos?					

# TABULACIÓN

P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
3	3	3	3	1	1	1	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	1	4	4
4	1	3	3	1	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3
1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	2	2
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	1	3	1	1	1	3	3	1	3	1	1	1	1	3	3	4	3	3	1
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
3	2	1	2	2	1	1	2	1	2	3	2	2	3	4	3	4	3	2	3
1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	5	3	3	3	3	3	4	4	3	4
3	3	4	3	1	1	1	3	1	2	5	2	2	2	3	1	2	2	1	3
3	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	3	5	3	4	3	5	1
4	5	5	5	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4
3	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1
2	2	3	1	3	3	2	3	3	2	1	2	2	2	3	2	2	3	2	2
1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	1
3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	1	4	4
2	1	2	2	1	1	1	2	1	2	2	1	1	1	2	3	3	1	1	5
3	1	3	1	1	1	1	1	3	2	1	1	4	2	3	3	3	1	3	5
1	1	2	3	1	2	1	2	1	1	4	1	1	2	3	1	4	3	1	3
2	2	3	3	2	2	2	1	2	3	5	1	2	1	3	1	3	2	4	4
2	2	3	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	2	1	3	3	4	1

P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35	P36	P37	P38	P39	P40
1	2	3	4	1	3	5	3	2	5	3	1	2	3	3	2	2	2	3	1
1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2
2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	1
1	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1
3	1	1	1	4	1	3	1	1	3	3	1	1	3	1	1	1	3	3	1
1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	1	1	1	1	1	1
2	3	2	1	3	2	2	1	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	1
3	1	2	3	3	2	3	3	1	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2
1	3	3	2	1	2	3	1	3	5	5	3	3	3	2	2	2	3	3	1
1	4	2	1	1	2	5	3	1	5	5	3	3	4	3	2	3	3	3	1
2	4	4	2	3	4	4	3	4	5	3	5	2	3	3	3	3	3	4	3
1	1	1	1	2	2	3	1	2	5	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3
1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2
1	1	2	4	4	2	5	3	2	5	3	1	2	3	2	1	1	2	2	1
2	4	4	4	1	5	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	2	4	4	4
1	3	1	1	2	2	3	1	2	3	2	2	2	3	2	1	1	2	2	1
1	5	3	1	1	3	5	1	5	5	5	5	1	3	3	4	3	3	3	1
1	2	3	2	3	4	3	1	3	3	4	5	4	3	3	2	2	2	1	3
1	2	1	1	3	2	2	2	1	2	3	3	3	2	3	4	1	2	3	4
1	1	2	5	1	3	4	3	2	4	5	2	3	4	1	1	1	2	3	1

P41	P42	P43	P44	P45	P46	P47	P48	P49	P50	P51	P52	P53	P54	P55	P56	P57	P58	P59	P60
2	5	3	4	5	3	3	5	5	5	3	1	2	3	1	1	1	1	1	2
3	3	3	3	5	3	3	5	5	5	4	2	2	3	3	3	3	2	1	2
1	2	3	2	5	3	5	5	5	5	3	3	2	3	3	2	2	1	1	1
1	1	1	1	5	3	3	3	5	5	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1
2	1	1	3	5	3	4	4	5	5	1	1	1	3	3	4	3	1	1	1
1	3	1	3	5	3	3	3	5	5	1	1	1	1	4	4	5	1	1	1
2	1	1	2	5	3	1	2	5	5	2	2	1	2	4	4	3	2	2	2
2	4	2	1	5	3	2	2	5	5	2	2	2	3	3	4	3	2	2	2
2	5	2	3	5	3	3	5	5	5	4	2	1	3	1	1	1	1	2	1
2	5	5	3	5	3	3	3	5	5	3	1	1	4	1	2	1	1	1	1
3	5	4	3	5	3	3	3	5	5	3	1	1	2	1	1	2	1	1	3
3	3	3	3	5	3	4	5	5	5	3	3	1	3	2	2	2	1	1	1
2	3	3	2	5	3	4	3	5	5	2	2	3	3	2	2	2	1	2	2
2	4	1	2	5	3	3	3	5	5	1	1	1	2	3	3	3	1	2	2
5	4	2	3	5	3	4	4	5	5	3	2	2	3	2	2	2	1	1	3
3	5	1	2	2	3	4	3	5	5	1	1	1	2	3	3	4	2	1	1
3	4	1	4	5	3	3	3	5	5	3	1	1	3	3	3	3	1	1	2
1	5	3	4	2	3	4	3	5	5	3	3	2	3	2	5	4	1	1	1
3	3	2	2	3	3	3	3	5	5	1	2	2	3	3	4	3	1	2	1
1	1	1	4	5	3	3	3	5	5	1	1	1	3	3	5	5	1	1	1



“Planificación Financiera para la toma de decisiones en la empresa JOSCAN SAC Piura, 2018”


FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUÍA DE PAUTAS O CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES															
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	5	10	15	20	25		30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
ASPECTOS DE VALIDACION		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																																								80	
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																																								70	
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																																								65	
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																																								55	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																																								60	

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación													80							
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación					50															
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores										70										
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación											60									

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, ~~10~~ de diciembre de 2018.

  
**Dr. LUIS GERARDO GÓMEZ JACINTO**  
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
 MAT. 67 - 707

Mgtr.: Luis Gerardo Gómez Jacinto  
 DNI: 02825435  
 Teléfono: 969633342  
 E-mail: lgomezj@unp.edu.pe

**“Planificación Financiera para la toma de decisiones en la empresa JOSCANSA SAC Piura, 2018”**

**FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUÍA DE PAUTAS O CUESTIONARIO**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	10	15	20	21	26	31	36	41	45	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100				
ASPECTOS DE VALIDACION		0	6	10	15	20	21	26	31	36	41	45	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96					
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																	77									
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																	78									
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																	76									
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																	79									
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																	77									





**“Planificación Financiera para la toma de decisiones en la empresa JOSCANSA SAC Piura, 2018”**

**FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUÍA DE PAUTAS O CUESTIONARIO**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES	
		0	6	10	15	20	21	26	30	35	40	41	46	50	55	60	61	66	70	75	80	81	86	90	95	96		100
ASPECTOS DE VALIDACION		0	6	10	15	20	21	26	30	35	40	41	46	50	55	60	61	66	70	75	80	81	86	90	95	96	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																											
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																											
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																											
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																											
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																											

**LISTADO DE DOCUMENTOS**

Título: Planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa JOSCANSA SAC. Piura, 2017-2018

Autor: Gloria María Castillo Estrada

N°	Documento	Período	Detalle
1	Estado de Situación Financiera	2017	El balance general 2017 refleja el activo, pasivo y patrimonio de la empresa donde hay una utilidad de S/.
2	Estado de Resultados	2017	El Estado de Resultados 2017 refleja los ingresos, costos y gastos que ha incurrido la empresa en el periodo.
3	Estado de Situación Financiera	2018	El balance general 2018 refleja el activo, pasivo y patrimonio de la empresa donde hay una utilidad de S/.1,175,412.01
4	Estado de Resultados	2018	El Estado de Resultados 2018 refleja los ingresos, costos y gastos que ha incurrido la empresa en el periodo.

\*Fuente Propia

**Título:** Planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa JOSCANSA SAC. Piura, 2017-2018

**Objetivo:** Determinar como el plan de ventas contribuye con la toma de decisiones gerenciales de la empresa Joscana SAC

**Autor:** Gloria María Castillo Estrada

**Documento :** Balance General

Variable	Dimensión	INDICADORES	DATOS			
			RATIOS	2017	2018	
TOMA DE DECISIONES	FINANCIERA	RATIO DE LIQUIDEZ	Liquidez General	Activo corriente / pasivo corriente		
			Liquidez Inmediata	Efectivo/pasivo Corriente		
			Prueba Acida	(Activo Corriente - Inventario)/Pasivo Corriente		
			Prueba Defensiva	(Caja y Bancos / Pasivo Corriente)*100		
			Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente		

**Título:** Planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa JOSCANSA SAC. Piura, 2018

**Objetivo:** Determina como los créditos y cobranzas contribuyen con las decisiones de inversión de la empresa Joscana SAC

**Autor:** Gloria María Castillo Estrada

**Documento:** Balance General

Variable	Dimensión	INDICADORES	DATOS			
			RATIOS	2017	2018	
TOMA DE DECISIONES	INVERSIÓN	Ratios de Solvencia	Ratio de Endeudamiento	Pasivo total / Patrimonio Neto		
			Ratio de Endeudamiento a largo plazo	Pasivo no corriente / Patrimonio Neto		
			Ratio de Apalancamiento Financiero	Activo / Patrimonio Neto		

\*Fuente Propia.

**Título:** Planificación financiera para la toma de decisiones en la empresa JOSCANSA SAC. Piura, 2018

**Objetivo:** Analizar de qué manera el presupuesto de ingresos y egresos determinan la rentabilidad de capital de la empresa Joscana SAC

**Autor:** Gloria María Castillo Estrada

**Documento:** Balance General

Variable	Dimensión	INDICADORES	DATOS			
			RATIOS	2017	2018	
TOMA DE DECISIONES	Rentabilidad de Capital	Ratios de Rentabilidad	ROA	Utilidad Neta / Activo		
			Beneficio sobre Ventas	Utilidad Neta / Ventas		
			Rentabilidad Económica	Utilidad Bruta / Activo Total		
			ROE	Utilidad Neta / Patrimonio		

\*Fuente Propia.

Validación de Análisis Documentario según expertos

**“Planificación Financiera para la toma de decisiones en la empresa JOSCAN S.A.C. Piura, 2018”**

**FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTO**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
<b>ASPECTOS DE VALIDACION</b>		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96						
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100						
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables															75											
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación													65													
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems											55															
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.															70											



FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUÍA DE ANÁLISIS DE DOCUMENTOS

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES		
		0	6	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	96		100	
ASPECTOS DE VALIDACION																													
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																												
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																												
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																												
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																												
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																												





FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUÍA DE ANÁLISIS DE DOCUMENTOS

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
<b>ASPECTOS DE VALIDACION</b>																											
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96						
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100						
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																77										
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																78										
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																78										

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación	78																	
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación	78																	
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores	78																	
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación	78																	

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Plura, XXX de diciembre de 2018.



.....  
Dr. Román Vilchez Inga  
CONTRALUZ PUBLICO COLEGIADO  
MAT. 410 RUC. 1002666472

Mgtt.: Dr. Román Vilchez Inga  
DNI: 02666472  
Teléfono: 944822746  
E-mail: [romanvilchez@pluraweb.com](mailto:romanvilchez@pluraweb.com)

## Estados Financieros Joscana SAC

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017**  
(EN SOLES)

### ACTIVOS

EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	384,216.07
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS	1,340,956.18
LETRAS POR COBRAR	451,365.00
ANTICIPO A PROVEEDORES	74,781.12
CTAS POR COBRAR PERS, ACCION, DIRE	26,120.06
OTRAS CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	326,620.19
OTRAS CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - VINCULADAS	0.00
OTROS ACTIVOS - TRIBUTOS A FAVOR	334,529.55
OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	30,218.71
CUENTRAS DE COBRANZA DUDOSA	27,068.44
MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS	114,594.62
SERVICIOS EN PROCESO	99,673.60
ACTIVO DIFERIDO	649,457.48
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>3,859,601.02</b>
ACTIVOS ADQUIR ARREND FINANCIEROS	0.00
INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	10,032,802.88
INTANGIBLES	4,586.91
ACTIVO DIFERIDO	0.00
DEPREC. AMORT. Y AGOTAM. ACUMULADO	-4,223,852.56
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>5,813,537.23</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>9,673,138.25</b>

### PASIVO Y PATRIMONIO

TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA PRIVADO Y DE SALL	577,196.03
REMUNERACIONES POR PAGAR	120,000.00
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES TERCEROS	196,435.86
ANTICIPOS DE CLIENTES	0.00
CTAS X PAGAR ACCION, DIRECT, GER	0.00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	227,564.41
OBLIGACIONES FINANCIERAS	766,945.20
COSTO FINANCIERO	263,396.60
PROVISIONES	49,000.00
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2,200,538.10</b>
OBLIGACIONES FINANCIERAS	1,689,353.61
COSTO FINANCIERO	358,537.25
CTAS X PAGAR ACCION, DIRECT, GER	0.00
CTAS X PAGAR DIVERSAS - RELACIONES	0.00
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2,047,890.86</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>4,248,428.96</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
CAPITAL	998,254.00
EXCEDENTE DE REVALUACION	62,025.65
RESULTADOS ACUMULADOS	3,502,886.39
RESULTADOS DEL EJERCICIO	861,543.25
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>5,424,709.29</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>9,673,138.25</b>

## ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

(EN SOLES)

VENTAS	7,786,723.26
COSTO DE VENTAS	-4,029,063.47
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>3,757,659.79</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-1,343,468.37
GASTOS DE VENTAS	-692,656.39
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>1,721,535.03</b>
GASTOS FINANCIEROS	-661,175.72
INGRESOS FINANCIEROS	85,002.72
OTROS INGRESOS	30,049.98
<b>UTILIDAD GESTIÓN FINANCIERA Y OPERAT</b>	<b>1,175,412.01</b>
OTROS GASTOS	0.00
<b>RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>1,175,412.01</b>
IMPUESTO A LA RENTA	-313,868.76
<b>RESULTADO NETO DEL EJERCICIO</b>	<b>861,543.25</b>

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018**  
(EN SOLES)

**ACTIVOS**

EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	479,482.33
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS	1,248,966.67
LETRAS POR COBRAR	0.00
ANTICIPO A PROVEEDORES	35,111.41
CTAS POR COBRAR PERS, ACCION, DIRE	2,223.36
OTRAS CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	1,340.00
OTRAS CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - VINCULADAS	0.00
OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	3,073.63
CUENTRAS DE COBRANZA DUDOSA	27,068.44
MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS	34,209.61
SERVICIOS EN PROCESO	104,707.51
ACTIVO DIFERIDO	<u>165,049.01</u>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b><u>2,101,231.97</u></b>

ACTIVOS ADQUIR ARREND FINANCI	0.00
INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	10,620,516.82
INTANGIBLES	4,586.91
ACTIVO DIFERIDO	204,889.71
DEPREC. AMORT. Y AGOTAM. ACUMU	<u>-5,774,631.07</u>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b><u>5,055,362.37</u></b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u><u>7,156,594.34</u></u></b>

**PASIVO Y PATRIMONIO**

TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA PRIVADO Y DE SALL	175,116.02
REMUNERACIONES POR PAGAR	137,314.65
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES TERCEROS	52,368.44
ANTICIPOS DE CLIENTES	20,950.00
CTAS X PAGAR ACCION, DIRECT, GER	0.00
OBLIGACIONES FINANCIERAS	749,782.80
COSTO FINANCIERO	161,043.96
OTRAS CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	19,585.11
OTRAS CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS- RELACIONAI	416,281.65
PROVISIONES	<u>0.00</u>
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b><u>1,732,442.62</u></b>
OBLIGACIONES FINANCIERAS	818,256.38
COSTO FINANCIERO	137,950.08
CTAS X PAGAR ACCION, DIRECT, GER	2,519.23
CTAS X PAGAR DIVERSAS - RELACI	<u>0.00</u>
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b><u>958,725.69</u></b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b><u>2,691,168.32</u></b>

**PATRIMONIO**

CAPITAL	998,254.00
RESERVA LEGAL	71,642.30
EXCEDENTE DE REVALUACIÓN	62,025.65
RESULTADOS ACUMULADOS	2,617,081.02
RESULTADOS DEL EJERCICIO	<u>716,423.05</u>
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b><u>4,465,426.03</u></b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b><u><u>7,156,594.34</u></u></b>

## ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

(EN SOLES)

VENTAS	6,655,823.73
COSTO DE VENTAS	-3,842,407.04
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2,813,416.69</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-853,942.18
GASTOS DE VENTAS	-493,196.54
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>1,466,277.97</b>
GASTOS FINANCIEROS	-303,813.01
INGRESOS FINANCIEROS	55,573.04
OTROS INGRESOS	9,682.46
<b>UTILIDAD GESTION FINANCIERA Y OPERAT</b>	<b>1,227,720.46</b>
OTROS GASTOS	-76,111.47
<b>RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>1,151,608.99</b>
PARTICIPACION UTILIDADES	-119,065.92
IMPUESTO A LA RENTA	-316,120.02
<b>RESULTADOS NETOS</b>	<b>716,423.05</b>

Tabla N°61: Crecimiento Financiero

<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA ANALISIS VERTICAL</b>				
	<b>ANÁLISIS VERTICAL</b>			
	2017	2018	2017	2018
<b>ACTIVOS</b>				
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	384,216.07	479,482.33	4%	7%
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS	1,340,956.18	1,248,966.67	14%	17%
LETRAS POR COBRAR	451,365.00	0.00	5%	0%
ANTICIPO A PROVEEDORES	74,781.12	35,111.41	1%	0%
CTAS POR COBRAR PERS, ACCION, DIRE	26,120.06	2,223.36	0%	0%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	326,620.19	1,340.00	3%	0%
OTROS ACTIVOS - TRIBUTOS A FAVOR	334,529.55	0.00	3%	0%
OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	30,218.71	3,073.63	0%	0%
CUENTRAS DE COBRANZA DUDOSA	27,068.44	27,068.44	0%	0%
MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS	114,594.62	34,209.61	1%	0%
SERVICIOS EN PROCESO	99,673.60	104,707.51	1%	1%
ACTIVO DIFERIDO	649,457.48	165,049.01	7%	2%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>3,859,601.02</b>	<b>2,101,231.97</b>	40%	29%
ACTIVOS ADQUIR ARREND FINANCIEROS	0.00	0.00		0%
INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	10,032,802.88	10,620,516.82	104%	148%
INTANGIBLES	4,586.91	4,586.91	0%	0%
ACTIVO DIFERIDO	0.00	204,889.71	0%	3%
DEPREC. AMORT. Y AGOTAM. ACUMU	-4,223,852.56	-5,774,631.07	-44%	-81%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>5,813,537.23</b>	<b>5,055,362.37</b>	60%	71%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>9,673,138.25</b>	<b>7,156,594.34</b>	100%	100%

**PASIVO Y PATRIMONIO**

TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA PRIVADO Y DE SALUD	577,196.03	175,116.02	6%	2%
REMUNERACIONES POR PAGAR	120,000.00	137,314.65	1%	2%
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES TERCEROS	196,435.86	52,368.44	2%	1%
ANTICIPOS DE CLIENTES	0.00	20,950.00	0%	0%
CTAS X PAGAR ACCION,DIRECT,GER	0.00	0.00	0%	0%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	227,564.41	0.00	2%	0%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	766,945.20	749,782.80	8%	10%
COSTO FINANCIERO	263,396.60	161,043.96	3%	2%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	0.00	19,585.11	0%	0%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS- RELACIONADAS	0.00	416,281.65	0%	6%
PROVISIONES	49,000.00	0.00	1%	0%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2,200,538.10</b>	<b>1,732,442.62</b>	<b>23%</b>	<b>24%</b>
<hr/>				
OBLIGACIONES FINANCIERAS	1,689,353.61	818,256.38	17%	11%
COSTO FINANCIERO	358,537.25	137,950.08	4%	2%
CTAS X PAGAR ACCION,DIRECT,GER	0.00	2,519.23	0%	0%
CTAS X PAGAR DIVERSAS - RELACI	0.00	0.00	0%	0%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2,047,890.86</b>	<b>958,725.69</b>	<b>21%</b>	<b>13%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>4,248,428.96</b>	<b>2,691,168.32</b>	<b>44%</b>	<b>38%</b>
<hr/>				
<b>PATRIMONIO</b>				
CAPITAL	998,254.00	998,254.00	10%	14%
RESERVA LEGAL	0.00	71,642.30	0%	1%
EXCEDENTE DE REVALUACIÓN	62,025.65	62,025.65	1%	1%
RESULTADOS ACUMULADOS	3,502,886.39	2,617,081.02	36%	37%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	861,543.25	716,423.05	9%	10%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>5,424,709.29</b>	<b>4,465,426.03</b>	<b>56%</b>	<b>62%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>9,673,138.25</b>	<b>7,156,594.34</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>



Tabla N° 62 Análisis Vertical

<b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA ANÁLISIS HORIZONTAL</b>			
	2017	2018	ANALISIS 2018-2017
<b>ACTIVOS</b>			
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	384,216.07	479,482.33	95,266.26
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS	1,340,956.18	1,248,966.67	-91,989.51
LETRAS POR COBRAR	451,365.00	-	-451,365.00
ANTICIPO A PROVEEDORES	74,781.12	35,111.41	-39,669.71
CTAS POR COBRAR PERS, ACCION, DIRE	26,120.06	2,223.36	-23,896.70
OTRAS CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	326,620.19	1,340.00	-325,280.19
OTROS ACTIVOS - TRIBUTOS A FAVOR	334,529.55	-	-334,529.55
OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	30,218.71	3,073.63	-27,145.08
CUENTRAS DE COBRANZA DUDOSA	27,068.44	27,068.44	-
MAT AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS	114,594.62	34,209.61	-80,385.01
SERVICIOS EN PROCESO	99,673.60	104,707.51	5,033.91
ACTIVO DIFERIDO	649,457.48	165,049.01	-484,408.47
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>3,859,601.02</b>	<b>2,101,231.97</b>	<b>-468,095.47</b>
INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	10,032,802.88	10,620,516.82	587,713.94
INTANGIBLES	4,586.91	4,586.91	-
ACTIVO DIFERIDO	-	204,889.71	204,889.71
DEPREC. AMORT. Y AGOTAM. ACUMU	-4,223,852.56	-5,774,631.07	-1,550,778.51
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>5,813,537.23</b>	<b>5,055,362.37</b>	<b>-758,174.86</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>9,673,138.25</b>	<b>7,156,594.34</b>	<b>-2,516,543.91</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>			
TRIB Y APORTES AL SIST PRIV Y DE SALUD	577,196.03	175,116.02	-402,080.01
REMUNERACIONES POR PAGAR	120,000.00	137,314.65	17,314.65
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES TERCEROS	196,435.86	52,368.44	-144,067.42

ANTICIPOS DE CLIENTES	-	20,950.00	20,950.00
CTAS X PAGAR ACCION,DIRECT,GER	-	-	-
OTRAS CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	227,564.41	-	-227,564.41
OBLIGACIONES FINANCIERAS	766,945.20	749,782.80	-17,162.40
COSTO FINANCIERO	263,396.60	161,043.96	-102,352.64
OTRAS CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	-	19,585.11	19,585.11
OTRAS CUENTAS POR PAGAR DIVER-RELACIONAS	-	416,281.65	416,281.65
PROVISIONES	49,000.00	-	-49,000.00
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2,200,538.10</b>	<b>1,732,442.62</b>	<b>-468,095.47</b>
OBLIGACIONES FINANCIERAS	1,689,353.61	818,256.38	-871,097.23
COSTO FINANCIERO	358,537.25	137,950.08	-220,587.17
CTAS X PAGAR ACCION,DIRECT,GER	-	2,519.23	2,519.23
CTAS X PAGAR DIVERSAS - RELACI	-	-	-
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2,047,890.86</b>	<b>958,725.69</b>	<b>-1,089,165.17</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>4,248,428.96</b>	<b>2,691,168.32</b>	<b>-1,557,260.64</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
CAPITAL	998,254.00	998,254.00	-
RESERVA LEGAL	-	71,642.30	71,642.30
EXCEDENTE DE REVALUACIÓN	62,025.65	62,025.65	-
RESULTADOS ACUMULADOS	3,502,886.39	2,617,081.02	-885,805.37
RESULTADOS DEL EJERCICIO	861,543.25	716,423.05	-145,120.20
TOTAL PATRIMONIO	5,424,709.29	4,465,426.03	-959,283.26
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>9,673,138.25</b>	<b>7,156,594.34</b>	<b>-2,516,543.90</b>

**Tabla N° 63: ANÁLISIS VERTICAL- ESTADO DE RESULTADO**

	<b>ANALISIS</b>			
	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
VENTAS	7,786,723.26	6,655,823.73	100%	100%
COSTO DE VENTAS	-4,029,063.47	-3,842,407.04	-52%	-58%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>3,757,659.79</b>	<b>2,813,416.69</b>	48%	42%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-1,343,468.37	-853,942.18	-17%	-13%
GASTOS DE VENTAS	-692,656.39	-493,196.54	-9%	-7%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>1,721,535.03</b>	<b>1,466,277.97</b>	22%	22%
GASTOS FINANCIEROS	-661,175.72	-303,813.01	-8%	-5%
INGRESOS FINANCIEROS	85,002.72	55,573.04	1%	1%
OTROS INGRESOS	30,049.98	9,682.46	0%	0%
<b>UTILIDAD GESTION FINANCIERA Y OPERAT</b>	<b>1,175,412.01</b>	<b>1,227,720.46</b>	15%	18%
OTROS GASTOS	0.00	-76,111.47	0%	-1%
<b>RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>1,175,412.01</b>	<b>1,151,608.99</b>	15%	17%
IMPUESTO A LA RENTA	-313,868.76	316,120.02	-4%	5%
<b>RESULTADO NETO DEL EJERCICIO</b>	<b>861,543.25</b>	<b>1,467,729.01</b>	11%	22%

**Tabla N° 64: Análisis horizontal-Estado de resultados**

	<b>ANALISIS</b>		
	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2018-2017</b>
<b>VENTAS</b>	7,786,723.26	6,655,823.73	-1,130,899.53
COSTO DE VENTAS	-4,029,063.47	-3,842,407.04	186,656.43
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	3,757,659.79	2,813,416.69	-944,243.10
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-1,343,468.37	-853,942.18	489,526.18
GASTOS DE VENTAS	-692,656.39	-493,196.54	199,459.85
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	1,721,535.03	1,466,277.97	-255,257.07
GASTOS FINANCIEROS	-661,175.72	-303,813.01	357,362.71
INGRESOS FINANCIEROS	85,002.72	55,573.04	-29,429.68
OTROS INGRESOS	30,049.98	9,682.46	-20,367.52
<b>UTILIDAD GESTION FINANCIERA Y OPERAT</b>	1,175,412.01	1,227,720.46	52,308.44
OTROS GASTOS	-	-76,111.47	-76,111.47
<b>RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS</b>	1,175,412.01	1,151,608.99	-23,803.03
IMPUESTO A LA RENTA	-313,868.76	316,120.02	629,988.78
<b>RESULTADO NETO DEL EJERCICIO</b>	861,543.25	1,467,729.01	606,185.76

## GRAFICOS - DEL CUESTIONARIO

Grafico N° 1

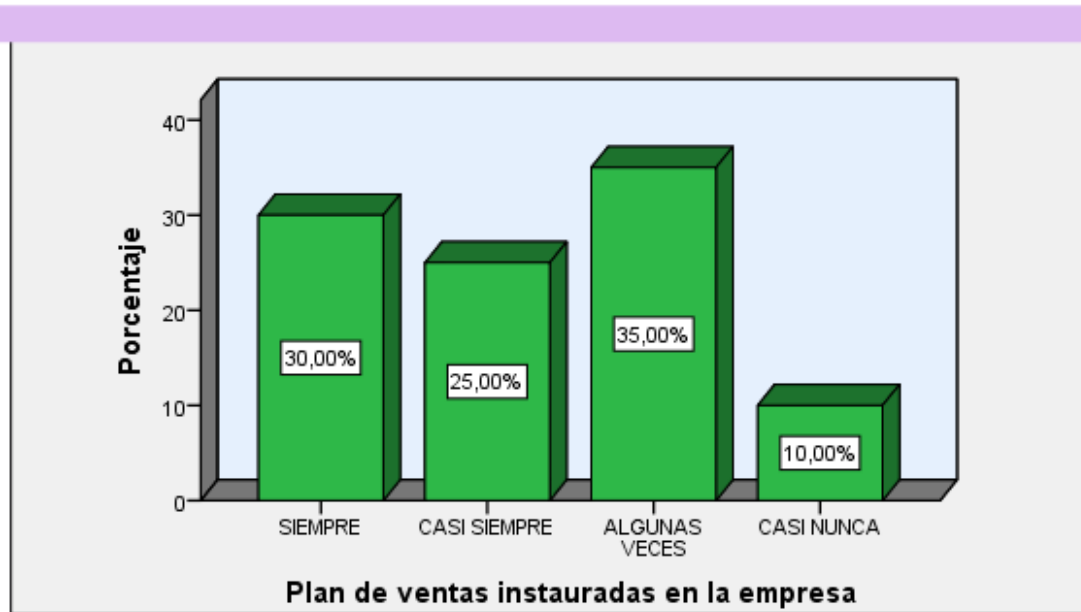


Grafico N° 2



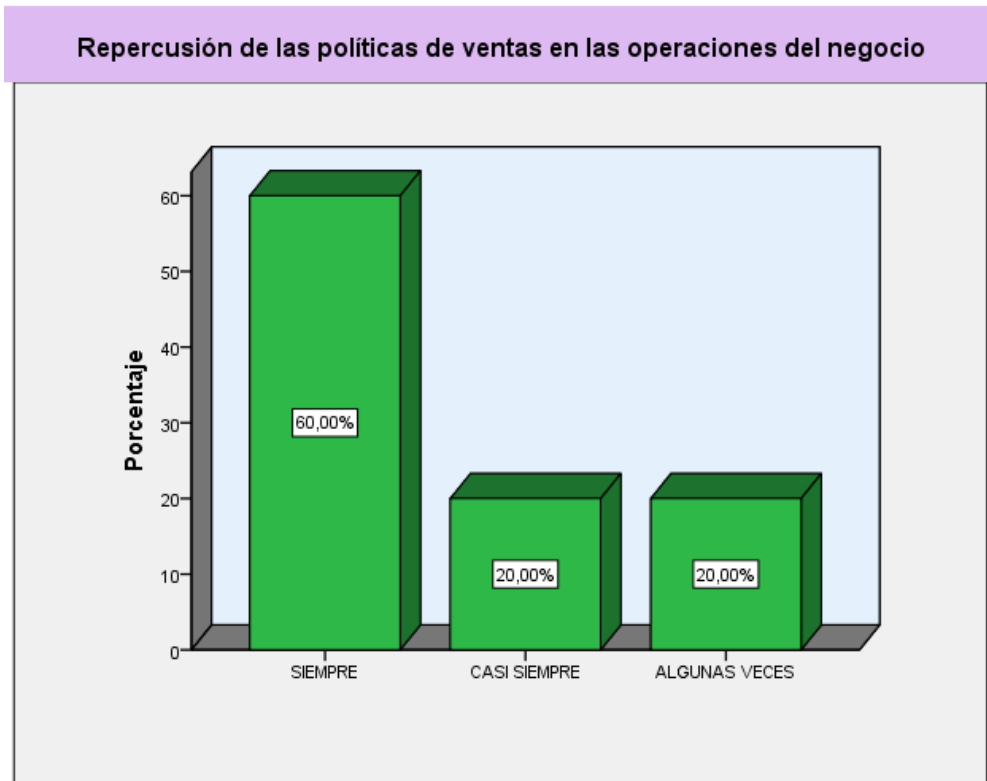
Grafico N° 3



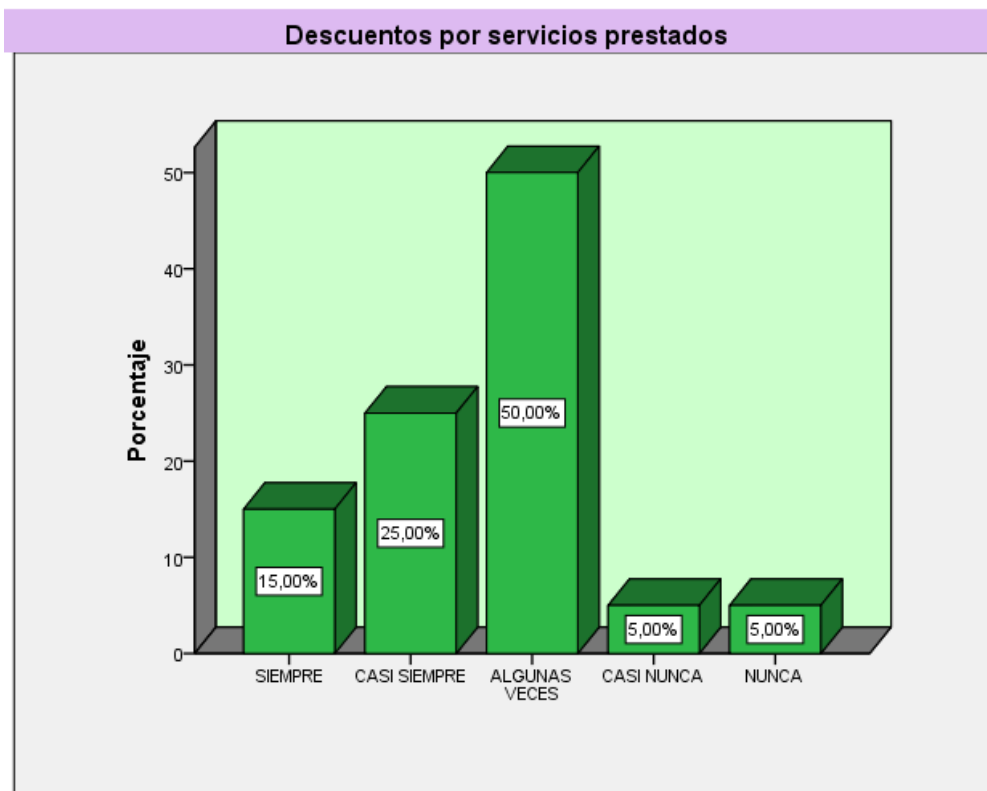
Grafico N° 4



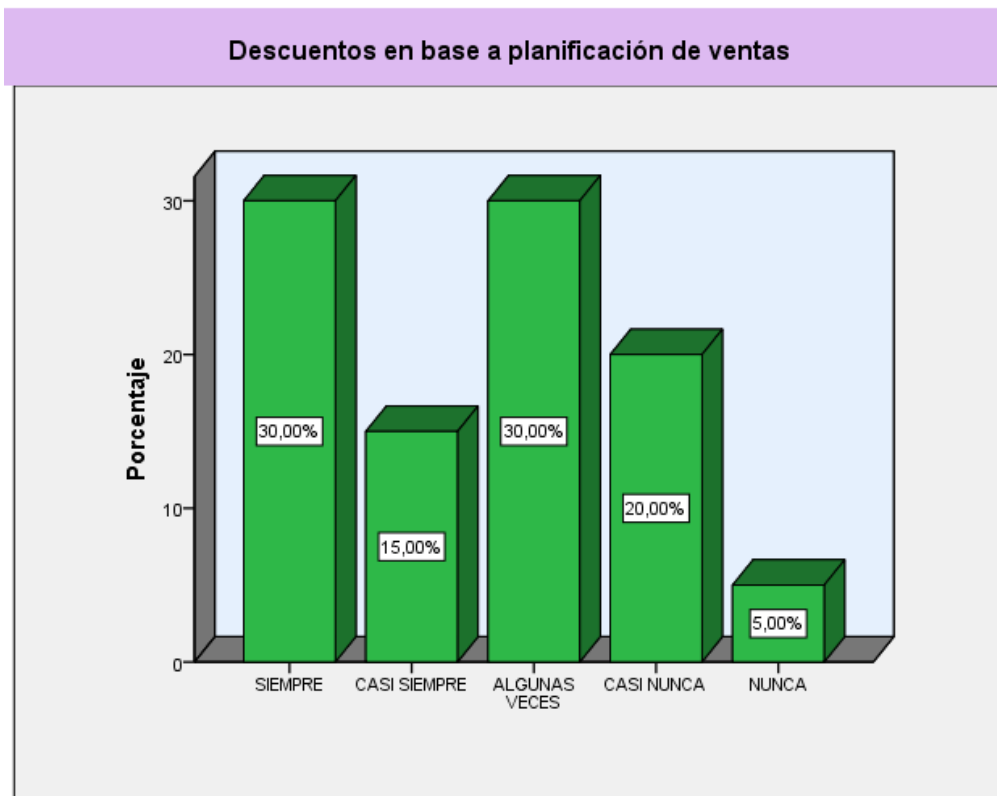
**Grafico N° 5**



**Grafico N° 6**



**Grafico N° 7**



**Grafico N° 8**

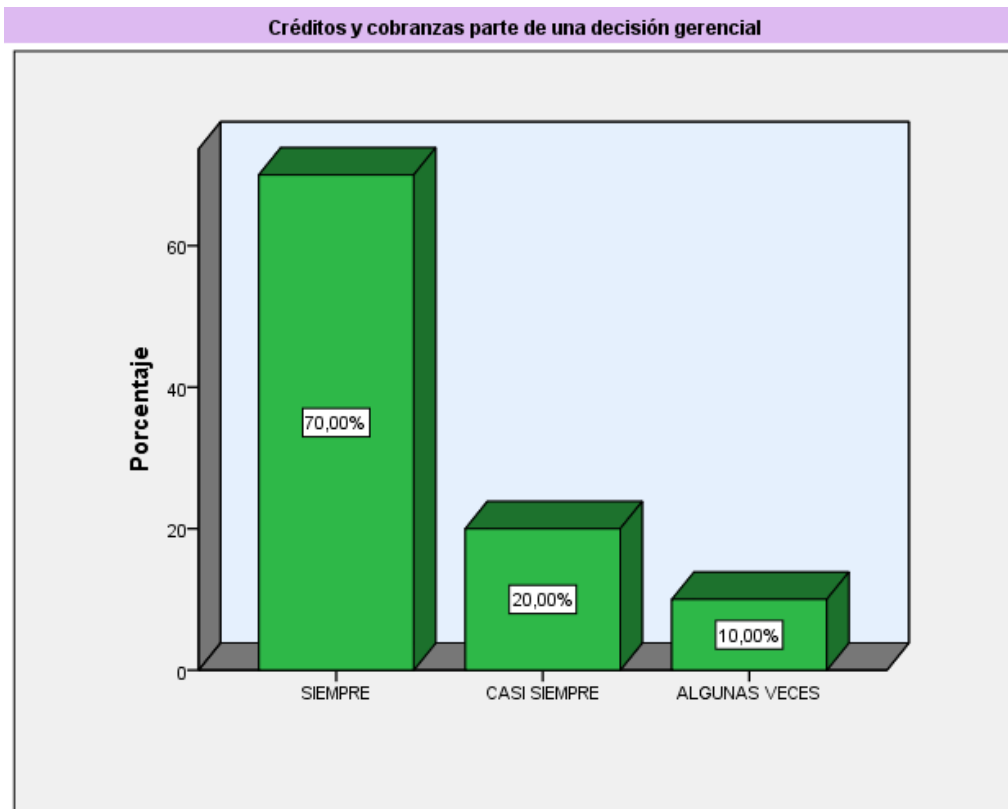




Grafico N° 9

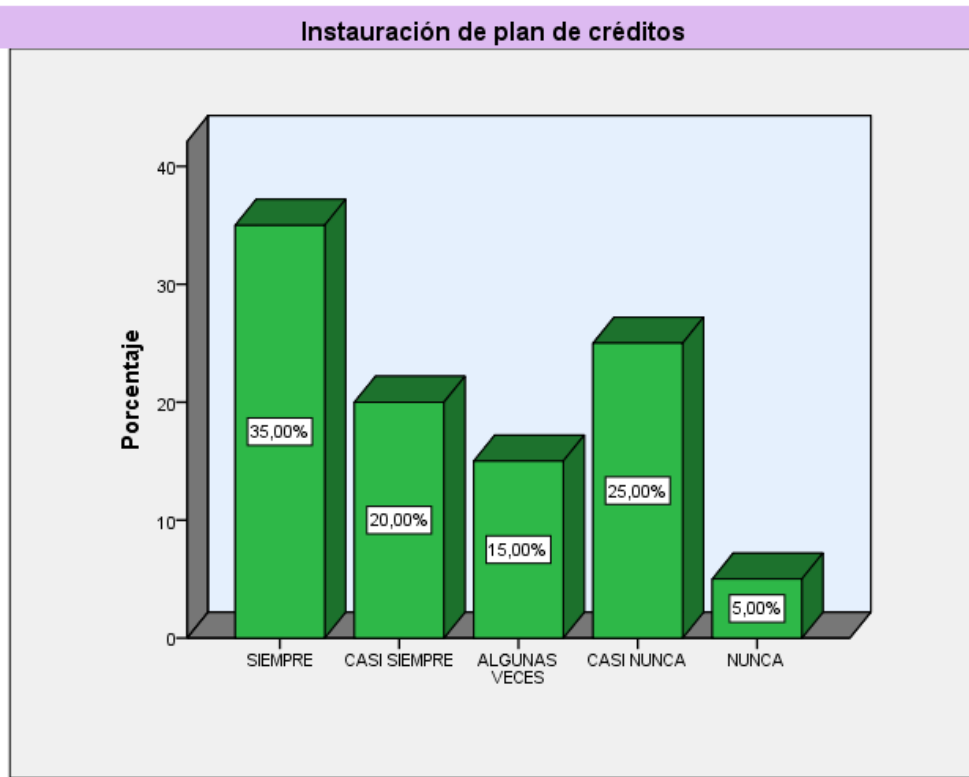
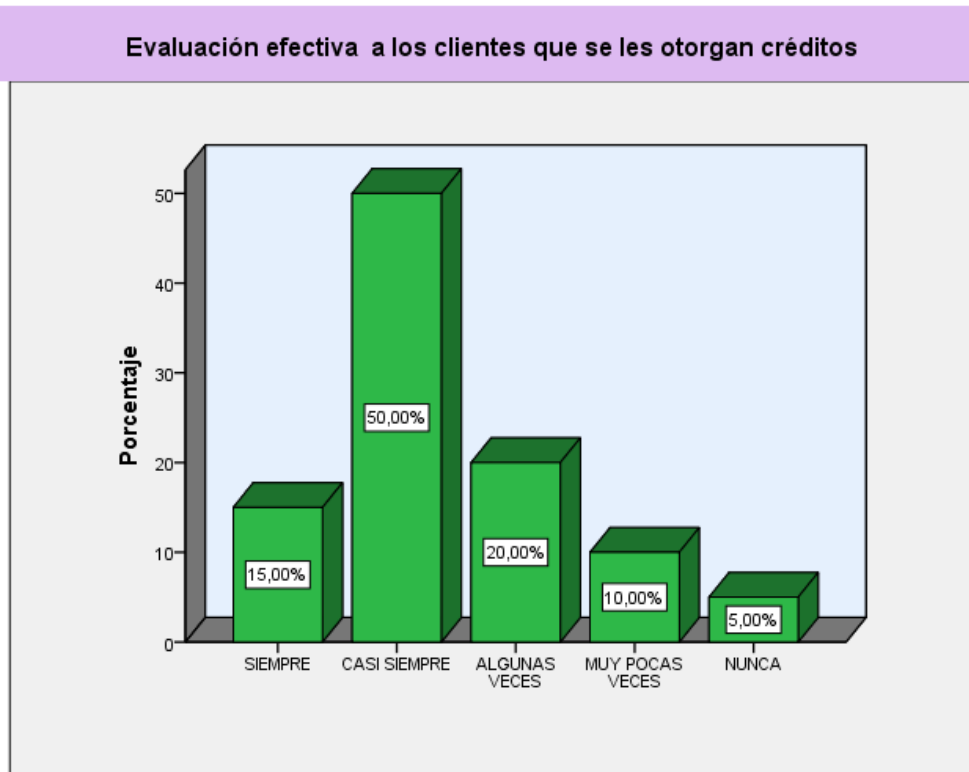
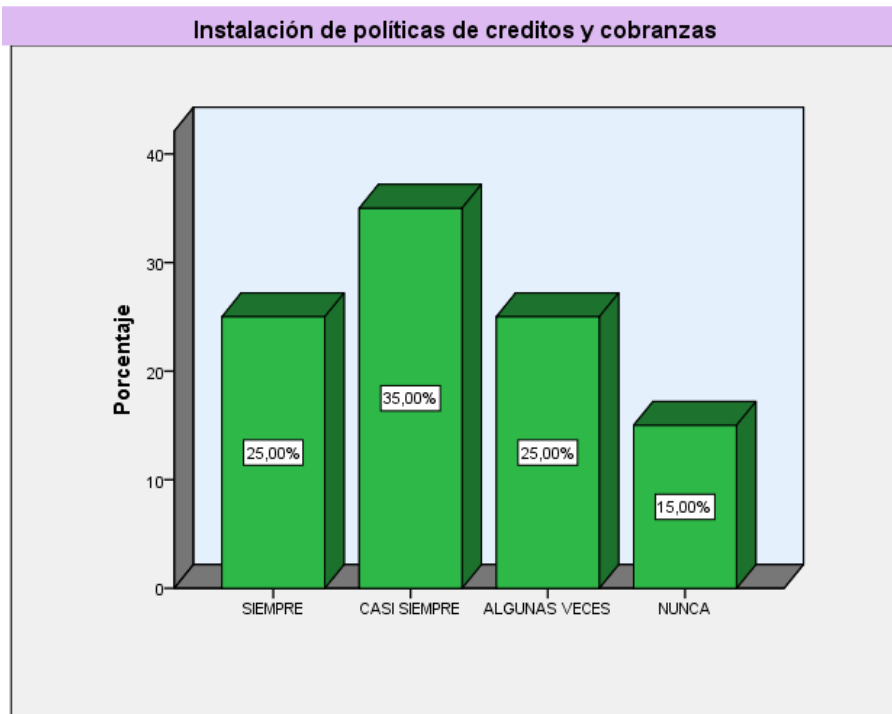


Grafico N° 10



**Grafico N° 11**



**Grafico N° 12**

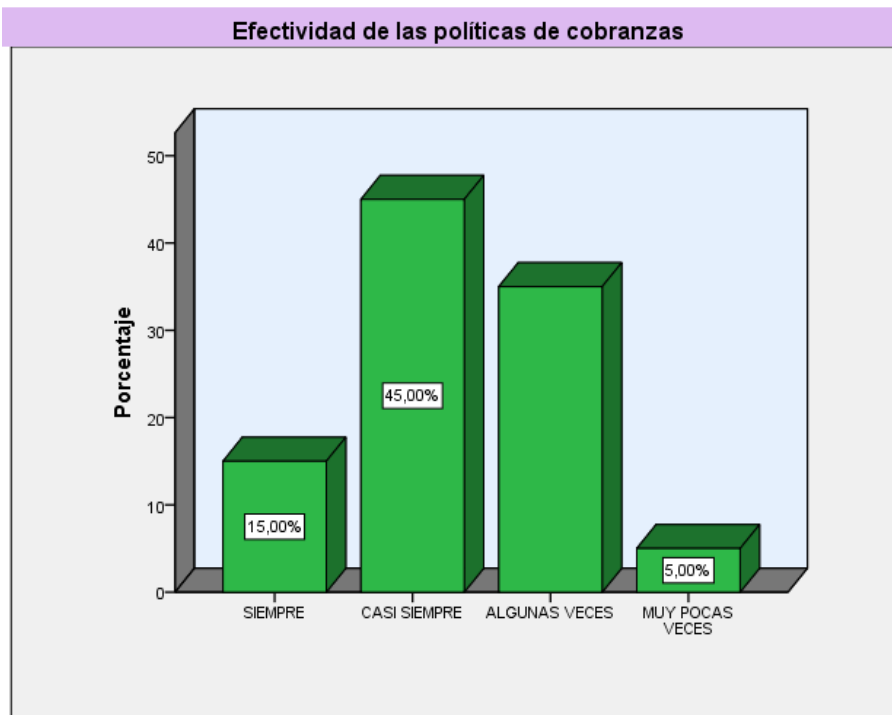


Grafico N° 13

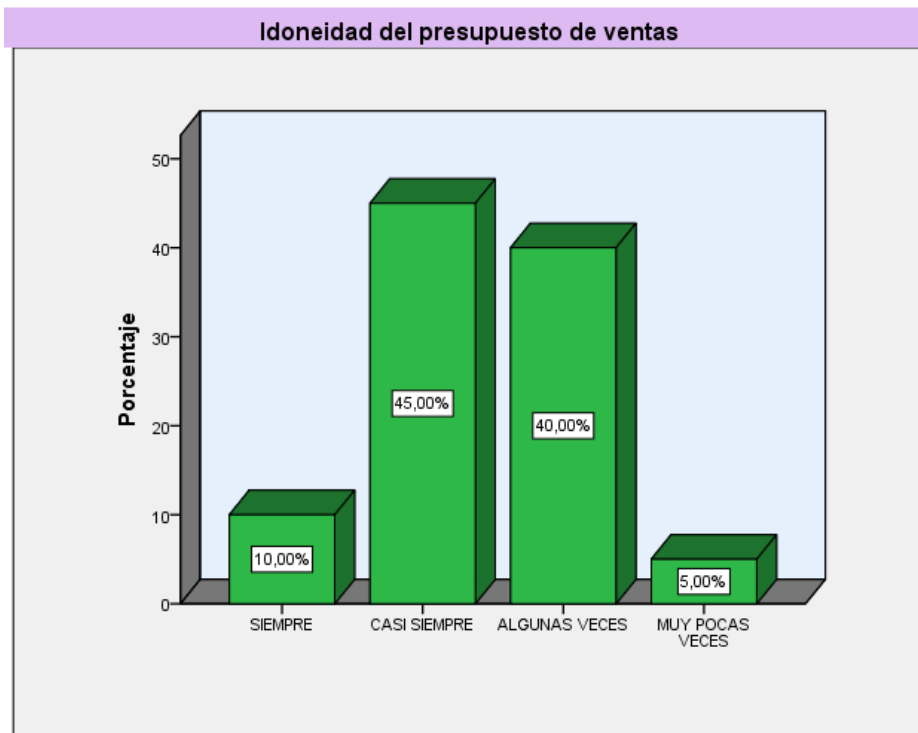


Grafico N° 14

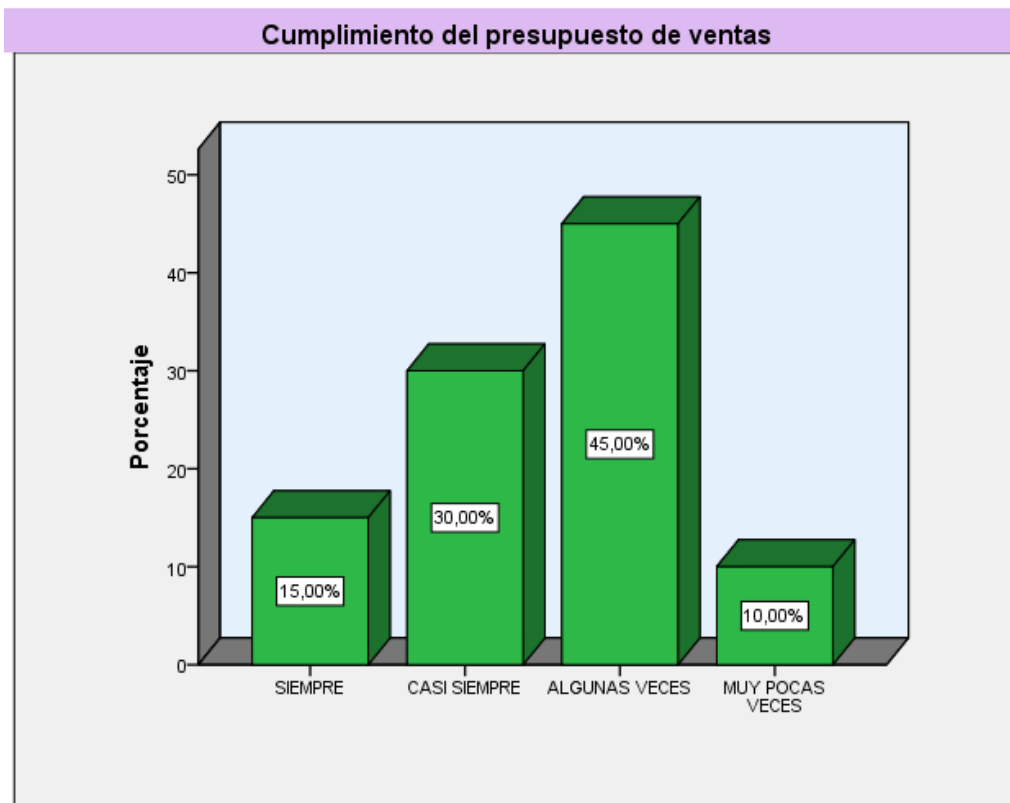


Grafico N° 15

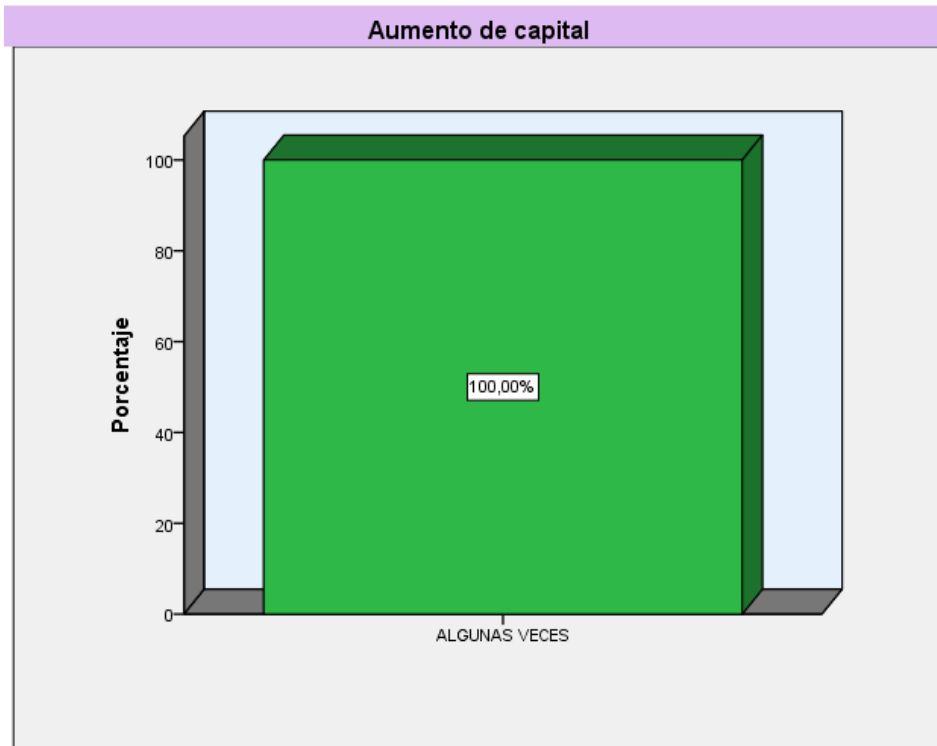


Grafico N° 16

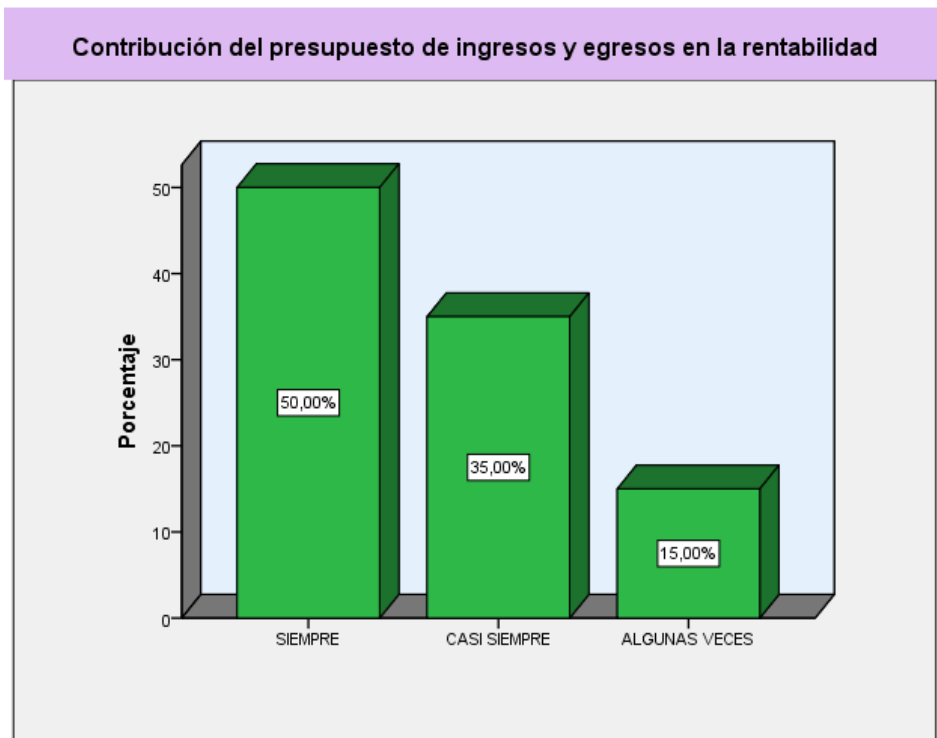


Grafico N° 17

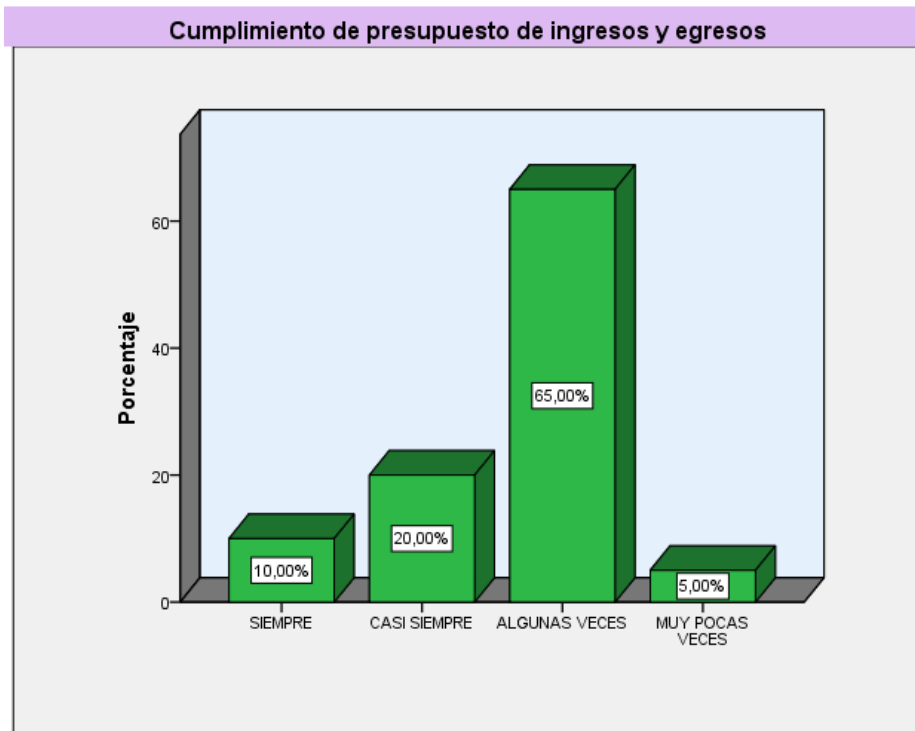


Grafico N° 18

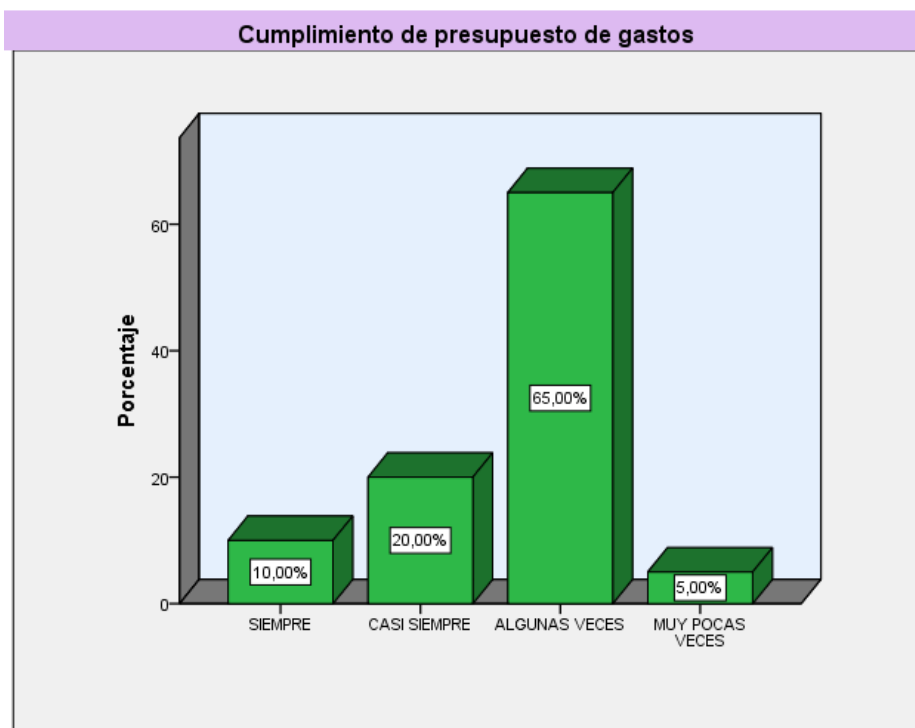


Grafico N° 19

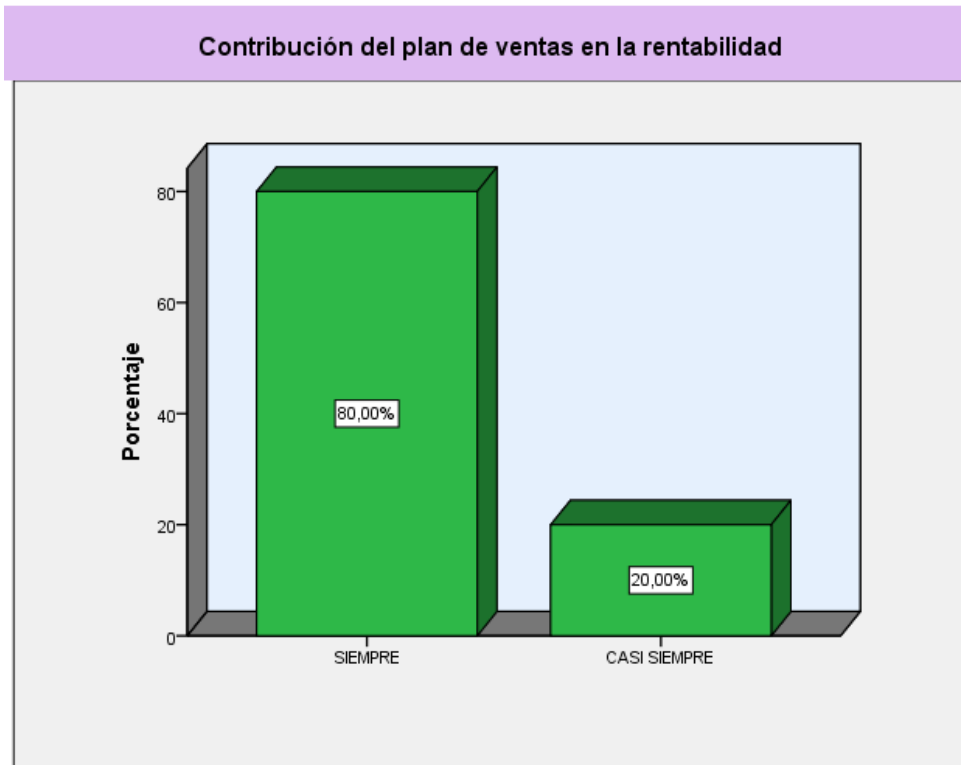


Grafico N° 20

