

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS E INFORMÁTICA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS

CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD, AUDITORIA Y FINANZAS



TESIS:

**“PLANEAMIENTO FINANCIERO Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MARSER
PERU S.A.C.; DISTRITO DE BARRANCO, 2019”**

PRESENTADO POR:

BACH.: RETUERTO ZAPANA, ERICK ALEJANDRO

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

ASESOR:

MG. HERMOZA OCHANTE, RUBEN EDGAR

ID ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4769-0101>

DNI N° 42037740

LIMA - PERÚ

2021

DEDICATORIA

A mis padres, Ernesto Retuerto Quintanilla y Carmen Zapana Hanco, por ser la razón de mi existencia, a mi novia Gianinna Rosales Pérez por todo su apoyo incondicional y por estar en todo momento motivándome a no rendirme en el camino.

AGRADECIMIENTO

A dios por brindar a mi persona la fortaleza y perseverancia para culminar mi formación como contador público.

A la universidad UPCI por la formación ética y profesional, a mis docentes multidisciplinarios y a mi asesor por insertar en mi formación capacidades de investigación, desarrollo profesional y la orientación necesaria para concluir la tesis.

A la empresa Marsers Peru S.A.C, a sus trabajadores y la gerencia por el apoyo incondicional en el cumplimiento de los objetivos del trabajo. Gracias

PRESENTACIÓN

Se procedió a realizar este trabajo de investigación de tesis para demostrar que un adecuado plan financiero influye en la rentabilidad de las distribuidoras del sector comercio. La pertinencia del tema se sustenta en que las distribuidoras del sector comercio tienen un margen de ganancia que no siempre compensan los gastos operativos y esto puede influenciar negativamente en el costo de venta. Así mismo la investigación permitirá analizar las principales herramientas y razones financieras.

Por ello, es pertinente la presentación a los jurados evaluadores, estudiantes y público en general el trabajo titulado: **“Planeamiento financiero y rentabilidad de la empresa Marsier Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”**, con el cual se busca optar el título profesional de contador público. Cumpliendo con la normativa de redacción a nivel de la universidad, las normativa nacional e internacional.

Atentamente,

Bach. Erick Alejandro Retuerto Zapana.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
PRESENTACIÓN	iv
ÍNDICE GENERAL	v
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	x
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Realidad problemática	3
1.2. Planteamiento del problema	5
1.2.1. Problema general	5
1.2.2. Problemas específicos	5
1.3. Hipótesis de la investigación	6
1.3.1. Hipótesis general	6
1.3.2. Hipótesis específicas	6
1.4. Objetivos de la investigación	6
1.4.1. Objetivo general	6
1.4.2. Objetivos específicos	6
1.5. Variables, dimensiones e indicadores	7
1.6. Justificación del estudio	8
1.6.1. A nivel teórico	8
1.6.2. A nivel práctico	8
1.6.3. A nivel metodológico	9
1.7. Antecedentes nacionales e internacionales	9

1.7.1. En el ámbito internacional.....	9
1.7.2. En el ámbito nacional.....	11
1.8. Marco Teórico.....	13
1.8.1. Planeamiento Financiero.....	13
1.8.2. Rentabilidad.....	29
1.8.3. La empresa: Marsper Peru S.A.C.....	37
1.9. Definición de términos básicos.....	44
II. MÉTODO.....	49
2.1. Tipo y diseño de investigación.....	49
2.2. Población y muestra.....	50
2.2.1. Población.....	50
2.2.2. Muestra.....	50
2.3. Técnicas para la recolección de datos.....	51
2.4. Validez y confiabilidad de instrumentos.....	51
2.4.1. Validez de los instrumentos.....	51
2.4.2. Confiabilidad de los instrumentos.....	52
2.5. Procesamiento y análisis de datos.....	55
2.5.1. Procesamiento.....	55
2.5.2. Análisis de Datos.....	55
2.6. Aspectos éticos.....	56
III. RESULTADOS.....	57
3.1. Resultados descriptivos.....	57
3.1.1. Resultados descriptivos de Planeamiento financiero.....	57
3.1.2. Resultados descriptivos de Rentabilidad.....	70
3.2. Prueba de normalidad.....	83
3.3. Contrastación de las hipótesis.....	84
3.3.1. Contraste de la Hipótesis general.....	84

3.3.2. Contraste de la Hipótesis Especifica 1	86
3.3.3. Contraste de la Hipótesis Específica 2	87
3.3.4. Contraste de la Hipótesis Específica 3	88
IV. DISCUSIÓN	90
V. CONCLUSIONES.....	93
VI. RECOMENDACIONES	95
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	97
ANEXOS	102
Anexo 1. Matriz de Consistencia.....	103
Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos	107
Anexo 3. Base de datos.....	109
Anexo 4. Evidencia de similitud digital	110
Anexo 5. Autorización de publicación en repositorio	115
Anexo 6. Formatos de validación de instrumento	116

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Dimensiones e indicadores para las variables de la investigación	7
Tabla 2. Resultado general de confiabilidad alfa de Cronbach	52
Tabla 3. Detalle del análisis de confiabilidad del total de elementos.....	53
Tabla 4. Valores del coeficiente de correlación de Pearson.....	56
Tabla 5. Alternativas de respuesta en la encuesta de planeamiento financiero	57
Tabla 6. Resultados a P1. ¿Los resultados del análisis transversal en la empresa fueron favorables en el periodo contable 2019?.....	58
Tabla 7. Resultados a P2. ¿Los datos utilizados en el análisis transversal son correctamente aplicados?	59
Tabla 8. Resultados a P3. ¿Las estrategias para el análisis longitudinal de la empresa cumplieron con las expectativas en el presente periodo?.....	60
Tabla 9. Resultados a P4. ¿La gerencia de finanzas realiza adecuadamente el análisis longitudinal?...	61
Tabla 10. Resultados a P5. ¿El flujo de caja se gestiona adecuadamente en la empresa?	62
Tabla 11. Resultados a P6. ¿Las proyecciones de ingresos presentadas representa la realidad de la empresa?	63
Tabla 12. Resultados a P7. ¿El resultado de liquidez en el flujo de caja de la empresa fue positivo para el período 2019?	64
Tabla 13. Resultados a P8. ¿La composición estructural de las proyecciones de egresos está correctamente analizadas?	65
Tabla 14. Resultados a P9. ¿Los estados financieros presentados cumplen con los plazos estipulados?.....	66
Tabla 15. Resultados a P10. ¿Los presupuestos operativos y financieros presentados generan decisiones adecuadas de inversión?.....	67
Tabla 16. Resultados a P11. ¿El control financiero selectivo de la empresa frente a la competencia representa una fortaleza?	68
Tabla 17. Resultados a P12. ¿Se observa en la empresa el estricto cumplimiento del control financiero posterior?	69
Tabla 18. Alternativas de respuesta en encuesta de rentabilidad	70
Tabla 19. Resultados a P13. ¿El margen bruto de la empresa fue favorable en término de rentabilidad?	71

Tabla 20. Resultados a P14. ¿La rentabilidad producida por las ventas se mantuvo dentro de los márgenes esperados?.....	72
Tabla 21. Resultados a P15. ¿El resultado del margen neto obtenido en el periodo 2019 garantiza una inversión a largo plazo?.....	73
Tabla 22. Resultados a P16. ¿El índice de utilidad neta presentado por la empresa representa una capacidad positiva?.....	74
Tabla 23. Resultados a P17. ¿Puede afirmar si los activos de la empresa durante el año 2019 generaron una eficiente rentabilidad?.....	75
Tabla 24. Resultados a P18. ¿Es posible tener una mayor rotación de los activos totales para mejorar la rentabilidad de las ventas?.....	76
Tabla 25. Resultados a P19. ¿Las decisiones de inversiones resultaron favorables para la empresa en el periodo contable 2019?.....	77
Tabla 26. Resultados a P20. ¿El punto de equilibrio de la empresa se encuentra en niveles accesibles?.....	78
Tabla 27. Resultados a P21. ¿Los estados financieros presentados sirvieron para lograr financiamiento para la operación 2019?.....	79
Tabla 28. Resultados a P22. ¿El financiamiento adquirido sirvió para lograr los objetivos de la empresa?.....	80
Tabla 29. Resultados a P23. ¿Puede afirmar que la rentabilidad de las inversiones internas logró llegar a los niveles esperados en el presente año?.....	81
Tabla 30. Resultados a P24. ¿Los niveles de costos durante el periodo contable 2019 en la empresa se mantuvieron controlados?.....	82
Tabla 31. Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk para las variables investigadas.....	83
Tabla 32. Matriz correlacional para la prueba de la hipótesis general.....	85
Tabla 33. Matriz de correlaciones de la hipótesis específica 1.....	86
Tabla 34. Matriz de correlaciones de la hipótesis específica 2.....	88
Tabla 35. Matriz de correlaciones de la hipótesis específica 3.....	89

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Presupuesto de efectivo y control de las operaciones	16
Figura 2 Proceso de la planificación financiera a corto plazo.....	18
Figura 3 Ciclo de la planeación financiera de la tesorería.....	20
Figura 4 El presupuesto operativo.....	23
<i>Figura 5. Los flujos de efectivo de la empresa.....</i>	<i>25</i>
Figura 6 Enfoque tradicional de análisis de indicadores financieros	32
<i>Figura 7 Logo de Marser Peru S.A.C., Barranco.....</i>	<i>38</i>
Figura 8 Ubicación de “Marser Peru S.A.C”	39
Figura 3. Resultados a P1. ¿Los resultados del análisis transversal en la empresa fueron favorables en el periodo contable 2019?	58
Figura 4. Resultados a P2. ¿Los datos utilizados en el análisis transversal son correctamente aplicados?.....	59
Figura 5. Resultados a P3. ¿Las estrategias para el análisis longitudinal de la empresa cumplieron con las expectativas en el presente periodo?.....	60
Figura 6. Resultados a P4. ¿La gerencia de finanzas realiza adecuadamente el análisis longitudinal? .	61
Figura 7. Resultados a P5. ¿El flujo de caja se gestiona adecuadamente en la empresa?	62
Figura 8. Resultados a P6. ¿Las proyecciones de ingresos presentadas representa la realidad de la empresa?.....	63
Figura 9. Resultados a P7. ¿El resultado de liquidez en el flujo de caja de la empresa fue positivo para el periodo 2019?	64
Figura 10. Resultados a P8. ¿La composición estructural de las proyecciones de egresos está correctamente analizadas?.....	65
Figura 11. Resultados a P9. ¿Los estados financieros presentados cumplen con los plazos estipulados?	66
Figura 12. Resultados a P10. ¿Los presupuestos operativos y financieros presentados generan decisiones adecuadas de inversión?.....	67
Figura 13. Resultados a P11. ¿El control financiero selectivo de la empresa frente a la competencia representa una fortaleza?.....	68
Figura 14. Resultados a P12. ¿Se observa en la empresa el estricto cumplimiento del control financiero posterior?.....	69

Figura 15. Resultados a P13. ¿El margen bruto de la empresa fue favorable en término de rentabilidad?.....	71
Figura 16. Resultados a P14. ¿La rentabilidad producida por las ventas se mantuvo dentro de los márgenes esperados?.....	72
Figura 17. Resultados a P15. ¿El resultado del margen neto obtenido en el periodo 2019 garantiza una inversión a largo plazo?.....	73
Figura 18. Resultados a P16. ¿El índice de utilidad neta presentado por la empresa representa una capacidad positiva?	74
Figura 19. Resultados a P17. ¿Puede afirmar si los activos de la empresa durante el año 2019 generaron una eficiente rentabilidad?	75
Figura 20. Resultados a P18. ¿Es posible tener una mayor rotación de los activos totales para mejorar la rentabilidad de las ventas?.....	76
Figura 21. Resultados a P19. ¿Las decisiones de inversiones resultaron favorables para la empresa en el periodo contable 2019?	77
Figura 22. Resultados a P20. ¿El punto de equilibrio de la empresa se encuentra en niveles accesibles?.....	78
Figura 23. Resultados a P21. ¿Los estados financieros presentados sirvieron para lograr financiamiento para la operación 2019?.....	79
Figura 24. Resultados a P22. ¿El financiamiento adquirido sirvió para lograr los objetivos de la empresa?.....	80
Figura 25. Resultados a P23. ¿Puede afirmar que la rentabilidad de las inversiones internas logró llegar a los niveles esperados en el presente año?.....	81
Figura 26. Resultados a P24. ¿Los niveles de costos durante el periodo contable 2019 en la empresa se mantuvieron controlados?	82

RESUMEN

El desarrollo de esta investigación fue generado por el diagnóstico realizado en la empresa Marsers Peru S.A.C, donde se identificaron limitaciones en la rentabilidad obtenida en los últimos periodos, proponiendo analizar el proceso de planeamiento financiero ejecutado, los indicadores de gestión logrados y proponer con ello un plan que genere resultados de mejoría significativa en la rentabilidad futura de la empresa.

Se propuso lograr el objetivo de: “Determinar en qué medida el planeamiento financiero influye en la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”, evaluando el diagnóstico financiero, las proyecciones financieras y el control financiero, mediante los cuales se pudo realizar el contraste con el resultado de rentabilidad.

La investigación se ejecutó aplicando el enfoque cuantitativo, como tesis aplicada, utilizando el diseño descriptivo – correlacional y transversal, recolectando datos de una muestra de 21 trabajadores relacionados al planeamiento financiero y la rentabilidad en la empresa, que facilitaron la obtención de datos mediante la aplicación del instrumento cuestionario como, en el marco ético de investigación.

Luego del análisis de datos, los resultados infieren una correlación positiva de Pearson de 0.713, en el marco del 5% de error aceptable estadísticamente, concluyendo que se observa una relación positiva y significativa entre el planeamiento financiero y la rentabilidad en la empresa Marsers Peru S.A.C.

Palabras clave: Planeamiento financiero, Rentabilidad.

ABSTRACT

The development of this research was generated by the diagnosis made in the company Marser Peru SAC, where limitations were identified in the profitability obtained in recent periods, proposing to analyze the financial planning process executed, the management indicators achieved and thereby proposing a plan that generates results of significant improvement in the future profitability of the company.

It was proposed to achieve the objective of: “Determining to what extent financial planning influences the profitability of the company Marser Peru S.A.C .; Barranco district, 2019 ”, evaluating the financial diagnosis, financial projections and financial control, through which it was possible to make a contrast with the profitability result.

The research was carried out applying the quantitative approach, as an applied thesis, using the descriptive-correlational and cross-sectional design, collecting data from a sample of 21 workers related to financial planning and profitability in the company, which facilitated the obtaining of data through the application. of the questionnaire instrument as, in the ethical framework of research.

After data analysis, the results infer a positive Pearson correlation of 0.713, within the framework of a statistically acceptable 5% error, concluding that a positive and significant relationship is observed between financial planning and profitability in the company Marser Peru S.A.C.

Keywords: Financial planning, Profitability.

I. INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene como principal objetivo, la creación de un modelo de mejora que ayude a la empresa Marsers Peru S.A.C. en el estudio de identificar, analizar, mejorar y controlar las áreas de oportunidad que le permitan incrementar su rentabilidad.

En el caso del planeamiento financiero se analizó como dimensiones: las proyecciones financieras, el control financiero y el diagnóstico financiero; y a los indicadores de la variable rentabilidad como son: los estados financieros proyectados, diagnóstico rentable y el apalancamiento, con los cuales se desarrolla la tesis en la distribuidora Marsers Peru S.A.C. en el distrito de Barranco.

Las empresas distribuidoras compiten en medios muy agresivos y cambiantes, por lo tanto, requieren planear a esa velocidad. Es necesario contar con la información proyectada del presupuesto de gastos e inversiones para futuros periodos y esto nos permitirá establecer metas y establecer directrices más concretas.

El presente trabajo de investigación se desarrolló sobre la distribuidora Marsers Peru S.A.C. Está especializada en atender principalmente a clientes institucionales (B2B) brindando soluciones de abastecimiento con productos de limpieza profesional, seguridad ocupacional y food services para los mercados de los sectores industriales, institucionales, horeca y canal moderno.

La presente tesis titulada: **“Planeamiento financiero y rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”**; cumple con los lineamientos de la UPCI estructurado de la siguiente manera:

I. Introducción: donde se presenta la realidad problemática, los problemas, hipótesis y objetivos de la investigación, las variables y la justificación, así como los antecedentes nacionales e internacionales, el marco teórico y la definición de términos básicos.

II. Método: donde se describe el tipo y diseño de la investigación, la muestra y las técnicas de procesamiento de datos utilizado en el presente trabajo.

III. Resultados: donde se presenta los resultados descriptivos de la investigación, los resultados inferenciales a través de la prueba de normalidad y los contrastes de hipótesis.

Y en los ítems IV, V y VI la discusión, conclusiones y recomendaciones del trabajo respectivamente.

Finalmente se presentan las referencias bibliográficas y los anexos necesarios que complementaron el trabajo de investigación

1.1. Realidad problemática

En el mundo de los negocios hablar de una planificación no es un tema nuevo, pero si nos trasladamos a una empresa y definimos lo que es un planeamiento financiero la mayoría no tiene un concepto claro porque piensan que el planeamiento financiero solo es una herramienta de gestión pero en realidad un planeamiento financiero son conjuntos de procedimientos que conlleva a una proyección de objetivos financieros y económicos para un corto, mediano y largo plazo, en la que permita tomar decisiones y así poder actuar en los diferentes tipos de situaciones.

Cuando nos referimos a rentabilidad, lo primero que se nos viene a la mente es la capacidad de generar una ganancia o utilidad de algo, se puede decir que la planificación financiera y la rentabilidad siempre van de la mano porque una planeación financiera son procesos porque tiene un punto de partida, pero no necesariamente un punto final y la rentabilidad se determinan analizando el plan financiero porque nos permite estudiar cómo va nuestro flujo de caja, analizar nuestros indicadores de rentabilidad, medir la liquidez y poder determinar si estamos generando utilidades favorable en la que nos permita seguir creciendo en el negocio.

En el Perú existen miles de empresas de diferentes sectores y esto lleva a que en el mundo de los negocios se tenga gran porcentaje de competidores obligando a las empresas a buscar una correcta administración de dinero y estrategias para permanecer vigentes dentro del mercado ya que la razón de toda empresa es obtener una mayor rentabilidad en la que permita lograr su posicionamiento en el mercado.

Según Patiño (2018) indicó que el 70% de las MYPES no realizan ningún plan financiero debido a que se enfocan solo en la parte operativa lo cual lleva a no tener una rentabilidad adecuada o peor a aun esto puede generar alto riesgo en la extinción de las empresas. En el distrito de Barranco se puede encontrar distribuidoras dedicadas al rubro institucional, pero cuentan con algunos problemas que serán mencionadas a continuación.

Para Roos (2010) “la falta de planeación efectiva de largo alcance es una de las razones que se citan con mucha frecuencia como causa de los problemas financieros y del fracaso. Como se estudia en este capítulo, la planeación de largo alcance es un medio de pensar en forma sistemática en el futuro y de anticipar los posibles problemas antes de que se presenten”.

En la empresa Marsper Peru S.A.C. el área de gerencia y el área comercial no elaboran un plan financiero ya que toman decisiones sin ninguna base financiera y esto puede provocar que las ventas disminuyan consideradamente, que haya más cuenta por pagar que por cobrar, que no haya una rotación adecuada de inventario (exceso de stock), que el margen de un producto no cubra los gastos operativos, que haya un alto endeudamiento financiero o peor aún que los ingresos de la empresa estén siendo usadas para gastos no relacionadas con la empresa y si no revertimos estas situaciones la distribuidora tendrá una rentabilidad baja y llegara un punto en la que la distribuidora no tenga más recursos financieros para defenderse y llegando así al punto de quebrar.

Si no se implementa una adecuada planeación financiera no tendremos la capacidad de actuar ante futuros inconvenientes, se improvisará en las tomas de decisiones, ocurrirá una mala gestión de los recursos y este llevará un alto nivel de endeudamiento, habrá un

crecimiento acelerado y existirá un incremento de deuda de clientes ocasionando que tengamos carencia de liquidez.

Es necesario implementar la planeación financiera con una adecuada proyección de ventas, proyección de gastos administrativos, proyección de gastos financieros y proyección de impuestos, estas proyecciones permitirán tener un enfoque claro de nuestros objetivos y así medir e incrementar la rentabilidad financiera y económica.

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1. Problema general

¿En qué medida el planeamiento financiero influye en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019?

1.2.2. Problemas específicos

- 1) ¿En qué medida el diagnostico financiero influye en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019?
- 2) ¿En qué medida las proyecciones financieras influyen en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019?
- 3) ¿En qué medida el control financiero influye en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019?

1.3. Hipótesis de la investigación

1.3.1. Hipótesis general

El planeamiento financiero influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019.

1.3.2. Hipótesis específicas

- 1) El diagnóstico financiero influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019.
- 2) Las proyecciones financieras influyen en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019.
- 3) El control financiero influye en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

Determinar en qué medida el planeamiento financiero influye en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019.

1.4.2. Objetivos específicos

- 1) Determinar en qué medida el diagnóstico financiero influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019.

- 2) Determinar en qué medida las proyecciones financieras influyen en la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019.
- 3) Determinar en qué medida el control financiero influye en la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019.

1.5. Variables, dimensiones e indicadores

Tabla 1. Dimensiones e indicadores para las variables de la investigación

Variable	Dimensiones	Indicadores	
Planeamiento Financiero	1. Diagnostico Financiero	Análisis Seccional o Transversal	
		Análisis Longitudinal	
	2. Proyecciones Financieras	Proyecciones de Ingresos	
		Proyecciones de Egresos	
	3. Control Financiero	Control Financiero Direccional	
		Control Financiero Selectivo	
		Control Financiero Posterior	
	Rentabilidad	1. Ratios de Rentabilidad	Margen de Utilidad Bruta
			Margen de Utilidad Neta
Rentabilidad del Activo			
2. Apalancamiento		Apalancamiento Financiero	
		Apalancamiento Operativo	
		Apalancamiento Mixto	

Fuente: Elaboración propia, 2019.

1.6. Justificación del estudio

1.6.1. A nivel teórico

La investigación se realizó con el propósito de implementar y tener un mejor control del planeamiento financiero en la distribuidora Marsers Peru S.A.C.; Barranco; la investigación busca la aplicación de las teorías del planeamiento financiero y la rentabilidad, para dar a conocer la medida de la influencia que tienen estas dos variables, determinando sus diversos niveles de interrelación entre los indicadores originando una mejor aplicación de las teorías correspondiente a la planeación financiera que produzca resultados positivos en la rentabilidad.

1.6.2. A nivel práctico

Al desarrollar esta investigación en la distribuidora Marsers Peru S.A.C.; Barranco, se podrá explicar lo que acontece con el planeamiento financiero durante la gestión actual, en referencia a su acontecimiento sobre las proyecciones financieras, el control financiero, y el diagnóstico financiero frente a los cuales pueden ser sometidos por la gerencia, contrastando con lo que podría suceder si se tuviera un claro nivel de conocimiento y una adecuada aplicación en la administración financiera de la distribuidora y que podría servir en el resultado final de la investigación como un aporte en la mejora de resultados de la gestión financiera de la distribuidora.

1.6.3. A nivel metodológico

La investigación acudió a la aplicación de técnicas de investigación como entrevistas y encuestas sobre temas específicos relacionados al planeamiento financiero y a la rentabilidad, que permitirá conocer que piensa gerencia sobre la importancia del planeamiento financiero y tomar en cuenta los resultados para la toma de decisiones para una mejora en la rentabilidad; estos datos serán importantes para la elaboración de herramienta de trabajo centralizados en la adopción del planeamiento financiero a nivel cuantitativo y cualitativo. Los resultados generados permitieron evidenciar si existe relación o no entre las variables estudiadas aplicando el método científico.

1.7. Antecedentes nacionales e internacionales

1.7.1. En el ámbito internacional

Ramos y Tapia (2017) en su investigación de tesis titulada “*Análisis de la planificación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa Unitel s.a. del periodo 2015 – 2016*” (tesis de grado). Su objetivo de investigación fue “analizar la situación financiera de la empresa Unitel s.a. mediante la aplicación de herramientas que permitan la evaluación de su estado en el periodo 2015 - 2016 para un modelo de planificación financiera y gestión de los recursos”. Es una investigación aplicada con enfoque cuantitativo y nivel de investigación descriptiva. La investigación tuvo como resultado que en el estado de resultados proyectado y análisis de crecimiento de la utilidad que la proyección de los gastos de venta representa el 40% a comparación del año 2016

que fue de 35% habiendo un crecimiento del 5%, la proyección del gasto administrativo representa el 28% a comparación del año 2016 que fue de 54% y hay una reducción del 25% y esto originó un equilibrio y por ultimo tenemos la proyección del gasto financiero que representa el 0.1% de las ventas que en comparación del año 2016 que fue del 0.3%.

Carrasco, Guerra, Puente y Solís (2017) desarrollaron un artículo titulado “*Relación entre la gestión financiera y la rentabilidad empresarial*” (artículo). El siguiente artículo tuvo como objetivo evidenciar la importancia de la gestión financiera y resaltar las teorías de rentabilidad de las empresas. Es una investigación descriptiva en la cual utiliza un método analítico, tuvo como conclusión que para una empresa el planeamiento financiero es un eje fundamental al momento de la toma de decisiones, así mismo la gestión financiera se centra en las cuentas que tienen mayor relevancia de acuerdo al análisis financiero con la finalidad de frenar los inconvenientes originados que han ocasionado una liquidez inaplazable de la empresa.

Santiago (2019) desarrolló una tesis titulada “*Modelo de mejora para incrementar la rentabilidad de una empresa de artes gráficas*” (tesis de grado). La presente investigación tuvo como objetivo general crear un modelo de mejora utilizando un enfoque estratégico para identificar, analizar, mejorar y controlar las áreas de oportunidad que permitan incrementar la rentabilidad de una empresa de artes gráficas, la investigación es cuantitativa con un diseño no experimental teniendo como resultado la utilización del AMEF (análisis de modos y efectos y fallas), para la identificación de las causas y variables del proceso se deben controlar para producir la probabilidad de que ocurran ciertas fallas así mismo se concluyó que existen factores que hacen que no haya una buena

rentabilidad como es el caso de sobreconsumo de papel de trabajo y el tiempo extra.

Ojeda (2017) en su investigación de tesis titulada “*Planeación financiera a la empresa Lojacargo de la ciudad de Loja, periodo 2015 – 2020*” (tesis de grado). Dicha investigación tuvo como objetivo general “realizar una planeación financiera a la empresa Lojacargo de la ciudad de Loja, periodo 2015 – 2020 como herramienta para toma de decisiones financieras”, tiene una metodología científica, deductivo, inductivo, analítico, sintético, matemático y estadístico, para establecer los resultados de la investigación de empezó con la determinación de aumento o disminución de las ventas para poder proyectar las ventas del periodo 2015 – 2020 y así se pudo conocer los meses de mayor ingreso, así mismo se elaboró un presupuesto de efectivo para poder proyectarse si contara con liquidez para poder cubrir las obligaciones a corto plazo.

1.7.2. En el ámbito nacional

Fernández (2019) en su investigación de tesis titulada “*Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de la empresa turismo Atahualpa servicios generales s.r.l, Chiclayo 2017*” (Tesis de Grado). Su objetivo de investigación fue “determinar la incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad de la empresa Turismo Atahualpa servicios generales s.r.l, Chiclayo 2017”. Es una investigación tipo correccional con un diseño de investigación no experimental, tuvo como resultado que la empresa en el 2015 el 37.49% de las deudas eran a corto plazo, por cada sol de deuda, 0,37 vencían antes de un año, en el 2016 se hubo un aumento del 46.31% y en el 2017 fue de 45.32%, así mismo el margen de la utilidad antes de impuestos para el año 2015 fue de 26%, 2016 fue de 24% y para el 2017 fue de 26%.

Bautista (2016) desarrolló una investigación titulada “*Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de tiendas Oeschle de la ciudad de Huancayo 2016-2019*” (tesis de grado). El objetivo general de la investigación fue determinar la incidencia del planteamiento financiero en la rentabilidad de tiendas Oeshle de la ciudad de Huancayo, la metodología de la investigación es una investigación teórica de nivel descriptivo y correccional, método analítico e inductivo, los resultados fueron divididos por variable independiente y dependiente y encuestados 41 personas. En la variable independiente el 76% no tiene un concepto claro de lo que es la planificación financiera además el 59% responde que la empresa debe difundir el concepto de los ratios financieros. En la variable dependiente el 66% responde que el plan financiero a largo plazo guarda relación con el plan estratégico, y así mismo un 68% indicó que la empresa debió haber implementado un plan financiero a largo plazo.

Maita (2018) en su investigación de tesis titulada “*Planeamiento financiero y rentabilidad en las empresas tercerizadoras de actividades de arquitectura e ingeniería en el distrito de Puente Piedra, 2018*” (tesis de grado). La siguiente investigación tuvo como objetivo general “determinar la relación que existe entre el planeamiento financiero y la rentabilidad en las empresas Tercerizadoras de Actividades de Arquitectura e Ingeniería en el distrito de Puente Piedra, 2018”, el enfoque del estudio fue cuantitativa, aplicada con un nivel descriptivo correlacionar y con diseño de estudio no experimental transversal, los resultados obtenidos nos hace referencia que el flujo de caja presupuesto e ingreso interviene en la rentabilidad, así mismo las compras se relacionan con el costo de servicio y por último se deduce que el planeamiento financiero y el rendimiento financiero tiene una relación eficiente y esto se demuestra en las ganancias y la utilidad.

1.8. Marco Teórico

1.8.1. Planeamiento Financiero

1.8.1.1. Conceptualización

Aguilar, Puente y Viñan (2017) afirman que “la planeación financiera es una herramienta muy importante para las empresas, porque es la base para que éstas surjan. En muchas empresas este tema se deja a un lado y se enfoca en diferentes aspectos del día a día. Algo relevante en las empresas es la fijación de objetivos primordiales en el incremento de sus utilidades y la subsistencia en el sector económico en el que se desarrolla cada entidad”. (p. 1).

Vázquez (2009) expone que “la planeación financiera es parte esencial de la estrategia financiera de la compañía. Los planes como los presupuestos de caja y los Estados Financieros pro forma representan una guía, a la compañía para lograr sus objetivos. Aunque los Estados Financieros proyectados son un buen punto de partida, la solvencia de compañía depende del efectivo. La planeación del efectivo es la columna vertebral de las empresas. Sin ello, se ignoraría si se dispone de suficiente efectivo para respaldar las operaciones o si se necesita de financiamiento bancario. Las compañías que, de manera constante, tienen carencias de efectivo y que además requieren de préstamos de último momento pueden descubrir que es muy difícil encontrar un banco dispuesto a otorgarles crédito”. (p. 1).

Rodríguez (2014) afirma que “el planeamiento financiero abarca las políticas, objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo tendientes a determinar las necesidades

de fondos y su aplicación, asimismo se podrá establecer el modo por el cual los objetivos financieros pueden ser logrados”. (p. vii-1).

Flores (2013) menciona que “el planeamiento financiero es el conjunto de procedimientos que implican las proyecciones de diferentes variables como ventas, costos y gastos u otros activos tomando como base diferentes estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, para posteriormente decidir cómo serán satisfechos los requerimientos financieros pronosticados”. (p. 59).

Groppelli y Nikbakth (2002) expresan que “el planeamiento financiero es el proceso por lo cual se calcula cuánto de financiamiento es necesario para darse continuidad a las operaciones de una organización y si decide cuánto y cómo la necesidad de fondos será financiada. Se puede suponer que, sin un procedimiento confiable para estimar las necesidades de recursos, una organización puede no disponer de recursos suficientes para honrar sus compromisos asumidos, tales como obligaciones y consumos operacionales” (p. 319).

Hoyos (2012) expone que “el planeamiento financiero tiene que ver tanto con los orígenes como con los usos de los fondos y da énfasis al tiempo óptimo de tales fondos, la gerencia siempre se preocupa más en saber usar los fondos y medir el desempeño, que en como adquirir fondos” (p. 13).

Lira (2016) agrega que “el punto de partida de la planeación financiera es el plan estratégico de la empresa. Los objetivos estratégicos delineados por el plan estratégico, dan origen a planes operativos que se convierten, vía la planeación financiera, en proyecciones de caja y estados financieros. Usualmente, este tiene un horizonte temporal

de cinco años, aunque en industrias con escenarios más volátiles, el plazo es más corto” (p. 77).

1.8.1.2. Origen

Morales (2014) “Las finanzas se ocupan del financiamiento e inversión necesarios para incrementar el valor en las empresas, sin embargo, no siempre ha sido así, fue a partir de la crisis de 1929 en Estados Unidos de Norteamérica cuando muchas empresas quebraron, a partir de ese entonces es necesario hacer análisis de la evaluación del desempeño financiero de las empresas” y, con base en él, formular una planeación financiera que ayude a resolver los problemas concernientes en la obtención de recursos (con un criterio donde se usen fuentes al menor costo posible y condiciones posibles para su pago), así como los relacionados a la aplicación de recursos en activos de la empresa, es decir, las inversiones. Las decisiones de financiamiento e inversión combinadas se enfocan a aumentar los beneficios de las empresas. De 1950 a 1959 la dirección financiera ha ido adoptando su actual aspecto (p. 8).

1.8.1.3. Objetivos

Gitman (2007) expone que “la planificación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque proporciona rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos. Dos aspectos clave del proceso de la planificación financiera son la planificación de efectivo y la planificación de utilidades. La planificación de efectivo implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa. La planificación de utilidades implica la elaboración de estados proforma. Tanto el

presupuesto de caja como los estados proforma son útiles para la planificación financiera interna; además, los prestamistas existentes y potenciales los exigen siempre”. (p. 103).



Figura 1 Presupuesto de efectivo y control de las operaciones
Fuente:(García, 2009, p.315)

1.8.1.4. Clasificación

- **Planeamiento financiero a largo plazo**

Gitman (2007) expone que “los planes financieros a largo plazo (estratégicos) establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el impacto anticipado de esas acciones durante periodos que varían de 2 a 10 años. Son comunes los planes estratégicos a cinco años y se revisan a medida que surge nueva información significativa. Por lo general, las empresas que están sujetas a un alto grado de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o ambas situaciones, acostumbran usar horizontes de planificación más cortos”.

Gitman (2007) expone que “Los planes financieros a largo plazo forman parte de una estrategia integrada que, junto con los planes de producción y marketing, lleva a la empresa hacia metas estratégicas. Esos planes a largo plazo consideran los desembolsos propuestos en activos fijos, actividades de investigación y desarrollo, acciones de marketing y desarrollo de productos, estructura de capital y fuentes importantes de financiamiento” (p.103).

- **Planeamiento financiero a corto plazo**

Gitman (2007) manifiesta que “los planes financieros a corto plazo (operativos) especifican las acciones financieras a corto plazo y el impacto anticipado de esas acciones. Estos planes abarcan con frecuencia un periodo de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y diversas formas de datos operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros proforma”.

Gitman (2007) manifiesta que “La planificación financiera a corto plazo inicia con el pronóstico de las ventas. A partir de éste, se desarrollan planes de producción que toman en cuenta los plazos de entrega (preparación) e incluyen los cálculos de las materias primas requeridas. Mediante los planes de producción, la empresa puede calcular las necesidades de mano de obra directa, los gastos generales de la fábrica y los gastos operativos. Una vez realizados estos cálculos, se elabora el estado de resultados proforma y el presupuesto de caja de la empresa. Con las entradas básicas (estado de resultados proforma, presupuesto de caja, plan de desembolso en activos fijos, plan de

financiamiento a largo plazo y balance general del periodo actual), es posible desarrollar finalmente el balance general proforma” (p. 104).

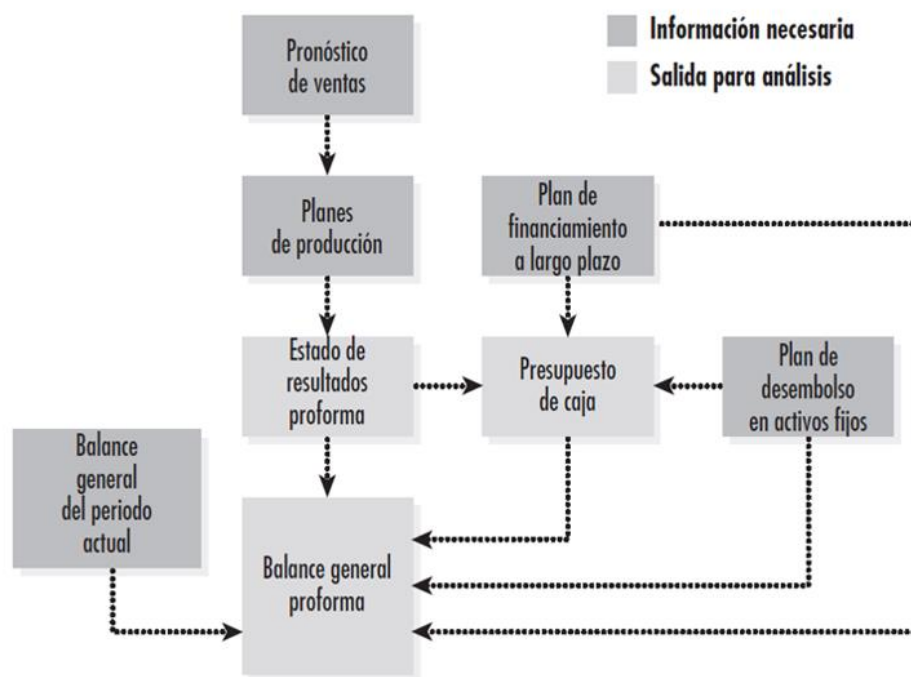


Figura 2 Proceso de la planificación financiera a corto plazo

Fuente: (Gitman, 2007, p.103)

- **Planeamiento financiero de emergencia**

Morales (2014) expresa que “los planes de emergencia, se hacen para hacer frente a la situación de emergencia o sucesos imprevistos que se presenta en las empresas, y deben prepararse con suficiente anticipación, para responder de forma adecuada a los apuros financieros y así lograr una respuesta más adecuada y con ello reducir el retraso en las propuestas de solución de los diferentes problemas que se puedan presentar” (p. 14).

1.8.1.5. Enfoques

Puente, Viñan y Aguilar (2017) Sustentan que “la planeación Financiera tiene un enfoque en la inversión agregada dependiendo de la línea de negocio. Es así que el proceso de planeación a largo plazo considera inversiones de capital globales de dividendos o unidades de negocios. Se incluye un gran número de pequeños proyectos de inversión y tratándole como proyecto único”.

En la planeación financiera se enfoca a:

- Conseguir objetivos deseados en los negocios.
- Herramienta de control de la alta dirección.
- Consideración de aspectos de incertidumbre.
- Enfrentar a un futuro incierto (Van Horne y Wachowicz 2010).

1.8.1.6. Procesos de la planeación financiera

Moreno (2002) expone que “la planeación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en el futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo” (p. 419).

Flores (2013) expresa que “el gerente financiero debe tener en cuenta todas las actividades y políticas de su empresa para poder elaborar la planeación financiera total.

- a. Determinar los recursos financieros necesarios para satisfacer el programa de operación de la empresa.
- b. Pronosticar que tanto los recursos necesarios pueden satisfacer la generación interna de fondos y que tanto debe obtenerse en el exterior.
- c. Determinar el mejor medio de obtener los fondos requeridos.
- d. Establecer y mantener sistemas de control respecto a la asignación y uso de los fondos.
- e. Formular programas para proporcionar las relaciones más efectivas de costo de volumen utilidad.
- f. Analizar los resultados financieros de todas las operaciones, darlos a conocer y hacer las recomendaciones concernientes a las futuras operaciones”.

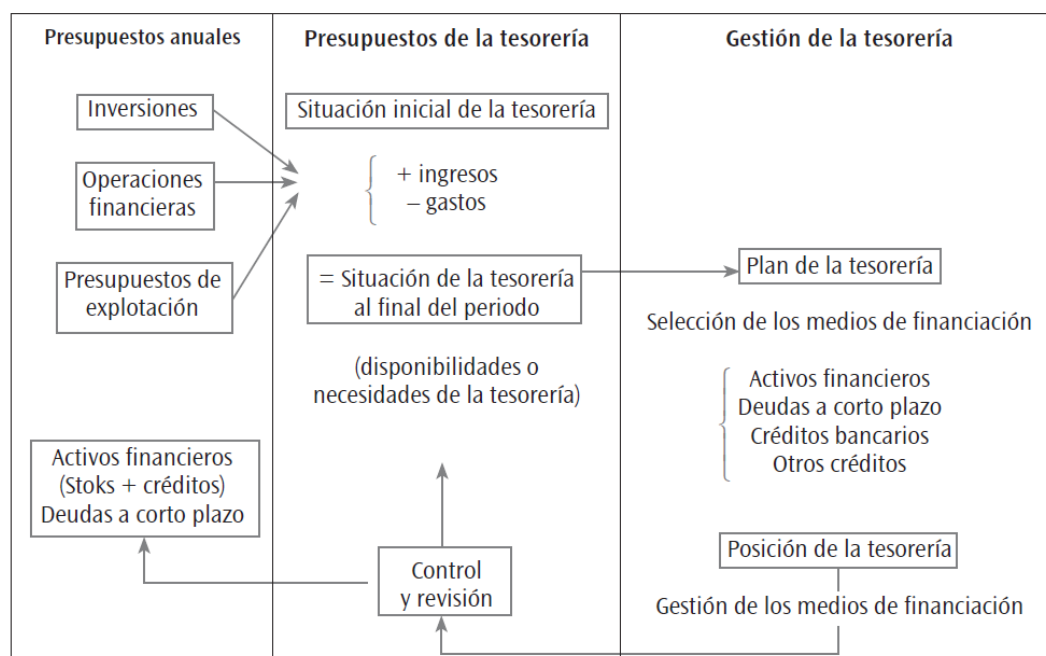


Figura 3 Ciclo de la planeación financiera de la tesorería

Fuente: (Conso, 1977, p.555)

1.8.1.7. Elementos

Puente, Viñan y Aguilar (2017) sustentan que el plan financiero es el resultado de una planeación financiera, debe tener los siguientes elementos:

- a.** Objetivos financieros.
- b.** Política financiera.
- c.** Estrategia financiera.
- d.** Supuestos adoptados.
- e.** Plan de inversiones.
- f.** Estructura de financiamiento.
- g.** Ingresos y gastos.
- h.** Pronósticos de los Estados Financieros.
- i.** Análisis de Riesgos de las Estimaciones.

La estructura de capital (apalancamiento financiero) y las políticas de dividendos representan los aspectos básicos de la política financiera. Un plan financiero debe tener un estado de resultados proyectado, un flujo de caja y un balance general proyectado, los mismos que constituyen el resultado final de dicho plan (p. 4).

1.8.1.8. Herramientas de la planificación financiera

Flores (2013) expresa que “la planeación financiera efectiva solo puede hacerse sobre un razonable cimiento de información, tanto interna como externa, que posea profundidad y calidad. Además, esta información debe ser tanto cualitativa como cuantitativa”. (p. 62).

- **Punto de equilibrio**

Aguilar, Puente y Viñán (2017) expone que el punto de equilibrio “es una referencia que tiene la empresa para tomar decisiones sobre el nivel de producción con el objetivo de generar rentabilidad. En la planeación financiera es importante determinar el nivel de ventas que deberá alcanzar una empresa para lograr una determinada utilidad, que se denomina punto de utilidades (PU), se parte de la utilidad antes de impuestos (EBT) la cual es la diferencia existente entre ingresos totales y costos totales” (p. 79).

- **Estados financieros proforma**

Flores (2013) manifiesta que “los estados financieros proforma es la proyección de las partidas que forman parte de un estado financiero, que se plasma en el estado resultado, estado de situación financiera y el flujo de efectivo a un tiempo futuro. Es decir, la proyección de estados financieros, que generalmente se le denomina estados financieros proyectados, se elaboran tomando como base los cálculos estimados o transacciones que aún no se han realizados. Son estados que se acompañan frecuentemente con un presupuesto”. (p. 75).

- **Presupuestos**

Flores (2013) expone que “el presupuesto es un plan detallado y cuantificado que habrá de guiar las operaciones en el futuro cercano. Cabe indicar que la de un presupuesto total implica su uso dentro de la planeación, organización y control de todas las actividades financieras y de operación para el siguiente periodo” (p. 69).

- **Presupuesto operativo**

Flores (2013) expone que “el presupuesto operativo es la expresión cuantitativa de los planes de la empresa con el corto plazo. Muestra en términos monetarios, los ingresos que generará la empresa en un determinado periodo contable, así como los costos y gastos en que deberá de incurrir. El presupuesto operativo facilita el proceso de planeación y control de una empresa ya que sirve de guía para la acción futura. El presupuesto operativo está constituido por el presupuesto de venta, producción, existencias, compras y gastos operativos” (p. 71).

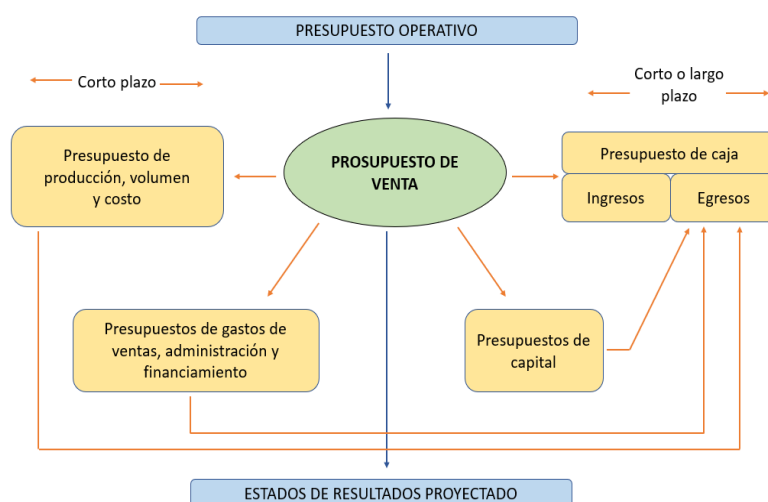


Figura 4 El presupuesto operativo

Fuente: (Flores, 2013, p. 72)

- **Presupuesto financiero**

Flores (2013). Expresa que el presupuesto financiero “es un estado formal de los valores esperados de las variables financieras de la empresa sobre un periodo futuro y están comprendidos por el presupuesto de caja y los estados financieros proyectados” (p. 74).

Hoyos (2012). Sustenta que es un estado financiero que refleja el movimiento de permanente ingreso y salida de dinero, tal información es crucial para analizar la liquidez de la empresa y sirve como herramienta fundamental para la gestión financiera de la empresa (p. 26).

Existen varios tipos de estados de flujo de efectivo, ellos son:

a. Flujos operativos. - Flujos de efectivo directamente relacionados con la producción y venta de los bienes y servicios de la empresa.

b. Flujos de inversión. - Flujos de efectivo relacionados con la compra y venta de activos fijos, y con las inversiones patrimoniales en otras empresas.

c. Flujos de financiamiento. - Flujos de efectivo que se generan en las transacciones de financiamiento con deuda y capital; incluyen contraer y reembolsar deudas, la entrada de efectivo por la venta de acciones, y las salidas de efectivo para pagar dividendos en efectivo o volver a comprar acciones.

- Flujo de caja

Lira (2016) expone que “también se le conoce como el presupuesto de efectivo, es uno de los principales instrumentos de la planeación financiera de corto plazo, ya que permite saber a la empresa cuando, a lo largo del periodo de planeación, contará con excedentes o se enfrentará a una escasez de efectivo. De esta manera la gerencia podrá empezar con tiempo la búsqueda de financiamiento de corto plazo, en caso se provea un déficit o, en caso haya un excedente, planear en que invertirlo” (p. 80).

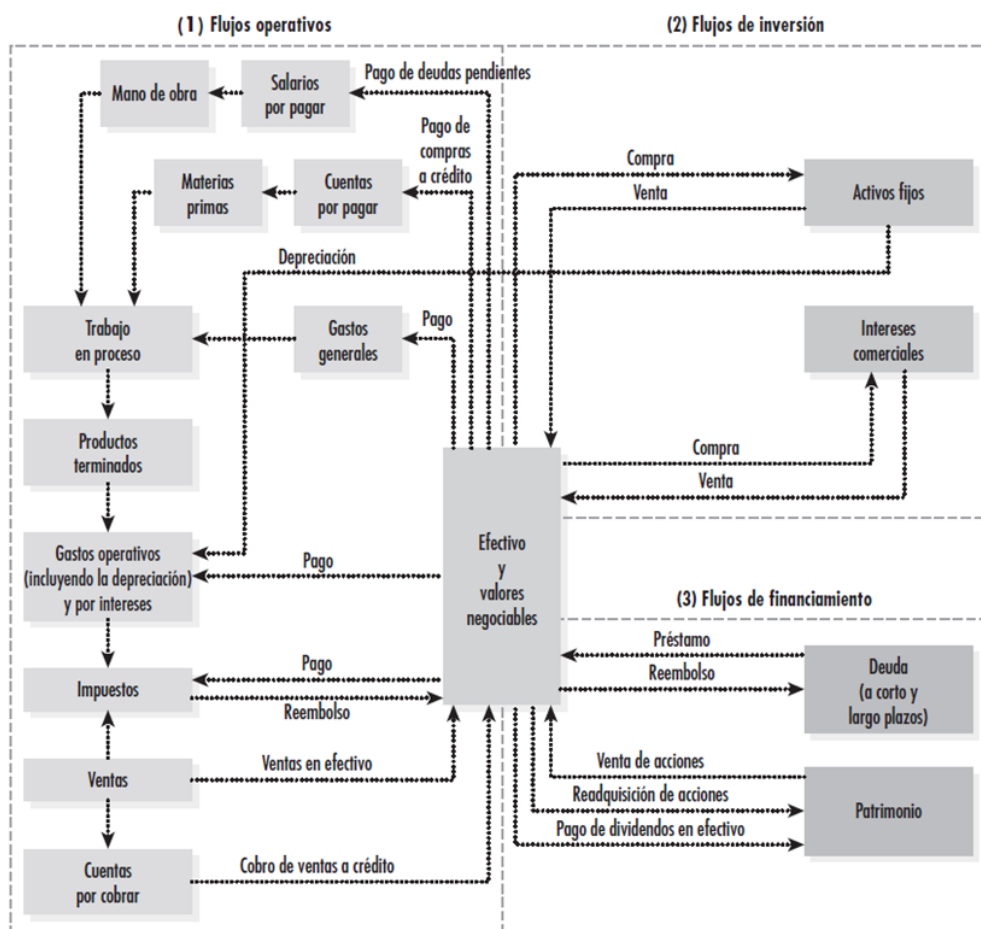


Figura 5. Los flujos de efectivo de la empresa

Fuente: (Gitman, 2007, p. 95)

- **Pronostico financiero**

“Es la herramienta más importante de la planificación porque nos permitirá ver cómo quedará la estructura financiera de la empresa, e incluso podremos hacer un análisis financiero y pronosticar el flujo de efectivo y el estado de situación financiera” (Duarte y Fernández, 2005).

1.8.1.9. Análisis financiero

Ricra (2013) expone que “a la gerencia y a los inversionistas les interesa saber cómo marcha la empresa para poder realizar su planeamiento a corto, mediano y largo plazo. Para ellos existe un conjunto de principios que permiten analizar e interpretar económicamente y financieramente el comportamiento de la empresa en el pasado y apreciar su situación financiera actual, con el objetivo básico de realizar una estimación sobre su situación y los resultados futuros”. (p. vii-1).

- **Análisis horizontal**

Coello (2015) expresa que “este análisis permite comparar de estados financieros de varios periodos contables, permitiendo calificar la gestión de un periodo respecto a otro mostrando los incrementos y decrementos de las cuentas de los estados financieros comparativos. Este análisis debe centrarse en los cambios significativos de cada una de las cuentas. Los cambios pueden se pueden registrar en valores absolutos y valores relativos, los primeros se hallan por la diferencian de un año base y el inmediatamente anterior y los segundos por la relación porcentual del año base con el de comparación”. (p. vii-1).

- **Análisis vertical**

Coello (2015) afirma que “el análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, con referencia sobre el total de los activos o total de los pasivos y patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados. El análisis de porcentaje también se puede utilizarse para mostrar la relación de cada uno de los componentes con el total dentro de un solo estado. Por lo general se otorga al total del activo un valor de 100%, obteniendo así una estructura del activo”. (p. vii-1).

1.8.1.9. Ratios financieros

Prieto (2010) expone que “las razones financieras o indicadores financieras constituyen la forma más común de análisis financieros. Se conoce como el nombre de razón el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades, en este caso son dos cuentas diferentes del balance general o del estado de pérdidas y ganancias. El análisis por razones o indicadores señala los puntos fuertes o débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias, teóricamente se podrían establecer relaciones entre cualquier cuenta del balance con otra del mismo balance o del estado de pérdidas y ganancias, pero no todas estas relaciones tendrían sentido lógico, por este motivo se ha utilizado un serie de razones o indicadores que puedan utilizar y dentro de los cuales el analista debe escoger los que más convengan según la clase de empresa que se estudiando”. (p. 61).

- **Razones de liquidez**

Gitman (2009) expone que “la liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que están llegando a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que esta puede pagar sus cuentas. Debido a que una influencia común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones proporcionan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba ácida)”. (p. 52).

- **Razones de gestión**

Córdoba (2012) manifiesta que “las razones de actividad son las que establecen la efectividad con la que se están llamadas también indicadores de rotación, miden el grado de eficiencia con el cual una empresa emplea las diferentes categorías de activos que posee o utiliza en sus operaciones, teniendo en cuenta su velocidad de recuperación, expresando el resultado mediante índices o número de veces”. (p. 102).

- **Razones de Endeudamiento**

Aguilar, Viñan y Puente (2017) sustentan que “los ratios de endeudamiento miden la extensión con la cual una empresa se apoya en deudas para su financiamiento. Las razones o indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños

y la conveniencia o no de un determinado nivel de endeudamiento para el ente económico”. (p. 26).

1.8.2. Rentabilidad

1.8.2.1. Conceptualización

Sánchez (2002) sustenta que “la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori”. (p. 2).

Córdoba (2012) expone que “la rentabilidad es una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido. También podemos decir que, la rentabilidad es el cambio en el valor de un activo, más cualquier distribución en efectivo, expresado como un porcentaje del valor inicial. Es la relación entre los ingresos y los costos”. (p. 15).

Lizcano (2004) sustenta que “la rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que

puede incluirse dentro de este término en relación con las empresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de vista económico o financiero, o también se puede hablar de rentabilidad social, incluyendo en este caso aspectos muy variados como pueden ser los aspectos culturales, medioambientales, etc., que vienen a configurar los efectos positivos o negativos que una empresa puede originar en su entorno social o natural”. (p. 10).

Hoyos (2013) expresa que “el concepto de rentabilidad ha tomado distintas formas, y ha sido usado de diferentes maneras. Es una de los indicadores más relevantes, sino el más relevante para medir el éxito de un negocio. Una rentabilidad sostenida combinada con una política de dividendos cautelosa conlleva a un fortalecimiento del patrimonio. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos de marketing, intensificación de logística, o una mezcla de todas estas estrategias” (p. 35).

1.8.2.2. Análisis de rentabilidad por niveles

- **Rentabilidad financiera**

Sánchez (2002) expone que “la rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en

interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa”. (p. 10).

- **Rentabilidad económica**

Sánchez (2002) expresa que “la rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. El origen de este concepto, también conocido como return on investment (ROI) o return on assets (ROA), si bien no siempre se utilizan como sinónimos ambos términos, se sitúa en los primeros años del s. XX, cuando la Du Pont Company comenzó a utilizar un sistema triangular de ratios para evaluar sus resultados. En la cima del mismo se encontraba la rentabilidad económica o ROI y la base estaba compuesta por el margen sobre ventas y la rotación de los activos”. (p. 5).

1.8.2.3 Razones de rentabilidad

Gitman (2007) Expone que “estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa con respecto al nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una empresa no podría contraer capital externo. Los propietarios, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias” (p. 59)

(Puente, Solís y Guerra, 2017, p, 8) afirman que “las razones de rentabilidad también son denominadas razones de productividad, ya que sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa, mediante un control de costos y gastos originando incrementando la utilidad”.

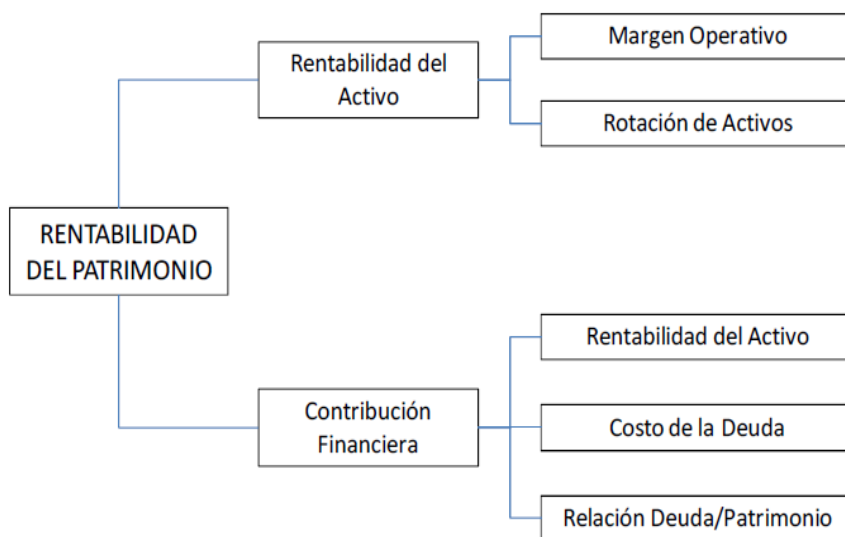


Figura 6 Enfoque tradicional de análisis de indicadores financieros
Fuente: (García, 2009, p.238)

- **Rentabilidad patrimonial (ROE)**

Cano, Olivera, Balderrabano y Pérez (2013) argumentan que “esta razón nos indica el poder de obtención de utilidades de la inversión en libros de los accionistas, y se le utiliza frecuentemente para comparar a dos compañías o más en una industria. Indica la efectividad con que la gestión está utilizando las aportaciones realizadas por los accionistas para la generación de ingresos de la empresa. Permite ver la forma en que se está ocupando el dinero invertido”. (p. 83).

$$ROE = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Patrimonio}}$$

- **Rentabilidad sobre los activos (ROA)**

Gitman (2007) “Mide la eficacia general de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, mejor” (p. 62).

$$ROA = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Activos totales}}$$

- **Margen de utilidad bruta**

Hoyos (2013) Expone que “esta razón mide el porcentaje que queda de cada dólar (o moneda en la que esta expresado los estados financieros) de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (ya que es menor el costo relativo de la mercancía vendida)”.

Se tiene que tener en cuenta que, a la utilidad bruta, aún debe de deducírsele un conjunto de otros gastos adicionales generalmente fijos, por lo que se sugiere tener una mayor utilidad bruta a fin de garantizar una posterior utilidad neta más generosa (p. 48).

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

- **Margen de utilidad neto (lucratividad)**

Hoyos (2013) Argumenta que esta razón financiera mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas (o la moneda en la que este expresada el estado financiero) después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuando más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. Esta es la utilidad la que se va a repartir entre los socios de la empresa, de allí su importancia (p. 49).

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas totales}}$$

- **Rotación de activos**

Sánchez (2002) expone que “la rotación del activo mide el número de veces que se recupera el activo vía ventas, o, expresado de otra forma, el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. De aquí que sea una medida de la eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos (o alternativamente puede verse como medida de la capacidad para controlar el nivel de inversión en activos para un particular nivel de ingresos). No obstante, una baja rotación puede indicar a veces, más que ineficiencia de la empresa en el uso de sus capitales, concentración en sectores

de fuerte inmovilizado o baja tasa de ocupación. El interés de esta magnitud reside en que permite conocer el grado de aprovechamiento de los activos, y con ello si existe o no sobredimensionamiento o capacidad ociosa en las inversiones”. (p. 9).

$$\text{Rotacion de activos} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos fijos netos}}$$

- **Rentabilidad del capital**

Flores (2013) “Esta razón mide el rendimiento del aporte de los socios o accionistas en función del capital aportado” (p. 114).

$$\text{Rent. del capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital social}}$$

- **Margen de utilidad operativa**

Gitman (2007) Afirma que “mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos, y dividendos de acciones preferentes. Representa la utilidad pura ganada sobre cada dólar de ventas. La utilidad es pura porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes”. (p. 61)

$$\text{Margen Operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{ventas}}$$

1.8.2.4. Apalancamiento

Hoyos (2012) expone que cuando hablamos de palanca nos viene a la memoria el fenómeno físico en el cual, mediante la aplicación de una fuente de fuerza apoyada en un punto de apoyo, permite vencer una resistencia, con la finalidad de lograr ejercer mayor fuerza para diversos fines, que de otro modo implicaría realizar un enorme esfuerzo. En términos financieros esta “palanca” es utilizada coloquialmente para representar la fuerza externa que ayuda a la empresa a poder llegar a conseguir las metas propuestas, que, de otro modo, con el financiamiento propio no podría alcanzar (p. 15).

- **Apalancamiento operativo**

Lira (2016) expresa que “el apalancamiento financiero tiene que ver con la existencia de costo fijo dentro de la firma. A mayor proporción de costos fijos, el aumento de las ventas tendrá un impacto proporcionalmente importante en la utilidad operativa. Es claro que entendamos que este apalancamiento afecta, exclusivamente, al lado izquierdo del ESF, ya que los costos fijos están relacionados, principalmente, con la existencia de inversiones significativas en activos fijos. Y, adicionalmente, la explicación del por qué es fácil de entender, el incremento en los ingresos por una mayor producción, no hará variar los costos fijos”. (p. 55).

- **Apalancamiento financiero**

Flores (2013) define que “el apalancamiento financiero es la capacidad de la empresa para emplear gastos financieros fijos con la finalidad de aumentar al máximo las ganancias por acciones comunes como consecuencia de los cambios en las utilidades antes

de intereses e impuestos. Cabe indicar que el apalancamiento financiero tiene como relación directa con la utilización de la deuda, por el cual se busca incrementar la rentabilidad de los recursos propios aportados en una empresa. En otras palabras, apoyándose en la deuda, se busca lograr un incremento más rápido de la utilidad por acción (UPA) que en caso cuando se aplica un financiamiento a través de aportaciones de capital (emisión de nuevas acciones, en el caso de las sociedades anónimas)". (p. 158).

- **Apalancamiento mixto**

También llamado apalancamiento combinado y/o total para Perdomo (2002) expresa que "el apalancamiento total tiene por objeto, medir el riesgo total, al proyectar el resultado de los cambios en las ventas sobre las utilidades por acción de la empresa, motivados por el producto del apalancamiento operativo y financiero, para tomar decisiones y alcanzar objetivos". (p. 158).

1.8.3. La empresa: Marser Peru S.A.C.

A) Descripción

La empresa Marser Peru S.A.C. es una empresa especializada en atender a clientes institucional (B2B) brindando soluciones de abastecimiento con productos de Limpieza Profesional, Seguridad Ocupacional y Food Service para los siguientes mercados:

Industrial: Abastecemos a empresas en los rubros Agroindustria, Food Processing, Empresas Extractivas e Industrias en general.

Institucional: Distribuimos a empresas e instituciones en los rubros: Servicios Financieros, Logísticos, Transporte, Salud, Oficinas Comerciales, Organismos Estatales e Internacionales.

Horeca y canal moderno: Conformado por hoteles, restaurantes, empresas de catering, grifos y tiendas de conveniencia.

Representamos a las marcas más reconocidas del mercado para ofrecer productos de calidad a nuestros clientes. Hemos sido certificado con ISO 9001:2015 para asegurar nuestros procesos de manera eficiente.

B) Razón social y ubicación

Razón Social: “Marser Peru S.A.C.”

R.U.C: 20515797123

Domicilio Fiscal: Cal. Enrique Barrón nro. 280 Urb. Tejada, Lima, Lima – Barranco.



Figura 7 Logo de Marsper Peru S.A.C., Barranco

Fuente: Gerencia de Administración Marsper Peru S.A.C., 2019



Figura 8 Ubicación de “Marser Peru S.A.C”

Fuente: Búsqueda en Google Maps, 2019

C) Resultados financieros al 31/12/2019.

Los resultados de las operaciones de la empresa Marser Peru S.A.C. al 31 de diciembre del 2019 fueron los siguientes:

- Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019
(Expresado en Nuevos Soles)



ACTIVO	AL 31.12.19	PASIVO Y PATRIMONIO NETO	AL 31.12.19
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	15,294.00	Sobregiro Bancario	8,464.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	137,215.00	Anticipos	26,183.00
Cuentas Por Cobrar al personal, Accionistas	111,078.00	Tributos por Pagar	1,383.00
Otras cuentas por Cobrar	-	Remuneraciones y Particip. x pagar	3,469.00
Existencias	23,412.00	Cuentas por Pagar Comerciales	99,591.00
Servicios y Otros Contratos diferidos	5,136.00	Cuentas por Pagar Accionistas Otras cuentas por Pagar	29,050.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>292,135.00</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>168,140.00</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Activos Diferidos	-	Cuentas por Pagar Comerciales	-
Inmuebles, Maquinar. y Equipos	17,950.00	Otras Cuentas por Pagar	18,242.00
Deprecia. Acum. Maq. y Equipos	<u>(498.00)</u>	Beneficio Social de los Trabajadores	-
Total Activo Fijo Neto	<u>17,452.00</u>	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>18,242.00</u>
Intangibles	-	PATRIMONIO NETO	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>17,452.00</u>	Capital	10,000.00
		Capital Adicional	110,000.00
		Resultados acumulados	-
		Resultado del Periodo	<u>3,205.00</u>
		TOTAL PATRIMONIO	<u>123,205.00</u>
TOTAL ACTIVO	<u>309,587.00</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>309,587.00</u>

- Estado de Resultado Integrales



ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
POR EL PERIODO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

Ventas Netas	564,503.00
(-) Costo de ventas	-404,466.00
(-) Descuento de Rebajas	-
UTILIDAD BRUTA	160,037.00
(-) Gastos de Administración	-98,692.00
(-) Gastos de ventas	-57,787.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN	3,558.00
Ingresos Excepcionales	1,149.00
Ingresos Financieros	434.00
Cargas Excepcionales	337.00
Gastos Financieros	-2,271.00
UTILIDAD DEL PERIODO	3,207.00
IMPUESTO ALA RENTA - CORRIENTE	-946.07
IMPUESTO ALA RENTA - DIFERIDO	3,879.00
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE EJERCICIO	6,139.94

	5.28%	4.80%	4.36%	4.75%	3.85%	3.66%	4.06%	3.29%	3.10%	3.44%	2.82%	5.15%	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	6,082.05	6,082.05	6,082.05	7,082.05	6,082.05	6,082.05	7,082.05	6,082.05	6,082.05	7,082.05	6,082.05	11,464.10	81,366.65
Servicios de software y sistemas	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	7,200.00
Asesoría legal y otros vinculados	0.00	0.00	0.00	1000.00	0.00	0.00	1000.00	0.00	0.00	1000.00	0.00	1000.00	4,000.00
Útiles de Oficina y Mantenimiento	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
Seguros	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
Alquileres	4382.05	4382.05	4382.05	4382.05	4382.05	4382.05	4382.05	4382.05	4382.05	4382.05	4382.05	8764.10	56,966.65
Otros	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	6,000.00
GASTOS FINANCIEROS	1.02%	1,175.51	1,293.06	1,422.37	1,521.93	1,613.25	1,693.91	1,778.61	1,885.32	1,998.44	2,098.36	2,203.28	2,269.38
IGV + IMP. RENTA	1.74%	2,005.28	2,205.81	2,426.39	2,596.24	2,752.01	2,889.61	3,034.09	3,216.14	3,409.11	3,579.56	3,758.54	3,871.30
ESSALUD / SEGUROS VARIOS	0.35%	403.36	443.70	488.07	522.23	553.57	581.24	610.31	646.92	685.74	720.03	756.03	778.71
TOTAL EGRESOS		109,667.45	118,235.99	127,661.39	135,918.94	148,755.15	147,454.81	164,278.44	163,407.23	171,652.74	179,936.27	192,763.99	205,084.09
TOTAL FLUJO DE CAJA ECONÓMICO		15,578.55	8,534.61	11,786.27	18,290.06	9,406.38	18,614.81	10,094.65	21,428.25	24,272.87	25,785.61	23,244.00	17,404.13
SALDO MES ANTERIOR		3,580.00	7,658.55	4,693.16	4,979.43	11,769.49	9,675.87	16,790.68	15,385.33	30,313.58	48,086.45	67,372.06	77,866.06
SALDO ACUMULADO		19,158.55	16,193.16	16,479.43	23,269.49	21,175.87	28,290.68	26,885.33	36,813.58	54,586.45	73,872.06	90,616.06	95,270.19
FINANCIAMIENTO 1021		11,500.00	11,500.00	11,500.00	11,500.00	11,500.00	11,500.00	11,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	12,750.00	12,750.00
PRESTAMO TARJETA SOLUCION NEGOCIOS		5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PAGARE RENOVADO BCP		6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00
DEVOLUCION DE PRESTAMO VARIOS		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		6,250.00	6,250.00
SALDO ACUMULADO NETO		7,658.55	4,693.16	4,979.43	11,769.49	9,675.87	16,790.68	15,385.33	30,313.58	48,086.45	67,372.06	77,866.06	82,520.19

1.9. Definición de términos básicos

1) Activo corriente: “Está constituido por las partidas que pueden realizarse fácilmente en el curso normal de los negocios y que rápidamente se pueden convertir en efectivo, ya sea en el estado en que están o transformándolas en otros productos” (Flores, 2013, p. 22).

2) Activo fijo: “Todos los valores que no sean del activo corriente, integran el activo fijo como sucede con los bienes raíces, los derechos y los bienes muebles que no están destinados para su venta y están destinadas para usarlo en forma permanente” (Flores, 2013, p. 25).

3) Apalancamiento: “Se deriva de la utilización de activos o fondos de costo fijo para acrecentar los rendimientos para los propietarios de la empresa” (Gitman, 2007, p. 438).

4) Costo de venta: “Costo de producción o adquisición de los bienes vendidos. La fórmula es: existencias inicial más compras menos existencia final” (Giraldo, 2018, p. 452).

5) Depreciación: “Termino contable que denota la disminución en el valor de un activo debido a (1) deterioro físico o desgaste natural; (2) desuso y (3) repentina declinación en el precio del mercado o del valor comercial” (Fernández, 2005, p.44).

6) Fuentes de financiamiento: “Son canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtiene los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas” (Fernández, 2005, p. 66).

7) Gasto administrativo: “conjunto de erogaciones incurridas en la dirección general de una empresa, en contraste con los gastos de una función más específica, como la de

fabricación o la de ventas, no incluye la deducción de los ingresos” (Fernández, 2005, p. 68).

8) Gasto financiero: “Gastos incurridos por la empresa en la obtención de recursos financieros y que están representados por los intereses y primas sobre pagares, letra de cambio, bonos, debentures, etc.” (Giraldo, 2018, p. 224).

9) Gasto de venta: “Son los relacionados con la preparación y almacenamiento de los artículos para la venta, la promoción de ventas, los gastos en que se incurre al realizar las ventas” (Giraldo 2018, p. 224).

10) Inventario: “Los bienes y materiales que una compañía tiene para vender a un cliente en su forma terminada. Anteriormente llamadas en stock en el Reino Unido Consisten en materias primas, trabajo en proceso y mercadería terminada” (Ryland, 2010, p. 102).

11) Liquidez: “Es un concepto que se refiere a la posibilidad de que un activo pueda transformarse o convertirse en efectivo” (Puente, Viñan y Aguilar, 2017, p. 8).

12) Margen comercial: “Es el parámetro de gestión fundamental de las empresas comerciales, está determinado por la utilidad bruta determinada por la diferencia entre las ventas netas de mercaderías y el costo de venta” (Giraldo, 2018, p. 292).

13) Margen de utilidad: “Diferencia entre ingresos y gastos totales, incluyendo impuestos, expresadas en un porcentaje de los ingresos” (Fernández, 2005, p. 81).

14) Markup: “Permite determinar con precisión el precio de venta cubriendo todos los costos y gastos y asegurando un margen de ganancia” (Destinonegocio, 2015).

15) Pasivo corriente: “Son obligaciones inmediatas que requieren menos de un año para cumplir con los compromisos pactados, así tenemos, los impuestos que se deben al fisco, remuneraciones a pagar, las deudas a pagar a proveedores, etc.” (Zeballos, 2012, p. 202).

16) Patrimonio: “Representa la participación de los propietarios en el negocio, y resulta de restar, del total del activo, el pasivo con terceros. También se denomina capital contable o capital social y superávit” (Prieto, 2010, p. 26).

17) Planeamiento financiero: “Abarca las políticas, objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo tendientes a determinar las necesidades de fondos y su aplicación, asimismo se podrá establecer el modo por el cual los objetivos financieros pueden ser logrados” (Rodríguez, 2014, p. vii-1).

18) Presupuesto: “Es un plan detallado y cuantificado que habrá de guiar las operaciones en el futuro cercano” (Flores, 2013, p. 69).

19) Pronóstico financiero: “Es la acción de emitir un enunciado sobre lo que es probable que ocurra en el futuro, basándose en análisis y en consideraciones de juicio a partir de eventos que se realizarán en un momento” (Córdoba, 2012, p. 119).

20) Solvencia: “Capacidad que tiene una empresa para afrontar sus deudas a corto, mediano y largo plazo. Se ha medido como la relación por diferencia, o cociente, entre el activo (lo que tiene) y el pasivo (lo que debe)” (Diaz, 2012, p. 64).

21) Ratios Financiero: “Son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación entre sí de dos

datos financieros directos permite analizar el estado actual o pasado de una organización” (Coello 2015, p. vii-1).

22) Renta: “Ingresos que constituyan utilidades o beneficios que rinda una cosa o actividad y todos los beneficios, utilidades o incrementos de patrimonio que se perciben o devenguen, cualquiera sea su origen, naturaleza o de nominación” (Giraldo, 2018, p. 365).

23) Rentabilidad: “La rentabilidad es una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido. Es la relación entre los ingresos y los costos” (Córdoba, 2012, p. 15).

24) Reservas: “Son cuentas con saldo acreedor, que se crean o incrementan con objetivo de hacer frente a las eventualidades que pudieran presentarse, ya sea por perdidas futuras o por depreciaciones” (Fernández, 2005, p. 101).

25) Riesgo de mercado: “Es el riesgo sistemático que indica la relación inversa que existe entre el vencimiento y liquidez que depende de las condiciones del tipo de cambio y tasa de interés reflejada por el vencimiento de mayor plazo” (Rodríguez, 2014, p. vii-1).

26) Utilidad: “Es la diferencia entre los ingresos y los costos totales (habrá pérdida cuando los costos superan a los ingresos)” (Giraldo, 2018, p. 412).

27) Utilidad bruta por ventas: “Es la diferencia que existe entre los ingresos de un ente económico y los costos de ventas en un periodo de tiempo determinado” (Jaramillo, 2019).

28) Utilidad neta: “Es el beneficio económico de la empresa, luego de restar de sus ingresos totales los gastos en los que incurrió para conseguirlos, las obligaciones con terceros y otras salidas del capital” (Jaramillo, 2019).

29) Van: “Es una medida que nos indica, cuánto vale una inversión futura, el día de hoy considerando la tasa de intereses respectiva” (Flores, 2013 p. 88).

30) Volatilidad: “Propensión a la variación en el precio del mercado de un activo. Es un factor crucial en mucho de los modelos aritméticos que intentan justificar los precios actuales de mercado o predecir los futuros” (Ryland, 2010, p. 246).

II. MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

Vara (2015) explica que “en un estudio cuantitativo se analizan las mediciones obtenidas utilizando técnicas estadísticas para la recolección de datos y se extrae una serie de conclusiones en relación a las hipótesis” (p. 244- 246).

Vara (2015) sobre la investigación aplicada indica que “su interés es práctico, pues sus resultados son utilizados inmediatamente en la solución de problemas reales”. (p. 235). El presente estudio tiene como finalidad resolver o mejorar una situación específica, para comprobar un modelo de conocimiento con aplicación directa al problema del Planeamiento financiero y rentabilidad de la empresa Marsper Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019.

La investigación se desarrolló en el nivel descriptivo - explicativo, el nivel descriptivo según Vara (2015) “describe con mayor precisión y fidelidad posible una

realidad empresarial o un mercado internacional o nacional y son estudios que se dedican más a la amplitud y precisión que a la profundidad” (p. 188).

El diseño de la investigación fue “no experimental y de corte transversal” de acuerdo a:

a. Diseño no experimental, que según Hernández, Fernández y Baptista (2014) “son investigaciones que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos tal como se dan en su contexto natural”. (p. 154)

b. Diseño Transversal, según Hernández, Fernández y Baptista (2014) “recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado”. (p. 154)

2.2. Población y muestra

2.2.1. Población

La investigación tuvo como población a las áreas de gerencia, ventas, finanzas y contabilidad de la distribuidora Marsper Peru S.A.C. Serán 21 colaboradores que aportarán con información para la investigación.

2.2.2. Muestra

“Es la parte de la población que se selecciona, de la cual se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuaran la medición y la observación de las variables objetos de estudio” (Bernal, 2010, p.161).

Hernández, Fernández & Baptista (2014) expresa que “en realidad pocas veces es posible medir a toda la población, es por ello que obtenemos o seleccionamos una

muestra” (p.175). Sin embargo, Arias (2012) afirma que “Si la población, por el número de unidades que la integran, resulta accesible es su totalidad, no será necesario extraer una muestra y se podrá investigar y obtener datos de toda la población, sin que se trate estrictamente de un censo” (p. 83).

Por lo señalado en la investigación se analizó a la totalidad de la población como muestra, es decir, la muestra estuvo conformada por los 21 colaboradores en la empresa Marsers Peru S.A.C. Además, se detalla la siguiente información:

2.3. Técnicas para la recolección de datos

La recolección de datos en la investigación fue a través del uso de la técnica de la encuesta, durante la investigación se aplicó las encuestas a los colaboradores de las áreas gerencia, finanzas, contabilidad y ventas de la distribuidora Marsers Peru S.A.C. - Barranco, 2019, que forman parte de la muestra, para obtener sus respuestas en relación a las variables: Planeamiento financiero y rentabilidad. Estas encuestas fueron del tipo auto administrado, para que los actores de la investigación coloquen sus respuestas en función a la percepción y experiencias que tengan con respecto a los ítems de las variables en estudio.

2.4. Validez y confiabilidad de instrumentos

2.4.1. Validez de los instrumentos

Como señalan Hernández, Fernández & Baptista (2014) “La validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir” (p. 200), sobre esa premisa, para cumplir los objetivos de la investigación,

la validez de ambos instrumentos, fue comprobada mediante el criterio y juicio de tres expertos especialistas en áreas relacionados al tema de investigación, todos docentes de Pre grado de la Facultad FCEYN de la UPCI, se presentan los informes de validación de en los anexos (Ver Anexo 6).

2.4.2. Confiabilidad de los instrumentos

Sobre la confiabilidad de los instrumentos, Hernández, Fernández & Baptista (2014) indican que “la confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales” (p. 200), para medir la confiabilidad, en la investigación se aplica el análisis de alfa de Cronbach, cuyos resultados cercanos a uno indican alta confiabilidad, obteniendo lo siguiente:

Tabla 2. Resultado general de confiabilidad alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,800	24

Fuente: Encuesta realizada, Análisis en SPSS, 2019

El detalle del análisis de confiabilidad, considerando todos los ítems del instrumento se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 3. Detalle del análisis de confiabilidad del total de elementos

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P1. ¿Los resultados del análisis transversal en la empresa fueron favorables en el periodo contable 2019?	67,14	96,929	,790
P2. ¿Los datos utilizados en el análisis transversal son correctamente aplicados?	67,00	94,000	,785
P3. ¿Las estrategias para el análisis longitudinal de la empresa cumplieron con las expectativas en el presente periodo?	66,86	104,429	,806
P4. ¿La gerencia de finanzas realiza adecuadamente el análisis longitudinal?	66,81	103,162	,804
P5. ¿El flujo de caja se gestiona adecuadamente en la empresa?	66,81	92,862	,782
P6. ¿Las proyecciones de ingresos presentadas representa la realidad de la empresa?	66,52	91,962	,780
P7. ¿El resultado de liquidez en el flujo de caja de la empresa fue positivo para el período 2019?	66,86	94,329	,785
P8. ¿La composición estructural de las proyecciones de egresos está correctamente analizadas?	66,81	98,362	,792
P9. ¿Los estados financieros presentados cumplen con los plazos estipulados?	66,81	97,462	,791
P10. ¿Los presupuestos operativos y financieros presentados generan decisiones adecuadas de inversión?	66,90	102,190	,805
P11. ¿El control financiero selectivo de la empresa frente a la competencia representa una fortaleza?	66,81	98,362	,794
P12. ¿Se observa en la empresa el estricto cumplimiento del control financiero posterior?	67,10	98,190	,795
P13. ¿El margen bruto de la empresa fue favorable en término de rentabilidad?	66,95	96,948	,790
P14. ¿La rentabilidad producida por las ventas se mantuvo dentro de los márgenes esperados?	67,00	100,700	,803

P15. ¿El resultado del margen neto obtenido en el periodo 2019 garantiza una inversión a largo plazo?	66,57	93,257	,781
P16. ¿El índice de utilidad neta presentado por la empresa representa una capacidad positiva?	67,14	100,729	,801
P17. ¿Puede afirmar si los activos de la empresa durante el año 2019 generaron una eficiente rentabilidad?	66,48	92,362	,783
P18. ¿Es posible tener una mayor rotación de los activos totales para mejorar la rentabilidad de las ventas?	66,86	90,529	,777
P19. ¿Las decisiones de inversiones resultaron favorables para la empresa en el periodo contable 2019?	66,81	98,262	,794
P20. ¿El punto de equilibrio de la empresa se encuentra en niveles accesibles?	66,76	106,090	,813
P21. ¿Los estados financieros presentados sirvieron para lograr financiamiento para la operación 2019?	67,19	99,062	,798
P22. ¿El financiamiento adquirido sirvió para lograr los objetivos de la empresa?	66,76	94,890	,784
P23. ¿Puede afirmar que la rentabilidad de las inversiones internas logró llegar a los niveles esperados en el presente año?	66,95	99,148	,797
P24. ¿Los niveles de costos durante el periodo contable 2019 en la empresa se mantuvieron controlados?	66,62	94,548	,790

Fuente: Encuesta realizada, Análisis en SPSS, 2019

Se observa el nivel de confiabilidad por alfa de Cronbach de 0.800, que indica una alta confiabilidad, para que el instrumento aplicado pueda medir las variables analizadas de planeamiento financiero y rentabilidad.

2.5. Procesamiento y análisis de datos

2.5.1. Procesamiento

El procesamiento de datos para la generación de los resultados se ejecutó con el software (SPSS v. 26), creando inicialmente una base de datos ordenada con los resultados de todos los ítems del instrumento considerando los valores asignados a la escala Likert numérica, de acuerdo a cada ítem del instrumento, aplicando el análisis deductivo - inductivo.

2.5.2. Análisis de Datos

Como señalan Hernández, Fernández & Baptista (2014) “El análisis de los datos se efectúa sobre la matriz de datos utilizando un programa computacional” (p. 272). En la investigación se optó por utilizar el “paquete estadístico para ciencias sociales SPSS versión 26”, con el cual se ejecutaron los análisis de confiabilidad de instrumento, prueba de normalidad, pruebas de hipótesis por análisis correlacional y los análisis estadísticos descriptivos en general. El análisis correlacional contempla los valores de la siguiente tabla:

Tabla 4. Valores del coeficiente de correlación de Pearson

“Valor r	Interpretación
-1	Función lineal inversa perfecta
-0.99 a -0.70	Correlación lineal inversa alta a muy alta
-0.69 a -0.40	Correlación lineal inversa moderada
-0.39 a -0.20	Correlación lineal inversa baja – leve
-0.19 a -0.10	Correlación lineal inversa insignificante
0	Ausencia de correlación lineal
+0.10 a 0.19	Correlación lineal directa insignificante
+0.20 a 0.39	Correlación lineal directa baja – leve
+0.40 a 0.69	Correlación lineal directa moderada
+0.70 a 0.99	Correlación lineal directa alta a muy alta
+1	Función lineal directa perfecta”

Fuente: Hernández, Fernández & Baptista (2014). (p. 305)

2.6. Aspectos éticos

Del Cid, Méndez y Sandoval (2011) expresan que “la ética se refiere a los valores, a la forma en que se observan o ignoran. En caso de la investigación, actuar éticamente equivale a establecer a los valores que serán observados y los que están en riesgo” (p. 19). Por ello se consideró la participación voluntaria y anónima de los trabajadores, el respeto de opiniones y derechos de autor y la seguridad en todos los aspectos para los colaboradores.

III. RESULTADOS

3.1. Resultados descriptivos

3.1.1. Resultados descriptivos de Planeamiento financiero

Ejecutadas las encuestas a los participantes de la investigación en la empresa Marsers Peru S.A.C, se inició la creación de la base de datos, para el instrumento aplicado que fue el cuestionario con 12 preguntas para medir el estado actual del planeamiento financiero como variable de estudio, analizando en función a la operacionalización de sus dimensiones e indicadores. Todos los ítems aplicaron las siguientes alternativas de respuesta:

Tabla 5. Alternativas de respuesta en la encuesta de planeamiento financiero

1	2	3	4	5
Nunca	Raramente	Ocasionalmente	Frecuentemente	Siempre

Fuente: Adaptado de Hernández y otros (2014), en 2019.

El análisis estadístico se realizó mediante la utilización del “paquete estadístico para ciencias sociales SPSS en la versión 26”, donde se obtuvo lo siguiente:

Tabla 6. Resultados a P1. ¿Los resultados del análisis transversal en la empresa fueron favorables en el periodo contable 2019?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9.5%	9.5%	9.5%
	Raramente	7	33.3%	33.3%	42.9%
	Ocasionalmente	10	47.6%	47.6%	90.5%
	Frecuentemente	1	4.8%	4.8%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
	Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsper Perú S.A.C

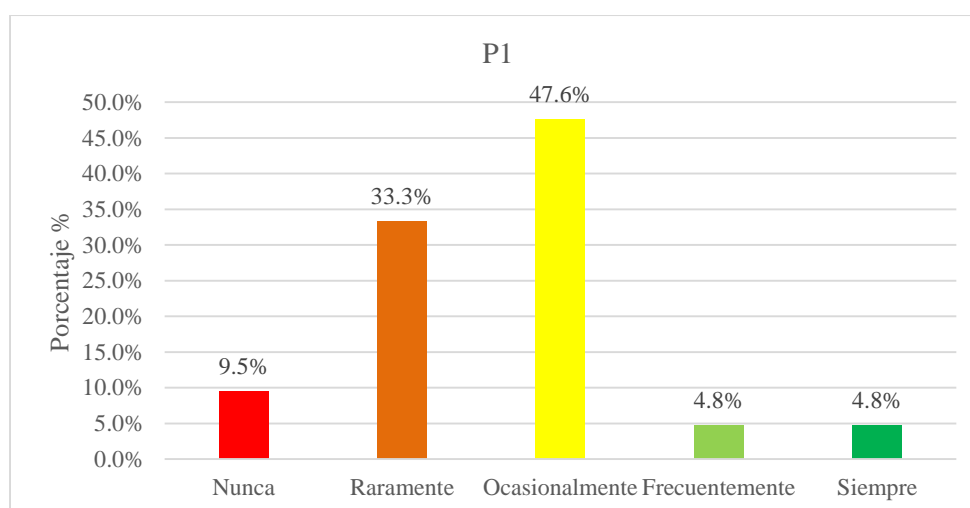


Figura 9. Resultados a P1. ¿Los resultados del análisis transversal en la empresa fueron favorables en el periodo contable 2019?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsper Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si los resultados del análisis transversal en la empresa fueron favorables en el periodo contable 2019, que el 9.5% manifiesta que nunca, el 33.3% afirma que raramente, el 47.6% que ocasionalmente, el 4.8% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre los resultados del análisis transversal en la empresa fueron favorables en el periodo contable.

Tabla 7. Resultados a P2. ¿Los datos utilizados en el análisis transversal son correctamente aplicados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	14.3%	14.3%	14.3%
	Raramente	5	23.8%	23.8%	38.1%
	Ocasionalmente	8	38.1%	38.1%	76.2%
	Frecuentemente	4	19.0%	19.0%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
	Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

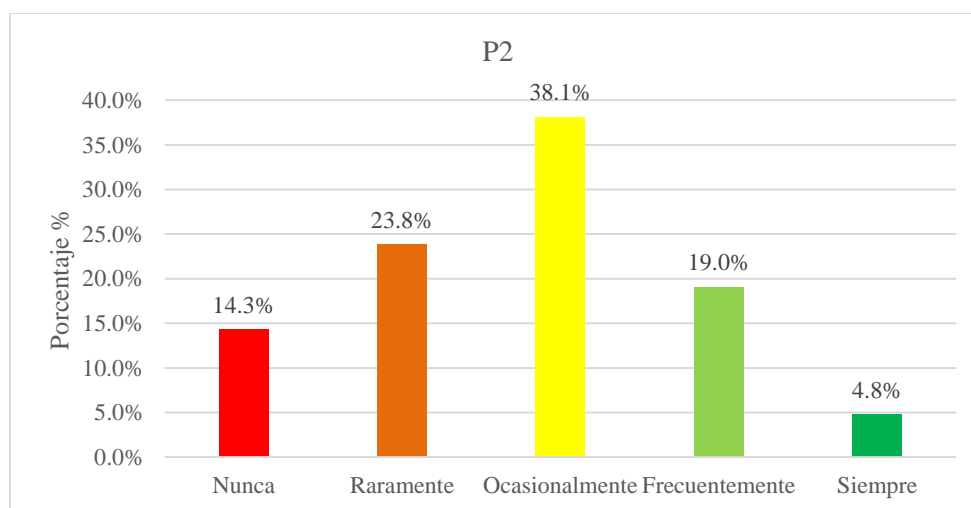


Figura 10. Resultados a P2. ¿Los datos utilizados en el análisis transversal son correctamente aplicados?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si los datos utilizados en el análisis transversal son correctamente aplicados, que el 14.3% manifiesta que nunca, el 23.8% afirma que raramente, el 38.1% que ocasionalmente, el 19% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre los datos utilizados en el análisis transversal son correctamente aplicados.

Tabla 8. Resultados a P3. ¿Las estrategias para el análisis longitudinal de la empresa cumplieron con las expectativas en el presente periodo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4.8%	4.8%	4.8%
	Raramente	4	19.0%	19.0%	23.8%
	Ocasionalmente	13	61.9%	61.9%	85.7%
	Frecuentemente	2	9.5%	9.5%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
	Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

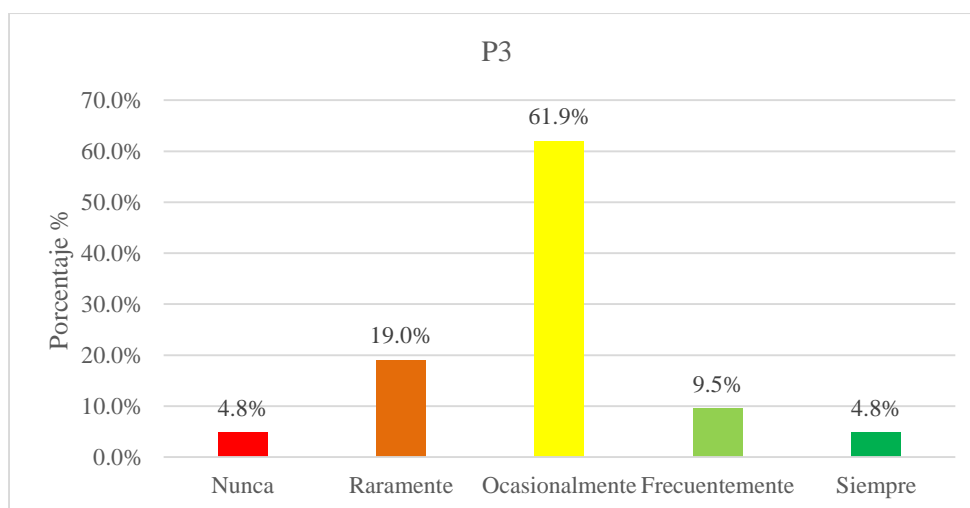


Figura 11. Resultados a P3. ¿Las estrategias para el análisis longitudinal de la empresa cumplieron con las expectativas en el presente periodo?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si las estrategias para el análisis longitudinal de la empresa cumplieron con las expectativas en el presente periodo, que el 4.8% manifiesta que nunca, el 19% afirma que raramente, el 61.9% que ocasionalmente, el 9.5% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre las estrategias para el análisis longitudinal de la empresa cumplieron con las expectativas en el presente periodo.

Tabla 9. Resultados a P4. ¿La gerencia de finanzas realiza adecuadamente el análisis longitudinal?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4.8%	4.8%	4.8%
	Raramente	4	19.0%	19.0%	23.8%
	Ocasionalmente	12	57.1%	57.1%	81.0%
	Frecuentemente	3	14.3%	14.3%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
Total		21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsler Perú S.A.C

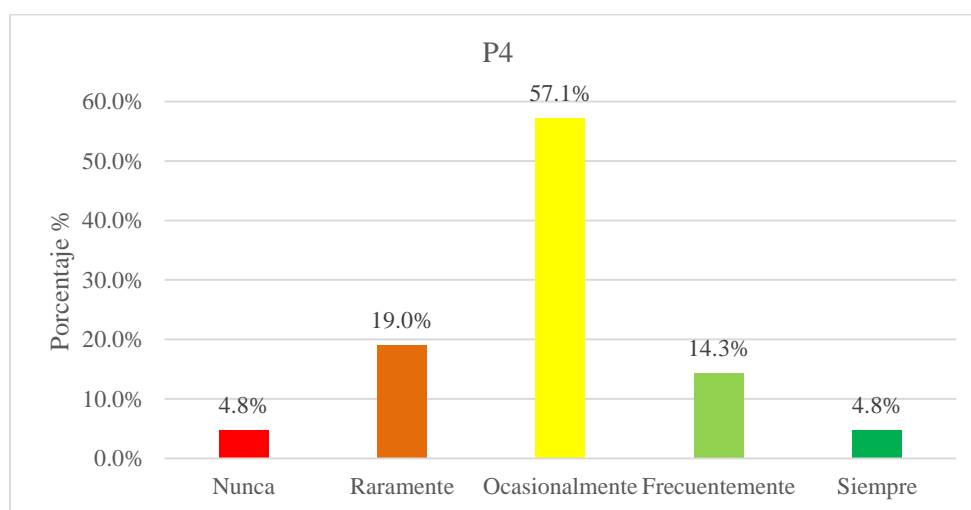


Figura 12. Resultados a P4. ¿La gerencia de finanzas realiza adecuadamente el análisis longitudinal?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsler Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si la gerencia de finanzas realiza adecuadamente el análisis longitudinal, que el 4.8% manifiesta que nunca, el 19% afirma que raramente, el 57.1% que ocasionalmente, el 14.3% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre la gerencia de finanzas realiza adecuadamente el análisis longitudinal.

Tabla 10. Resultados a P5. ¿El flujo de caja se gestiona adecuadamente en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9.5%	9.5%	9.5%
	Raramente	4	19.0%	19.0%	28.6%
	Ocasionalmente	10	47.6%	47.6%	76.2%
	Frecuentemente	3	14.3%	14.3%	90.5%
	Siempre	2	9.5%	9.5%	100.0%
Total		21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsler Perú S.A.C

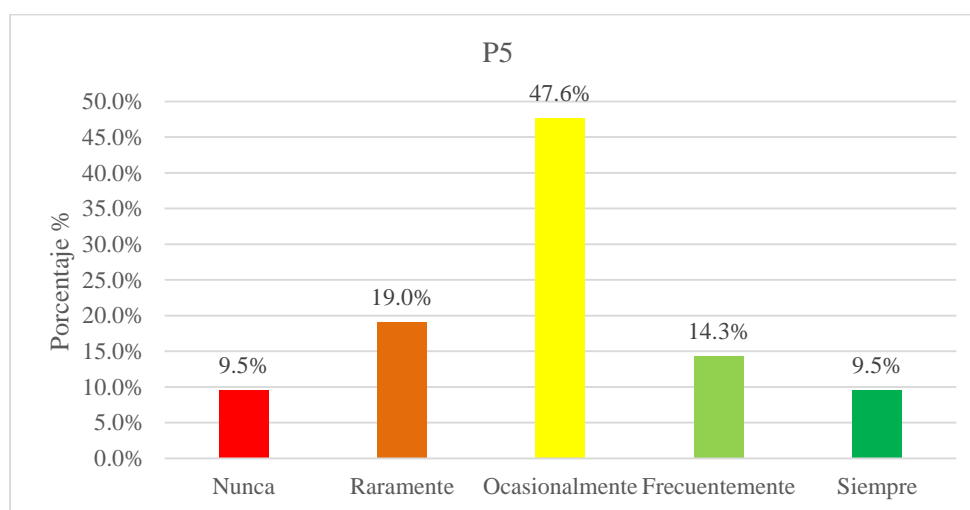


Figura 13. Resultados a P5. ¿El flujo de caja se gestiona adecuadamente en la empresa?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsler Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si el flujo de caja se gestiona adecuadamente en la empresa, que el 9.5% manifiesta que nunca, el 19% afirma que raramente, el 47.6% que ocasionalmente, el 14.3% que frecuentemente y el 9.5% expresa que siempre el flujo de caja se gestiona adecuadamente en la empresa.

Tabla 11. Resultados a P6. ¿Las proyecciones de ingresos presentadas representa la realidad de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4.8%	4.8%	4.8%
	Raramente	4	19.0%	19.0%	23.8%
	Ocasionalmente	8	38.1%	38.1%	61.9%
	Frecuentemente	5	23.8%	23.8%	85.7%
	Siempre	3	14.3%	14.3%	100.0%
	Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

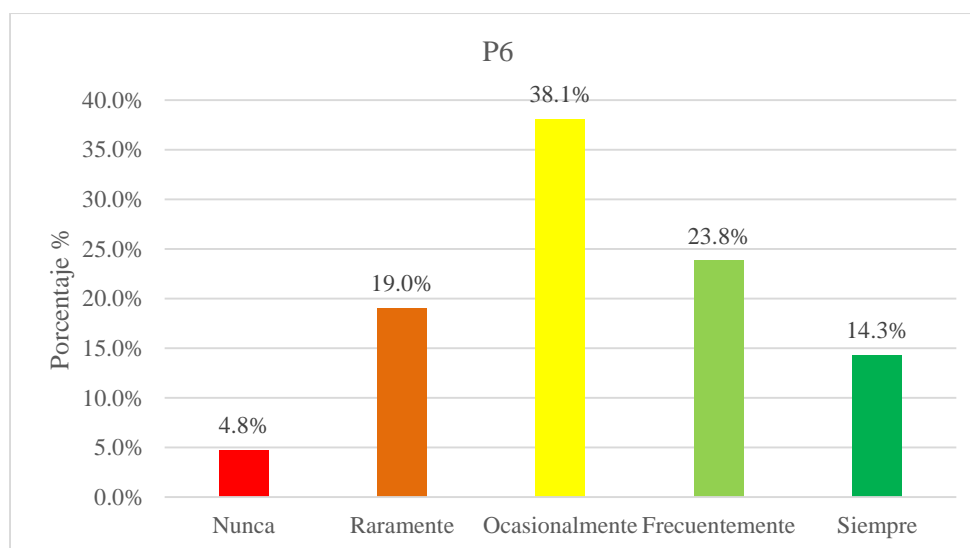


Figura 14. Resultados a P6. ¿Las proyecciones de ingresos presentadas representa la realidad de la empresa?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si las proyecciones de ingresos presentadas representan la realidad de la empresa, que el 4.8% manifiesta que nunca, el 19% afirma que raramente, el 38.1% que ocasionalmente, el 23.8% que frecuentemente y el 14.3% expresa que siempre las proyecciones de ingresos presentadas representan la realidad de la empresa.

Tabla 12. Resultados a P7. ¿El resultado de liquidez en el flujo de caja de la empresa fue positivo para el periodo 2019?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4.8%	4.8%	4.8%
	Raramente	7	33.3%	33.3%	38.1%
	Ocasionalmente	8	38.1%	38.1%	76.2%
	Frecuentemente	3	14.3%	14.3%	90.5%
	Siempre	2	9.5%	9.5%	100.0%
	Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

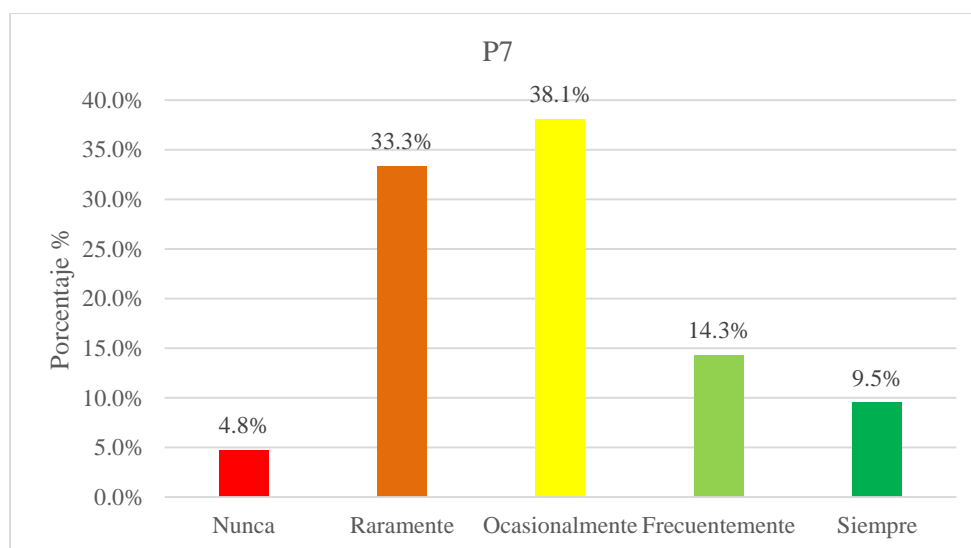


Figura 15. Resultados a P7. ¿El resultado de liquidez en el flujo de caja de la empresa fue positivo para el periodo 2019?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si el resultado de liquidez en el flujo de caja de la empresa fue positivo para el periodo 2019, que el 4.8% manifiesta que nunca, el 33.3% afirma que raramente, el 38.1% que ocasionalmente, el 14.3% que frecuentemente y el 9.5% expresa que siempre el resultado de liquidez en el flujo de caja de la empresa fue positivo para el periodo 2019.

Tabla 13. Resultados a P8. ¿La composición estructural de las proyecciones de egresos está correctamente analizadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4.8%	4.8%	4.8%
	Raramente	4	19.0%	19.0%	23.8%
	Ocasionalmente	12	57.1%	57.1%	81.0%
	Frecuentemente	3	14.3%	14.3%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
Total		21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

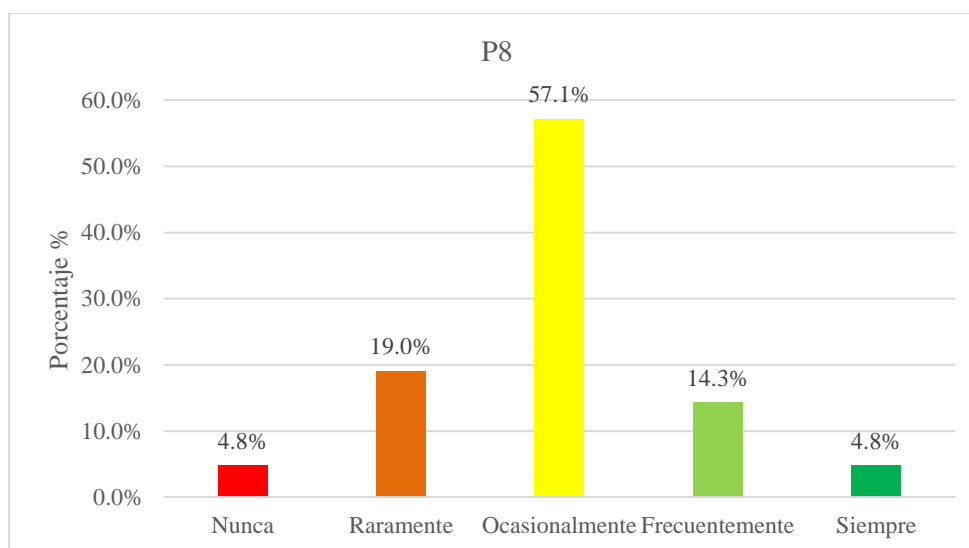


Figura 16. Resultados a P8. ¿La composición estructural de las proyecciones de egresos está correctamente analizadas?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si la composición estructural de las proyecciones de egresos está correctamente analizada, que el 4.8% manifiesta que nunca, el 19% afirma que raramente, el 57.1% que ocasionalmente, el 14.3% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre la composición estructural de las proyecciones de egresos está correctamente analizada.

Tabla 14. Resultados a P9. ¿Los estados financieros presentados cumplen con los plazos estipulados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4.8%	4.8%	4.8%
	Raramente	5	23.8%	23.8%	28.6%
	Ocasionalmente	10	47.6%	47.6%	76.2%
	Frecuentemente	4	19.0%	19.0%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
Total		21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsler Perú S.A.C

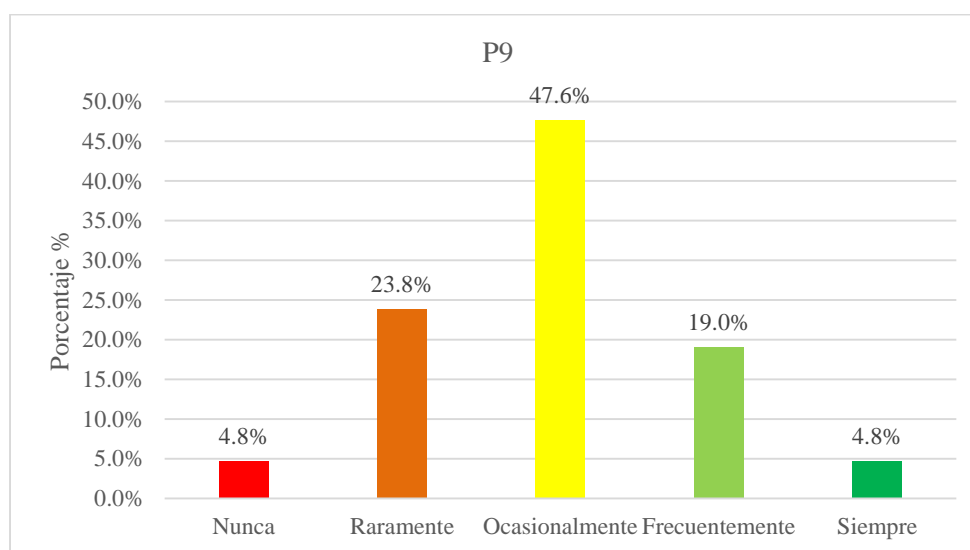


Figura 17. Resultados a P9. ¿Los estados financieros presentados cumplen con los plazos estipulados?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsler Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si los estados financieros presentados cumplen con los plazos estipulados, que el 4.8% manifiesta que nunca, el 23.8% afirma que raramente, el 47.6% que ocasionalmente, el 19% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre los estados financieros presentados cumplen con los plazos estipulados.

Tabla 15. Resultados a P10. ¿Los presupuestos operativos y financieros presentados generan decisiones adecuadas de inversión?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9.5%	9.5%	9.5%
	Raramente	5	23.8%	23.8%	33.3%
	Ocasionalmente	9	42.9%	42.9%	76.2%
	Frecuentemente	4	19.0%	19.0%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
Total		21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

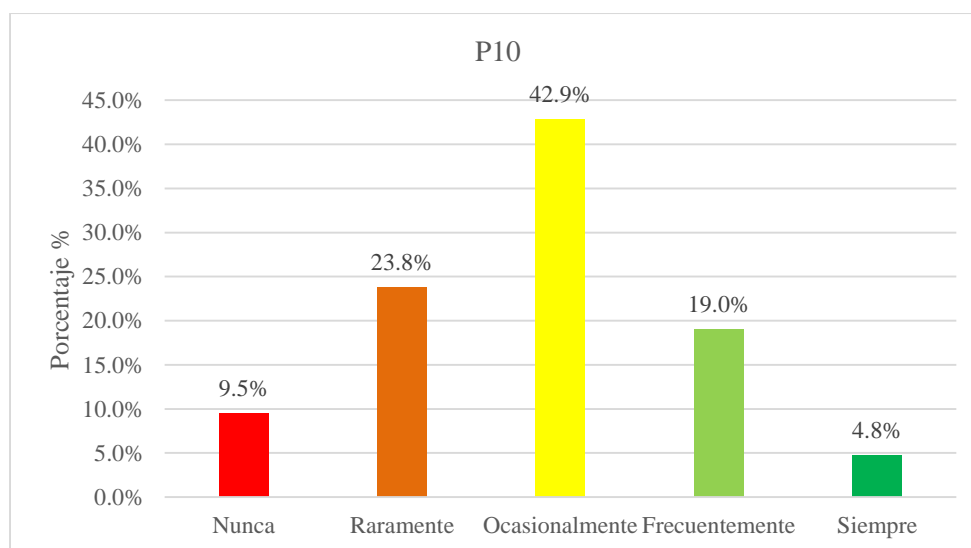


Figura 18. Resultados a P10. ¿Los presupuestos operativos y financieros presentados generan decisiones adecuadas de inversión?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si los presupuestos operativos y financieros presentados generan decisiones adecuadas de inversión, que el 9.5% manifiesta que nunca, el 23.8% afirma que raramente, el 42.9% que ocasionalmente, el 19% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre los presupuestos operativos y financieros presentados generan decisiones adecuadas de inversión.

Tabla 16. Resultados a P11. ¿El control financiero selectivo de la empresa frente a la competencia representa una fortaleza?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9.5%	9.5%	9.5%
	Raramente	3	14.3%	14.3%	23.8%
	Ocasionalmente	11	52.4%	52.4%	76.2%
	Frecuentemente	4	19.0%	19.0%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
	Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

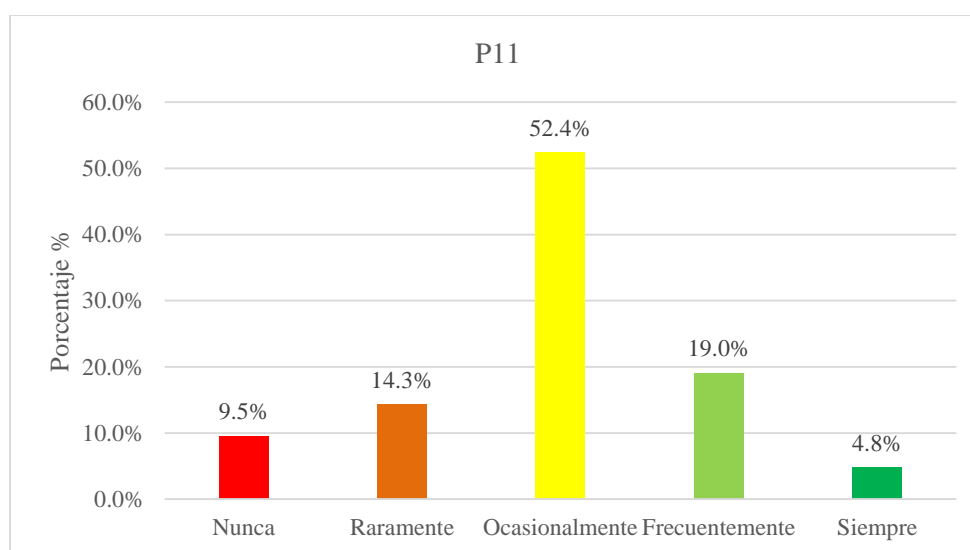


Figura 19. Resultados a P11. ¿El control financiero selectivo de la empresa frente a la competencia representa una fortaleza?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si el control financiero selectivo de la empresa frente a la competencia representa una fortaleza, que el 9.5% manifiesta que nunca, el 14.3% afirma que raramente, el 52.4% que ocasionalmente, el 19% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre el control financiero selectivo de la empresa frente a la competencia representa una fortaleza.

Tabla 17. Resultados a P12. ¿Se observa en la empresa el estricto cumplimiento del control financiero posterior?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	14.3%	14.3%	14.3%
	Raramente	5	23.8%	23.8%	38.1%
	Ocasionalmente	10	47.6%	47.6%	85.7%
	Frecuentemente	2	9.5%	9.5%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
Total		21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

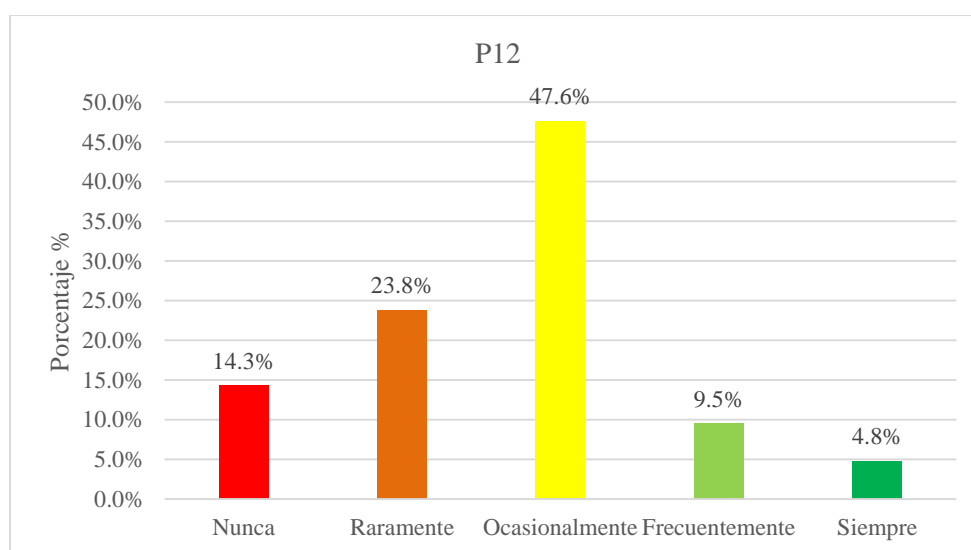


Figura 20. Resultados a P12. ¿Se observa en la empresa el estricto cumplimiento del control financiero posterior?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si se observa en la empresa el estricto cumplimiento del control financiero posterior, que el 14.3% manifiesta que nunca, el 23.8% afirma que raramente, el 47.6% que ocasionalmente, el 9.5% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre se observa en la empresa el estricto cumplimiento del control financiero posterior.

3.1.2. Resultados descriptivos de Rentabilidad

Ejecutadas las encuestas a los participantes de la investigación en la empresa Marsers Peru S.A.C, se inició la creación de la base de datos, para el instrumento aplicado que fue el cuestionario con 12 preguntas para medir el estado actual de la rentabilidad como variable de estudio, analizando en función a la operacionalización de sus dimensiones e indicadores.

Todos los ítems aplicaron las siguientes alternativas de respuesta:

Tabla 18. Alternativas de respuesta en encuesta de rentabilidad

1	2	3	4	5
Nunca	Raramente	Ocasionalmente	Frecuentemente	Siempre

Fuente: Adaptado de Hernández y otros (2014), en 2019.

El análisis estadístico se realizó mediante la utilización del “paquete estadístico para ciencias sociales SPSS en la versión 26”, donde se obtuvo lo siguiente:

Tabla 19. Resultados a P13. ¿El margen bruto de la empresa fue favorable en término de rentabilidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9.5%	9.5%	9.5%
	Raramente	4	19.0%	19.0%	28.6%
	Ocasionalmente	12	57.1%	57.1%	85.7%
	Frecuentemente	2	9.5%	9.5%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
	Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

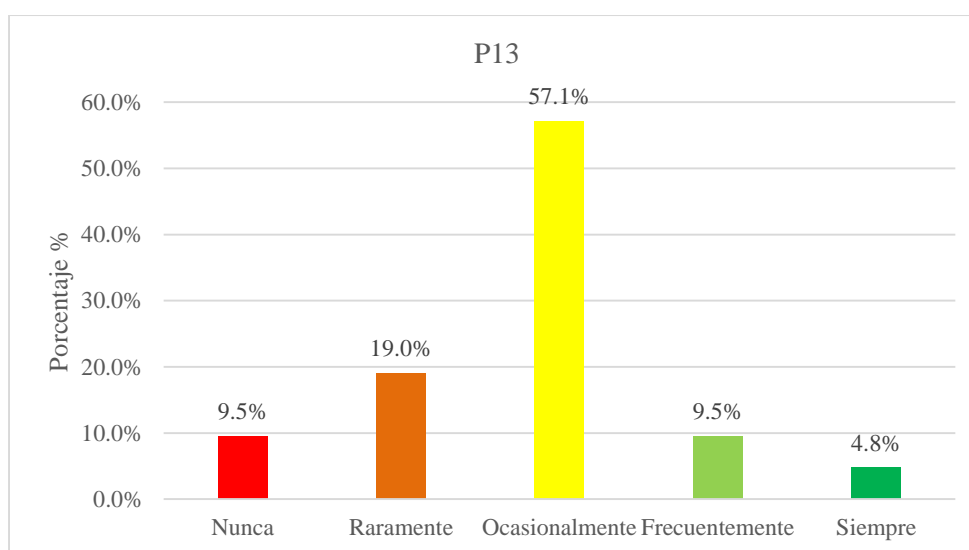


Figura 21. Resultados a P13. ¿El margen bruto de la empresa fue favorable en término de rentabilidad?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si el margen bruto de la empresa fue favorable en término de rentabilidad, que el 9.5% manifiesta que nunca, el 19% afirma que raramente, el 57.1% que ocasionalmente, el 9.5% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre el margen bruto de la empresa fue favorable en término de rentabilidad.

Tabla 20. Resultados a P14. ¿La rentabilidad producida por las ventas se mantuvo dentro de los márgenes esperados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	14.3%	14.3%	14.3%
	Raramente	5	23.8%	23.8%	38.1%
	Ocasionalmente	8	38.1%	38.1%	76.2%
	Frecuentemente	4	19.0%	19.0%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
	Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marserr Perú S.A.C

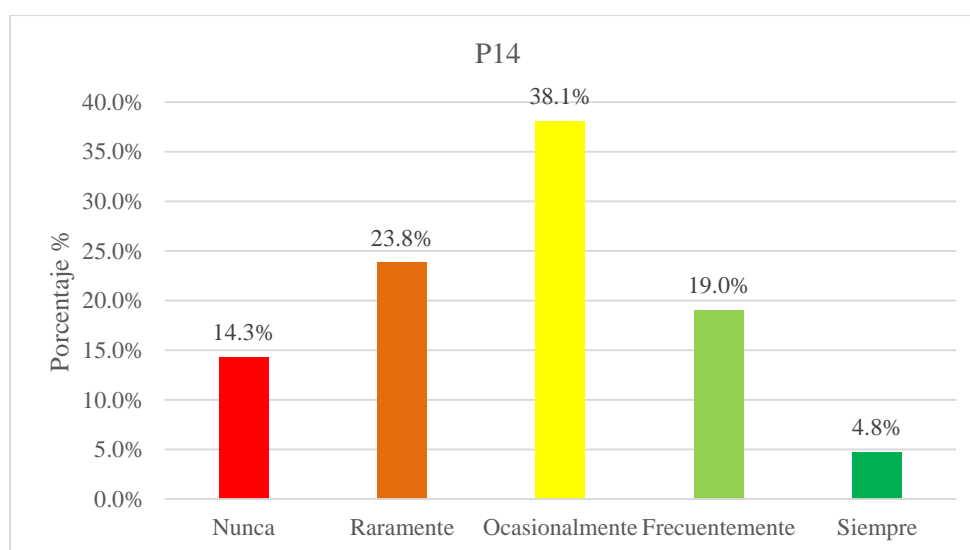


Figura 22. Resultados a P14. ¿La rentabilidad producida por las ventas se mantuvo dentro de los márgenes esperados?

Fuente: Datos de la encuesta en Marserr Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si la rentabilidad producida por las ventas se mantuvo dentro de los márgenes esperados, que el 14.3% manifiesta que nunca, el 23.8% afirma que raramente, el 38.1% que ocasionalmente, el 19% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre la rentabilidad producida por las ventas se mantuvo dentro de los márgenes esperados.

Tabla 21. Resultados a P15. ¿El resultado del margen neto obtenido en el periodo 2019 garantiza una inversión a largo plazo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
Nunca	1	4.8%	4.8%	4.8%
Raramente	3	14.3%	14.3%	19.0%
Ocasionalmente	10	47.6%	47.6%	66.7%
Frecuentemente	5	23.8%	23.8%	90.5%
Siempre	2	9.5%	9.5%	100.0%
Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

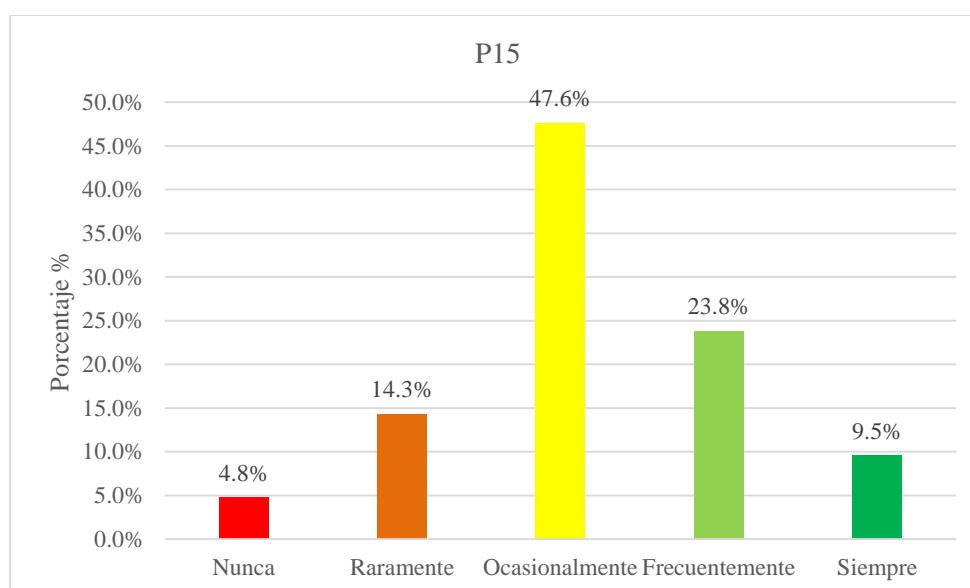


Figura 23. Resultados a P15. ¿El resultado del margen neto obtenido en el periodo 2019 garantiza una inversión a largo plazo?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si el resultado del margen neto obtenido en el periodo 2019 garantiza una inversión a largo plazo, que el 4.8% manifiesta que nunca, el 14.3% afirma que raramente, el 47.6% que ocasionalmente, el 23.8% que frecuentemente y el 9.5% expresa que siempre el resultado del margen neto obtenido en el periodo 2019 garantiza una inversión a largo plazo.

Tabla 22. Resultados a P16. ¿El índice de utilidad neta presentado por la empresa representa una capacidad positiva?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	14.3%	14.3%	14.3%
	Raramente	6	28.6%	28.6%	42.9%
	Ocasionalmente	9	42.9%	42.9%	85.7%
	Frecuentemente	2	9.5%	9.5%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
Total		21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

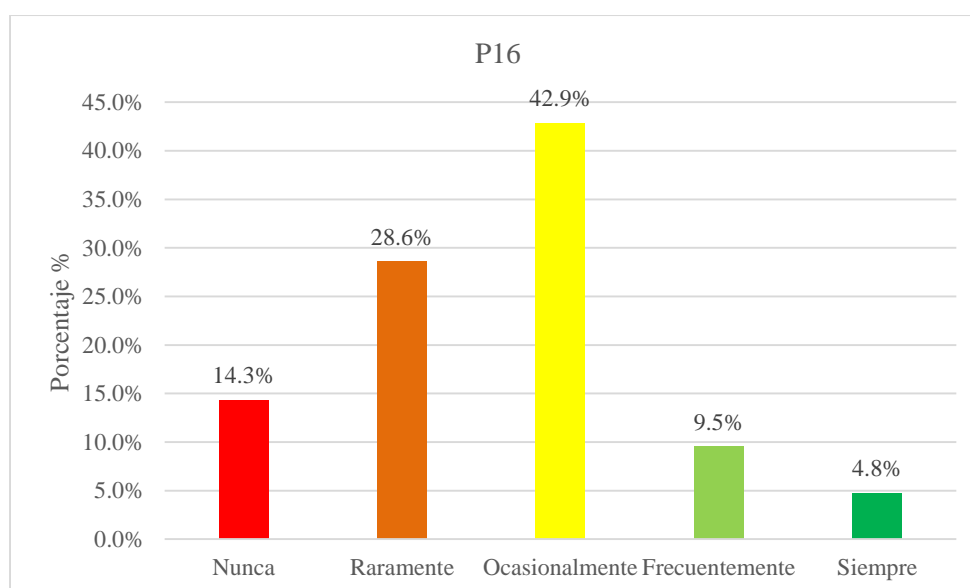


Figura 24. Resultados a P16. ¿El índice de utilidad neta presentado por la empresa representa una capacidad positiva?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si el índice de utilidad neta presentado por la empresa representa una capacidad positiva, que el 14.3% manifiesta que nunca, el 28.6% afirma que raramente, el 42.9% que ocasionalmente, el 9.5% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre el índice de utilidad neta presentado por la empresa representa una capacidad positiva.

Tabla 23. Resultados a P17. ¿Puede afirmar si los activos de la empresa durante el año 2019 generaron una eficiente rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nunca	1	4.8%	4.8%	4.8%
Raramente	5	23.8%	23.8%	28.6%
Ocasionalmente	6	28.6%	28.6%	57.1%
Frecuentemente	5	23.8%	23.8%	81.0%
Siempre	4	19.0%	19.0%	100.0%
Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

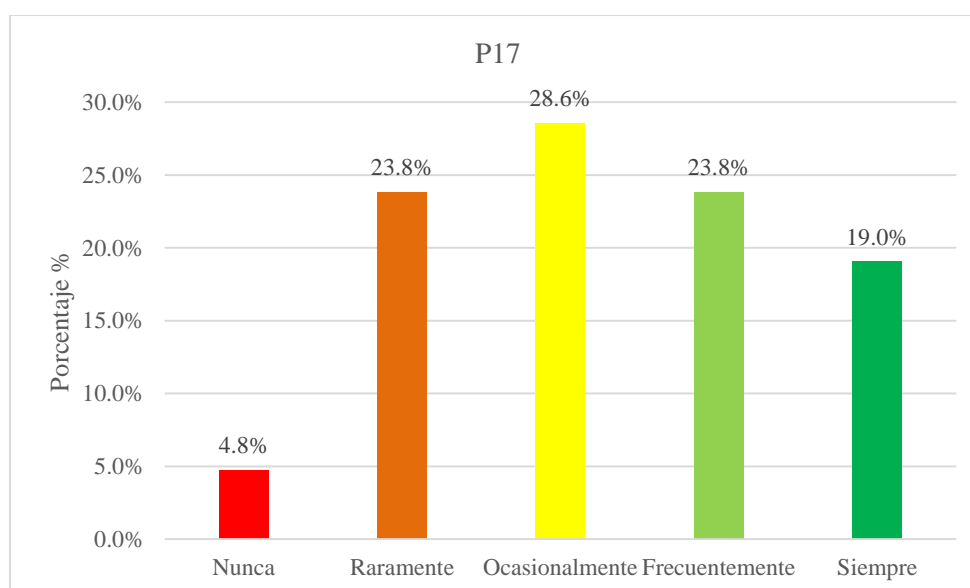


Figura 25. Resultados a P17. ¿Puede afirmar si los activos de la empresa durante el año 2019 generaron una eficiente rentabilidad?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si puede afirmar si los activos de la empresa durante el año 2019 generaron una eficiente rentabilidad, que el 4.8% manifiesta que nunca, el 23.8% afirma que raramente, el 28.6% que ocasionalmente, el 23.8% que frecuentemente y el 19% expresa que siempre los activos de la empresa durante el año 2019 generaron una eficiente rentabilidad.

Tabla 24. Resultados a P18. ¿Es posible tener una mayor rotación de los activos totales para mejorar la rentabilidad de las ventas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9.5%	9.5%	9.5%
	Raramente	6	28.6%	28.6%	38.1%
	Ocasionalmente	7	33.3%	33.3%	71.4%
	Frecuentemente	4	19.0%	19.0%	90.5%
	Siempre	2	9.5%	9.5%	100.0%
	Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

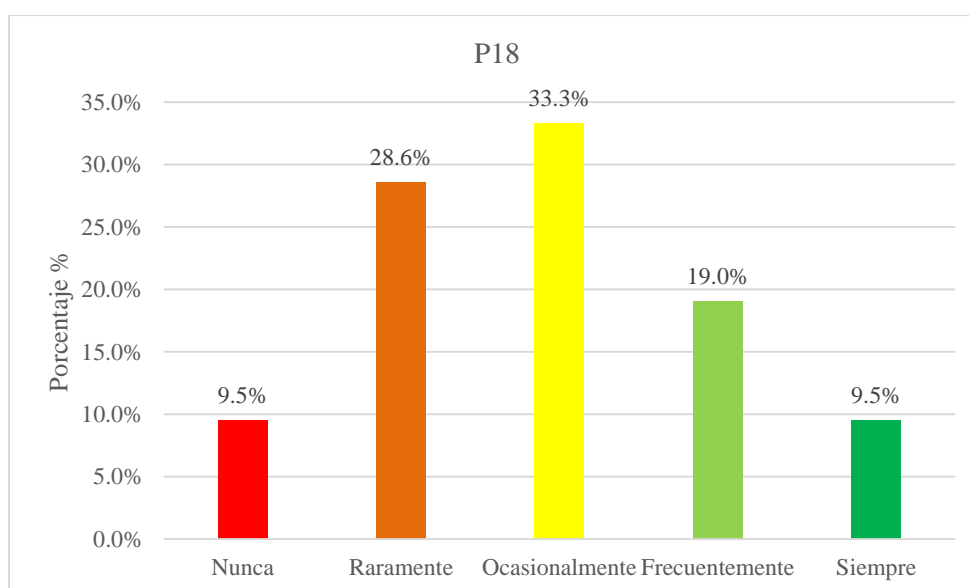


Figura 26. Resultados a P18. ¿Es posible tener una mayor rotación de los activos totales para mejorar la rentabilidad de las ventas?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si es posible tener una mayor rotación de los activos totales para mejorar la rentabilidad de las ventas, que el 9.5% manifiesta que nunca, el 28.6% afirma que raramente, el 33.3% que ocasionalmente, el 19% que frecuentemente y el 9.5% expresa que siempre es posible tener una mayor rotación de los activos totales para mejorar la rentabilidad de las ventas.

Tabla 25. Resultados a P19. ¿Las decisiones de inversiones resultaron favorables para la empresa en el periodo contable 2019?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9.5%	9.5%	9.5%
	Raramente	3	14.3%	14.3%	23.8%
	Ocasionalmente	11	52.4%	52.4%	76.2%
	Frecuentemente	4	19.0%	19.0%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
	Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

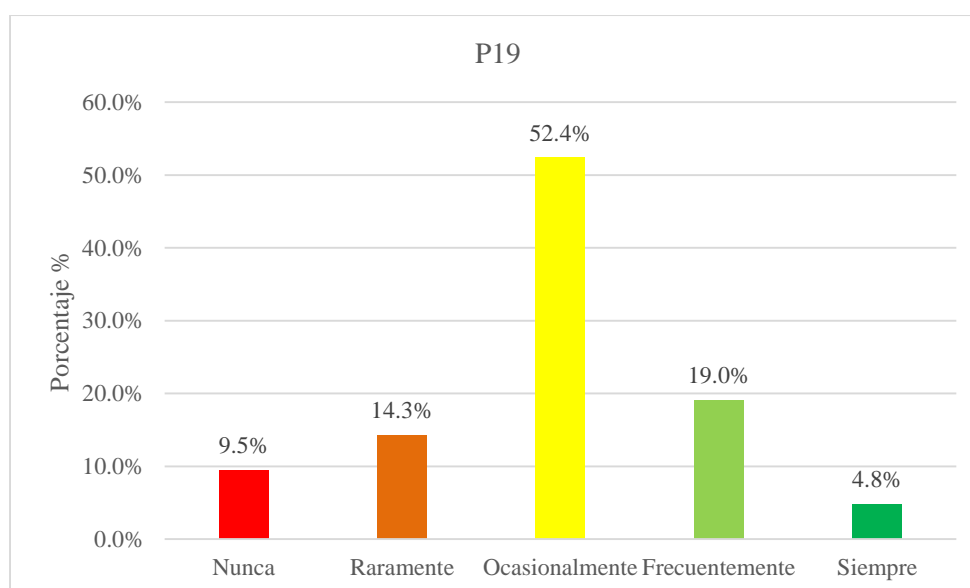


Figura 27. Resultados a P19. ¿Las decisiones de inversiones resultaron favorables para la empresa en el periodo contable 2019?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si las decisiones de inversiones resultaron favorables para la empresa en el periodo contable 2019, que el 9.5% manifiesta que nunca, el 14.3% afirma que raramente, el 52.4% que ocasionalmente, el 19% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre las decisiones de inversiones resultaron favorables para la empresa en el periodo contable 2019.

Tabla 26. Resultados a P20. ¿El punto de equilibrio de la empresa se encuentra en niveles accesibles?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nunca	1	4.8%	4.8%	4.8%
Raramente	6	28.6%	28.6%	33.3%
Ocasionalmente	7	33.3%	33.3%	66.7%
Frecuentemente	6	28.6%	28.6%	95.2%
Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

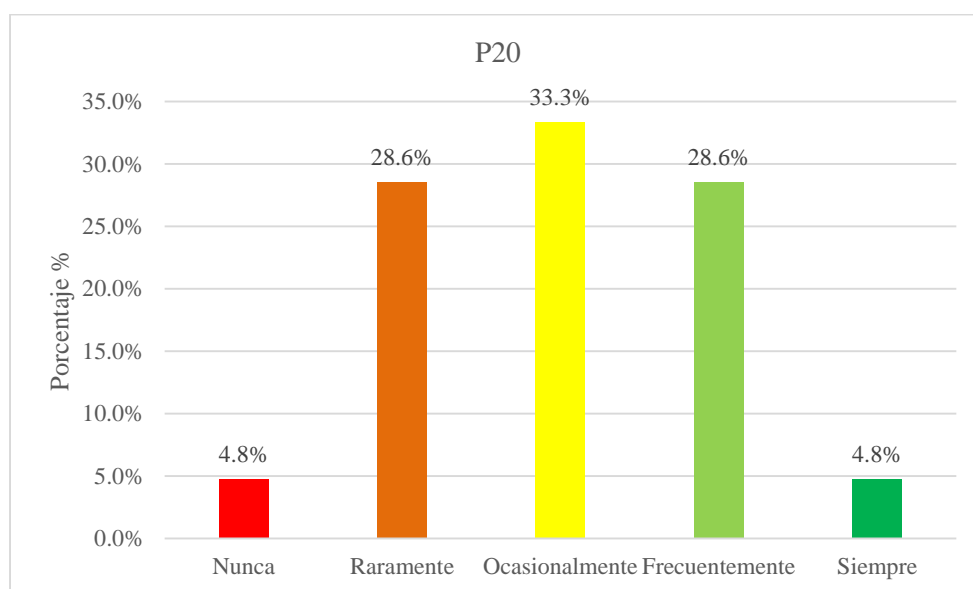


Figura 28. Resultados a P20. ¿El punto de equilibrio de la empresa se encuentra en niveles accesibles?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si el punto de equilibrio de la empresa se encuentra en niveles accesibles, que el 4.8% manifiesta que nunca, el 28.6% afirma que raramente, el 33.3% que ocasionalmente, el 28.6% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre el punto de equilibrio de la empresa se encuentra en niveles accesibles.

Tabla 27. Resultados a P21. ¿Los estados financieros presentados sirvieron para lograr financiamiento para la operación 2019?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nunca	4	19.0%	19.0%	19.0%
Raramente	5	23.8%	23.8%	42.9%
Ocasionalmente	9	42.9%	42.9%	85.7%
Frecuentemente	2	9.5%	9.5%	95.2%
Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsier Perú S.A.C

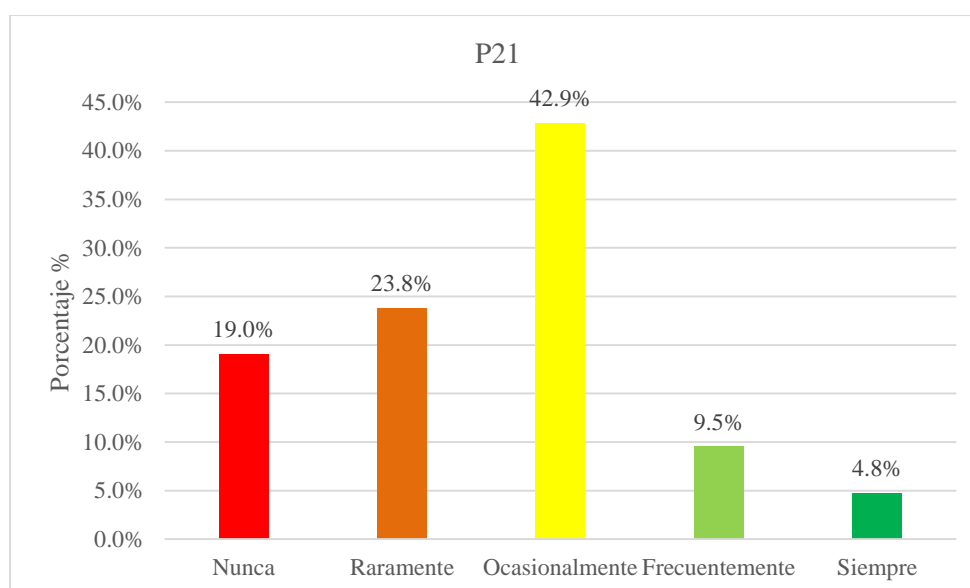


Figura 29. Resultados a P21. ¿Los estados financieros presentados sirvieron para lograr financiamiento para la operación 2019?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsier Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si los estados financieros presentados sirvieron para lograr financiamiento para la operación 2019, que el 19% manifiesta que nunca, el 23.8% afirma que raramente, el 42.9% que ocasionalmente, el 9.5% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre los estados financieros presentados sirvieron para lograr financiamiento para la operación 2019.

Tabla 28. Resultados a P22. ¿El financiamiento adquirido sirvió para lograr los objetivos de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4.8%	4.8%	4.8%
	Raramente	4	19.0%	19.0%	23.8%
	Ocasionalmente	11	52.4%	52.4%	76.2%
	Frecuentemente	4	19.0%	19.0%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
Total		21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

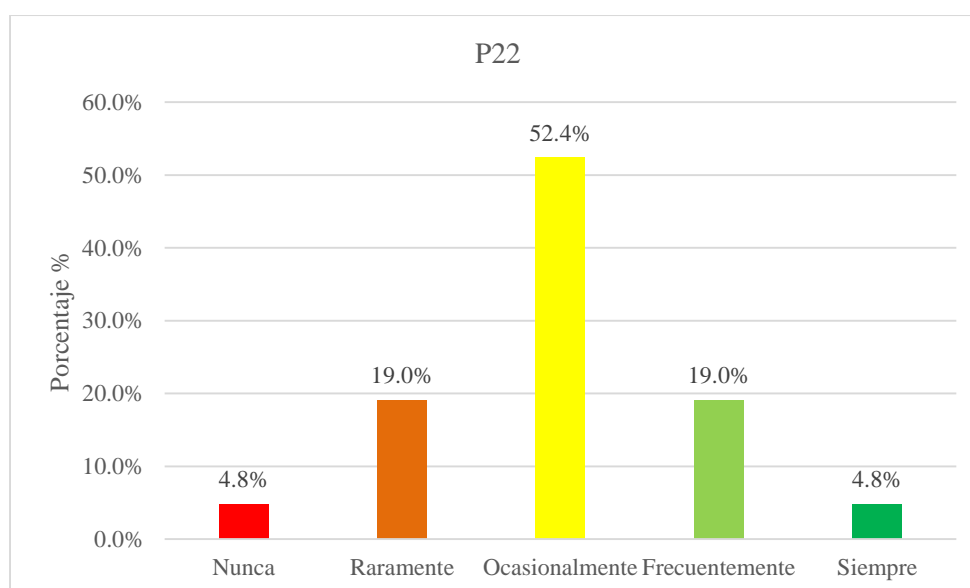


Figura 30. Resultados a P22. ¿El financiamiento adquirido sirvió para lograr los objetivos de la empresa?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si el financiamiento adquirido sirvió para lograr los objetivos de la empresa, que el 4.8% manifiesta que nunca, el 19% afirma que raramente, el 52.4% que ocasionalmente, el 19% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre el financiamiento adquirido sirvió para lograr los objetivos de la empresa.

Tabla 29. Resultados a P23. ¿Puede afirmar que la rentabilidad de las inversiones internas logró llegar a los niveles esperados en el presente año?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9.5%	9.5%	9.5%
	Raramente	5	23.8%	23.8%	33.3%
	Ocasionalmente	10	47.6%	47.6%	81.0%
	Frecuentemente	3	14.3%	14.3%	95.2%
	Siempre	1	4.8%	4.8%	100.0%
	Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

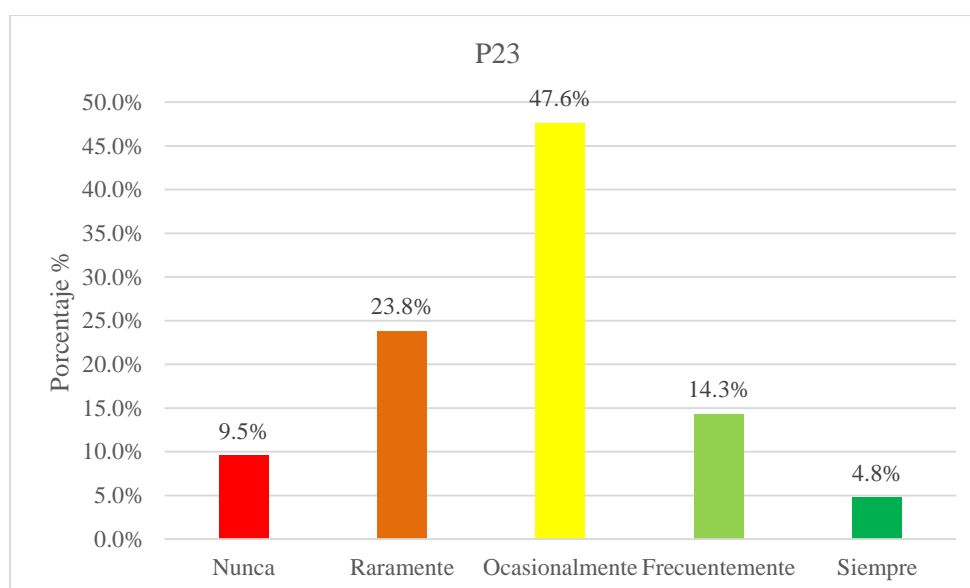


Figura 31. Resultados a P23. ¿Puede afirmar que la rentabilidad de las inversiones internas logró llegar a los niveles esperados en el presente año?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si pueden afirmar que la rentabilidad de las inversiones internas logró llegar a los niveles esperados en el presente año, que el 9.5% manifiesta que nunca, el 23.8% afirma que raramente, el 47.6% que ocasionalmente, el 14.3% que frecuentemente y el 4.8% expresa que siempre pueden afirmar que la rentabilidad de las inversiones internas logró llegar a los niveles esperados en el presente año.

Tabla 30. Resultados a P24. ¿Los niveles de costos durante el periodo contable 2019 en la empresa se mantuvieron controlados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9.5%	9.5%	9.5%
	Raramente	4	19.0%	19.0%	28.6%
	Ocasionalmente	7	33.3%	33.3%	61.9%
	Frecuentemente	5	23.8%	23.8%	85.7%
	Siempre	3	14.3%	14.3%	100.0%
	Total	21	100.0%	100.0%	

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

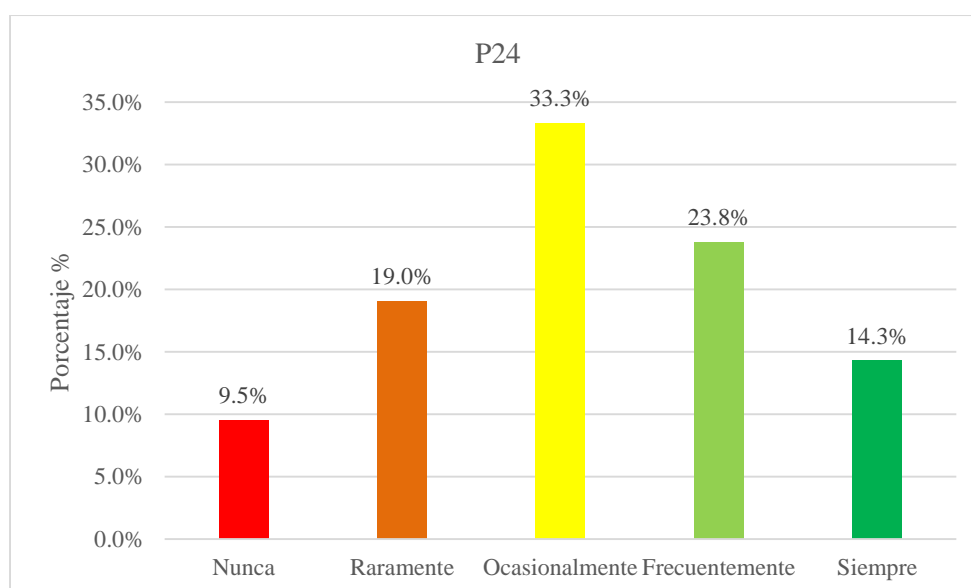


Figura 32. Resultados a P24. ¿Los niveles de costos durante el periodo contable 2019 en la empresa se mantuvieron controlados?

Fuente: Datos de la encuesta en Marsers Perú S.A.C

Interpretación:

Se observa en relación a si los niveles de costos durante el periodo contable 2019 en la empresa se mantuvieron controlados, que el 9.5% manifiesta que nunca, el 19% afirma que raramente, el 33.3% que ocasionalmente, el 23.8% que frecuentemente y el 14.3% expresa que siempre los niveles de costos durante el periodo contable 2019 en la empresa se mantuvieron controlados.

3.2. Prueba de normalidad

Hernández, Fernández & Baptista (2014) afirman que “La distribución de diversas variables a veces es normal y en ocasiones está lejos de serlo”. (p. 300). En función a ello, se realiza el contraste de hipótesis para verificar la normalidad de los datos recabados con el instrumento respectivo, el contraste contempló dos hipótesis (H0: hipótesis nula y H1: hipótesis alterna):

- ✓ H0: “la variable analizada tiene distribución normal”
- ✓ H1: “la variable analizada no tiene distribución normal”
- ❖ Estadístico de contraste: “Normalidad de *Shapiro - Wilk* (muestra: $n < 50$)”
- ❖ Indicador de decisión: “sí, la significancia > 0.05 (5%) se acepta H0”

Tabla 31. Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk para las variables investigadas

	Shapiro-Wilk			
	Muestra	Estadístico	gl	Sig.
Planeamiento financiero	Muestra	,919	21	,085

	Shapiro-Wilk			
	Muestra	Estadístico	gl	Sig.
Rentabilidad	Muestra	,903	21	,061

Fuente: Datos de la encuesta en Mars Perú S.A.C

Interpretación:

El contraste a través de Shapiro-Wilk indica que existe normalidad, con valores de 0.919 y 0.903 con significancias de 0.085 y 0.061 respectivamente, por lo tanto, se demuestra que los datos de la investigación tienen distribución normal.

3.3. Contrastación de las hipótesis

La contrastación consideró dos tipos de hipótesis: “Hi: hipótesis de investigación y H0: hipótesis nula”, de la siguiente manera:

✓ **Hi (Hipótesis de la investigación):**

“Afirma que existe algún grado de relación o asociación e influencia entre las dos variables”.

✓ **Ho (Hipótesis Nula)**

“Representa la afirmación de que no existe asociación o influencia entre las dos variables estudiadas”.

El proceso de contraste se tomó en cuenta:

Indicador de contraste: “Coeficiente de Correlación de Pearson (r)”.

Indicador de decisión: “Sí, la significancia bilateral *p-value* es menor a 0.05 (\leq 5%), entonces, se acepta la hipótesis de investigación Hi”.

3.3.1. Contraste de la Hipótesis general

Hipótesis General: “El planeamiento financiero influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Marsper Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”.

Representación estadística:

Hipótesis de la investigación: (Hi) “Existe relación positiva y significativa entre el planeamiento financiero y la rentabilidad de la empresa Marsper Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”.

Condición: “Sí, $r > 0$, y sí la sig. bilateral < 0.05 , se acepta la hipótesis Hi”

Hipótesis Nula: (Ho). “No existe relación positiva y significativa entre el planeamiento financiero y la rentabilidad de la empresa Marsper Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”.

Condición: “Sí, $r \leq 0$, y sí la sig. bilateral > 0.05 , se acepta la hipótesis Ho”

Luego del análisis se obtuvieron los siguientes resultados estadísticos:

Tabla 32. Matriz correlacional para la prueba de la hipótesis general

		Planeamiento financiero	Rentabilidad
Planeamiento financiero	Correlación de Pearson	1	,713**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	21	21
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,713**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	21	21

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

Fuente: Base de datos, analizado con SPSS v.26, 2019

Interpretación: Se obtuvo un coeficiente positivo moderado alto ($0.713 = 71.3\%$), con significancia 0.000, indicador de decisión favorable a la Hipótesis General de la tesis Hi, por ello se acepta la hipótesis de la investigación y se rechaza la hipótesis nula H0 correspondiente.

3.3.2. Contraste de la Hipótesis Específica 1

H. E 1: “El diagnóstico financiero influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”.

Representación estadística:

Hipótesis de la investigación: (Hi) “Existe relación positiva y significativa entre el diagnóstico financiero y la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”.

Condición: “Sí, $r > 0$, y sí la sig. bilateral < 0.05 , se acepta la hipótesis Hi”

Hipótesis Nula: (Ho). “No existe relación positiva y significativa entre el diagnóstico financiero y la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”.

Condición: “Sí, $r \leq 0$, y sí la sig. bilateral > 0.05 , se acepta la hipótesis Ho”

Luego del análisis se obtuvieron los siguientes resultados estadísticos:

Tabla 33. Matriz de correlaciones de la hipótesis específica 1

		Diagnóstico financiero	Rentabilidad
Diagnóstico financiero	Correlación de Pearson	1	,517*
	Sig. (bilateral)		,016
	N	21	21
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,517*	1
	Sig. (bilateral)	,016	
	N	21	21

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Matriz de datos, analizado con SPSS v.26, 2019

Interpretación: Se obtuvo un coeficiente positivo moderado ($0.517 = 51.7\%$), con significancia 0.016, indicador de decisión favorable a la Hipótesis Específica 1 de la tesis H_i , por ello se acepta la hipótesis de la investigación y se rechaza la hipótesis nula H_0 correspondiente.

3.3.3. Contraste de la Hipótesis Específica 2

H. E 2: “Las proyecciones financieras influyen en la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”.

Representación estadística:

Hipótesis de la investigación: (H_i) “Existe relación positiva y significativa entre las proyecciones financieras y la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”.

Condición: “Sí, $r > 0$, y sí la sig. bilateral < 0.05 , se acepta la hipótesis H_i ”

Hipótesis Nula: (H_0). “No existe relación positiva y significativa entre las proyecciones financieras y la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”.

Condición: “Sí, $r \leq 0$, y sí la sig. bilateral > 0.05 , se acepta la hipótesis H_0 ”

Luego del análisis se obtuvieron los siguientes resultados estadísticos:

Tabla 34. Matriz de correlaciones de la hipótesis específica 2

		Proyecciones financieras	Rentabilidad
Proyecciones financieras	Correlación de Pearson	1	,548*
	Sig. (bilateral)		,010
	N	21	21
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,548*	1
	Sig. (bilateral)	,010	
	N	21	21

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Matriz de datos, analizado con SPSS v.26, 2019

Interpretación: Se obtuvo un coeficiente positivo moderado ($0.548 = 54.8\%$), con significancia 0.010, indicador de decisión favorable a la Hipótesis Específica 2 de la tesis H_i , por ello se acepta la hipótesis de la investigación y se rechaza la hipótesis nula H_0 correspondiente.

3.3.4. Contraste de la Hipótesis Específica 3

H. E 3: “El control financiero influye en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”.

Representación estadística:

Hipótesis de la investigación: (H_i) “Existe relación positiva y significativa entre el control financiero y la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”.

Condición: “Sí, $r > 0$, y sí la sig. bilateral < 0.05 , se acepta la hipótesis H_i ”

Hipótesis Nula: (H_0). “No existe relación positiva y significativa entre el control financiero y la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”.

Condición: “Sí, $r \leq 0$, y sí la sig. bilateral > 0.05 , se acepta la hipótesis Ho”

Luego del análisis se obtuvieron los siguientes resultados estadísticos:

Tabla 35. Matriz de correlaciones de la hipótesis específica 3

		Control financiero	Rentabilidad
Control financiero	Correlación de Pearson	1	,586**
	Sig. (bilateral)		,005
	N	21	21
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,586**	1
	Sig. (bilateral)	,005	
	N	21	21

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

Fuente: Matriz de datos, analizado con SPSS v.26, 2019

Interpretación: Se obtuvo un coeficiente positivo moderado ($0.586 = 58.6\%$), con significancia 0.005, indicador de decisión favorable a la Hipótesis Específica 3 de la tesis Hi, por ello se acepta la hipótesis de la investigación y se rechaza la hipótesis nula H0 correspondiente.

IV. DISCUSIÓN

La investigación buscó “Determinar en qué medida el planeamiento financiero influye en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”, sobre el particular, se aplicaron los instrumentos de investigación que fueron los cuestionarios, cuyos resultados indican el estado de las variables en el contexto actual, como una fotografía del momento, al contar con el diseño transversal.

Los resultados descriptivos indican deficiencias en algunos ítems del instrumento, como es el caso de los resultados del análisis transversal, donde un 47.6% indica que solo es adecuado ocasionalmente, mientras que en el caso de si las estrategias de análisis longitudinal lograron satisfacer las expectativas el 61.9% indica que solo ocasionalmente, en el caso de la rentabilidad, si el margen bruto fue favorable para la empresa el 57.1% indicó que solo ocasionalmente, mientras que en el caso de la rentabilidad de las ventas el 38.1% dijo que ocasionalmente.

Sobre la contrastación de hipótesis se efectuó con la aplicación de las correlaciones bivariadas de Pearson, aplicando un proceso de contraste a cada hipótesis de la investigación, una hipótesis general y tres específicas, cuyos indicadores de decisión en la prueba fue a través del valor de la significancia bilateral, si el valor es mejor a 0.05, entonces de debe aceptar la hipótesis de investigación sometida a la prueba, los resultados fueron:

En la prueba de hipótesis general enunciada como: “El planeamiento financiero influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”, se obtuvo un coeficiente de correlación de Pearson de 0,713 (71.3%) con un valor de significancia de 0,000, resultado decisivo que es menor de 0,05 (5%), por lo tanto, se aceptó la hipótesis general planteada en la investigación y se optó por rechazar la hipótesis nula de la prueba.

Los resultados generales de la investigación comparten similitud con los obtenidos por otros investigadores citados en la tesis, tal como es el caso de Carrasco, Guerra, Puente y Solís (2017) que concluyó que para una empresa el planeamiento financiero es un eje fundamental al momento de la toma de decisiones, así mismo la gestión financiera se centra en las cuentas que tienen mayor relevancia de acuerdo al análisis financiero con la finalidad de frenar los inconvenientes.

En la prueba de hipótesis específica 1 enunciada como: “El diagnóstico financiero influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”, se obtuvo un coeficiente de correlación de Pearson de 0,517 (51.3%) con un valor de significancia de 0,016, resultado decisivo que es menor de 0,05 (5%), por lo

tanto, se aceptó la hipótesis específica 1 planteada en la investigación y se optó por rechazar la hipótesis nula de la prueba.

En la prueba de hipótesis específica 2 enunciada como: “Las proyecciones financieras influyen en la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”, se obtuvo un coeficiente de correlación de Pearson de 0,548 (54.8%) con un valor de significancia de 0,010, resultado decisivo que es menor de 0,05 (5%), por lo tanto, se aceptó la hipótesis específica 2 planteada en la investigación y se optó por rechazar la hipótesis nula de la prueba.

En la prueba de hipótesis específica 3 enunciada como: “El control financiero influye en la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”, se obtuvo un coeficiente de correlación de Pearson de 0,586 (58.6%) con un valor de significancia de 0,005, resultado decisivo que es menor de 0,05 (5%), por lo tanto, se aceptó la hipótesis específica 3 planteada en la investigación y se optó por rechazar la hipótesis nula de la prueba.

V. CONCLUSIONES

- 1) **Primera conclusión:** con los resultados expuestos se asevera como conclusión general, que el planeamiento financiero tiene una influencia directa sobre la rentabilidad en la empresa Marsper Peru S.A.C, sustentado estadísticamente a través del coeficiente de correlación de Pearson que expone un valor de 0.713, que expone que la correlación se encuentra en el nivel moderado alto de la escala de interpretación de la correlación, por lo tanto, es imprescindible que en la empresa se priorice mejorar el planeamiento financiero, para mejorar los pronósticos de operatividad en la organización que pueda generar mejoras en la rentabilidad al final del periodo fiscal.
- 2) **Segunda conclusión:** con los resultados obtenidos se afirma que el diagnóstico financiero tiene una influencia directa sobre la rentabilidad en la empresa Marsper Peru S.A.C, sustentado estadísticamente a través del coeficiente de correlación de Pearson que expone un valor de 0.517, que expone que la correlación se encuentra en el nivel moderado de la escala de interpretación de la correlación, por lo tanto, durante el

planeamiento financiero para el siguiente periodo se debe tomar como referencia el diagnóstico de esta investigación, agregando los valores de retroalimentación de los resultados financieros del año fiscal concluido, mejorando los enunciados de visión, misión y las estrategias de desarrollo financiero y empresarial.

- 3) **Tercera conclusión:** con los resultados expuestos se asevera que las proyecciones financieras tienen una influencia directa sobre la rentabilidad en la empresa Marsers Peru S.A.C, sustentado estadísticamente a través del coeficiente de correlación de Pearson que expone un valor de 0.548, que expone que la correlación se encuentra en el nivel moderado de la escala de interpretación de la correlación, por lo tanto, es necesario aplicar las mejores técnicas cuantitativas de pronósticos o proyecciones financieras para mejorar las estimaciones de las operaciones financieras y operativas en la empresa.
- 4) **Cuarta conclusión:** con los resultados obtenidos se afirma que el control financiero tiene una influencia directa sobre la rentabilidad en la empresa Marsers Peru S.A.C, sustentado estadísticamente a través del coeficiente de correlación de Pearson que expone un valor de 0.586, que expone que la correlación se encuentra en el nivel moderado de la escala de interpretación de la correlación, por lo tanto, durante la ejecución del plan financiero se deben establecer claramente los indicadores de gestión necesarios y los estándares a alcanzar, para poder realizar los controles cualitativos y cuantitativos a cumplir, encargando la responsabilidad del seguimiento al gerente financiero que cuenta con los conocimientos y experiencia sobre ese proceso particular.

VI. RECOMENDACIONES

- 1) **Primera recomendación:** El gerente financiero de la empresa debe tener en consideración los resultados de la presente tesis para la implementación de mejoras en el plan financiero del periodo siguiente, mejorando en el proceso las estrategias financieras relativas al apalancamiento financiero y las inversiones para el desarrollo de la empresa, considerando como indicadores de logro, valores relativos a la rentabilidad de la empresa factibles de cumplimiento. Además de ello, resaltar la capacitación al personal financiero contable para una adecuada participación en la planeación financiera, durante el diagnóstico, la estimación de los pronósticos y el control financiero.
- 2) **Segunda recomendación:** La gerencia financiera de la empresa de aplicar la participación concertada de los involucrados con el desarrollo de la empresa en la búsqueda de datos para el diagnóstico financiero representativo contrastando con ello los resultados expuestos en esta investigación, para contar con un diagnóstico más

cercano a la realidad de la empresa, y sobre ello, exponer las principales fortalezas y debilidades de la organización, así como las posibles oportunidades y amenazas que enfrenta en el mercado.

- 3) **Tercera recomendación:** La gerencia de planeamiento financiero debe tomar en cuenta con mejor pertinencia el diagnóstico financiero en la empresa para establecer la estrategia que mejor se adapte al pronóstico financiero de la empresa, estableciendo para ello contar con el tipo de pronóstico de serie de tiempo con análisis de regresiones de tiempo para los primeros periodos fiscales futuros, y establecer contar con la implementación del simulador de Montecarlo para las proyecciones financieras posteriores previa evaluación de viabilidad.
- 4) **Cuarta recomendación:** La gerencia general de la empresa en coordinación directa con la gerencia financiera de la empresa deben establecer claramente los lineamientos y políticas de control financiero para las actividades desarrolladas durante el periodo de evaluación, con el aseguramiento de la supervisión y vigilancia por personal capacitado que pueda verificar la ejecución del presupuesto de la empresa, verificar el balance de gastos, ingresos, capacidad de realizar el análisis financiero, y la posibilidad de liderar auditorías internas programadas e intempestivas en la empresa, pudiendo detectar fraudes, desviación de fondos, incumplimiento de metas y alertar a la gerencia en la toma de decisiones pertinentes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*. 6ta edición. Editorial Episteme. Caracas.

Apaza, M. (2014). *Finanzas en Excel Aplicadas a la Niif*, Lima, Perú: Instituto Pacifico S.A.C.

Aguilar, J., Puente M. y Viñan J. (2017). *Planeación Financiera y Presupuestaria*, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Editorial Politécnica ESPOCH: Ecuador.

Bautista, C. (2016). *Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de tiendas Oeschle de la ciudad de Huancayo 2016-2019*. Universidad nacional del Centro del Perú. Facultad de Contabilidad.

<http://repositorio.uncp.edu.pe/handle/UNCP/1626>

Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Tercera edición. Editorial Pearson educación: Bogotá.

Cano, M. Olivera, D., Balderrabano, J. y Pérez, G. (2013). *Rentabilidad y Competitividad en la PYME*. Revista Ciencia Administrativa; No 2. Universidad Veracruzana. México.

<https://www.uv.mx/iiesca/files/2014/01/11ca201302.pdf>

Carrasco, V., Guerra C., Puente M., Solís D. (2017). *Relación Entre la Gestión Financiera y la Rentabilidad Empresarial*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Ecuador. Artículo Informativo.

<http://hdl.handle.net/20.500.11763/ce172gestion-rentabilidad>

Coello, A. (2015). *Ratios financieros*. Área de finanzas y mercados de capitales. Revista de investigación y negocios Actualidad Empresarial.

Conso, P. (1977). *La gestión financiera de la empresa*. España: Editorial Hispano Europea.

Córdoba, M (2012). *Gestión financiera*. Primera edición: Bogotá, D.C. Editorial Ecoe Ediciones: Recuperado www.ecoediciones.com

Del Cid, A; Mendez, R y Sandoval, F (2011). *Investigación. Fundamentos y metodología*. 2da edición. Editorial Pearson. México.

Díaz, M. (2012) *Análisis contable con un enfoque empresarial*. Universidad Andaluza Inca Garcilaso. Edita – EUMED, España.

<https://www.eumed.net/es/>

Duarte, J. y Fernández L. (2005). *Finanzas Operativas: Un Coloquio*. Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa. Universidad Panamericana Mexico. Mexico

Fernández, A. (2005). *Diccionario de Términos Económicos, Contables y Agroeconómicos*, Santiago de Cuba.

<https://biblioteca.ihatuey.cu/link/libros/otros/diccionario.pdf>.

Fernández, J. (2019). *Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de la empresa turismo Atahualpa servicios generales srl, Chiclayo 2017*. Facultad de Ciencias Empresariales. Escuela académica profesional de Contabilidad: Pimentel – Perú.

<http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/6284>

Flores, J. (2013). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*, Lima, Perú.

Flores, J. (2013). *Finanzas Aplicadas a la Gestión Empresarial*, Lima, Perú.

García, O. (2009). *Administración financiera - fundamentos y aplicaciones*, Metric 6 Solutions Inc. Recuperado de www.metric6.com

Groppelli, A. y Nikbakth, E. (2002). *Finance Barron's Business Review*. Editorial: Barrons Educational Series, EE.UU.

<https://www.redalyc.org/pdf/3579/357935462004.pdf>

Giraldo, D. (2018). *Diccionario para Contadores*, Lima, Perú: Editorial Ffecaat E.I.R.L.

Gitman, L. (2007). *Principios de las Administración Financiera*, México: Person Education.

Hernández, R, Fernández, C, & Baptista, P (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill, sexta edición.

Hoyos, A. (2012). *Manual Autoformativo Finanzas I*, Lima, Perú: Universidad Continental

Jaramillo, M. (2019, 31 de octubre). *Diferencia entre utilidad neta y utilidad bruta en contabilidad*. Recuperado de <https://blog.nubox.com>

Lira, P. (2016). *Apuntes de Finanzas Operativas*, Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad Empresarial Propuesta Práctica De Análisis Y Evaluación*. Cámaras de Comercio. Servicios de Estudios. Imprenta Modelo, S.L.

https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/rentab_emp.pdf

Maita, A. (2018). *Planeamiento Financiero Y Rentabilidad En Las Empresas Tercerizadoras De Actividades De Arquitectura E Ingeniería En El Distrito De Puente Piedra*, 2018. Universidad Cesar Vallejo. Facultad De Ciencias Empresariales. Escuela Académico Profesional de Contabilidad.

<https://hdl.handle.net/20.500.12692/32164>

Morales, A. y Morales, J. (2014). *Planeación Financiera*, México: Grupo Editorial Patria

Moreno J. (2002) *Las finanzas en la empresa*, Cecsca, México

Ojeda, L. (2017). *Planeación Financiera A La Empresa “Lojacargo” De La Ciudad De Loja, Periodo 2015 - 2020*. Universidad Nacional de Loja. Facultad Jurídica, Social y Administrativa

<https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/17813>

Patiño, M. (16 de abril de 2018). *Planificación financiera: el pecado capital de las mypes*. Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/>

Perdomo, A. (2002). *Elementos Básicos de Administración Financiera*. Cengage Learning Editores, S.A., Inc. Corporativo Santa Fe. Av. Santa Fe, núm. 505, piso 12 Col. Cruz Manca, Santa Fe. México

Prieto, C. (2010). *Análisis Financiero*, Bogotá, Colombia: Fundación para la Educación Superior San Mateo.

Ramos, I. y Tapia S. (2017). *Análisis de la Planificación Financiera y su Influencia en la Rentabilidad de la Empresa Unitel S.A. Del Periodo 2015 -2016*. Universidad de

Guayaquil. Facultad de ciencias administrativas. Carrera de ingeniería en tributación y finanzas. Guayaquil-Ecuador

<https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/14403/>

Ricra, M. (2013). *Análisis Financiero de la Empresa*. Área de finanzas y mercados de capitales.

Revista de investigación y negocios Actualidad Empresarial.

Rodríguez, G. (2014). *Planeamiento Financiero*, Área de finanzas y mercados de capitales.

Revista de investigación y negocios Actualidad Empresarial.

Ross, J. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*, México: McGRAW-HILL

Ryland, P. (2010). *Guía Esencial de Inversiones*, Lima, Perú: Producciones Cantabria S.A.C.

Santiago, A. (2019). *Modelo de Mejora para Incrementar la Rentabilidad de una Empresa de*

Artes Gráficas. Instituto Politécnico Nacional. Unidad Profesional Interdisciplinaria de Ingeniería y Ciencias Sociales y Administrativas: México, DF

<https://repository.javeriana.edu.co/>

Sánchez, J (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Universidad de Murcia. España

<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>

Vara, A. (2015). *7 Pasos para una elaborar una Tesis*, Perú: Editorial Macro

Vázquez, L. (2009). *Apuntes De Finanzas II*. Tecnológico de estudios superiores del oriente del

estado de Mexico. Recuperado de <https://fddocuments.ec/document>

Zeballos, E. (2012). *Plan contable General Para Empresas Modificado*, Arequipa, Perú.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de Consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable X		Indicadores V1	
¿En qué medida el planeamiento financiero influye en la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C., 2019?	Determinar en qué medida el planeamiento financiero influye en la rentabilidad de empresa Marsers Peru S.A.C., 2019.	El planeamiento financiero influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C., 2019.	Planeamiento Financiero	1. Diagnostico Financiero	Análisis Seccional o Transversal	Enfoque: Cuantitativo Tipo: Aplicada Nivel: Descriptiva - Explicativa Diseño: No experimental, Transversal Población: 21 empleados.
					Análisis Longitudinal	
				2. Proyecciones Financieras	Proyección de Ingresos	
					Proyección de Egresos	
				3. Control Financiero	Control Financiero Direccional	
					Control Financiero Selectivo	
Control Financiero Posterior						
Problema Específicos	Objetivo Específicos	Hipótesis Específicos	Variable Y	Dimensiones	Indicadores V2	Los instrumentos para la recolección de datos: cuestionario, guía de entrevista y Contrastación de hipótesis con el SPSS v.26.
¿En qué medida el diagnostico financiero influye en la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C., 2019?	Determinar en qué medida el diagnostico financiero influye significativamente en la rentabilidad de empresa Marsers Peru S.A.C., 2019.	El diagnostico financiero influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C., 2019.	Rentabilidad	1. Ratios de Rentabilidad	Margen de Utilidad Bruta	
						Margen de Utilidad Neta

					Rentabilidad del Activo	
¿En qué medida las proyecciones financieras influyen en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C., 2019?	Determinar en qué medida las proyecciones financieras influyen en la rentabilidad de empresa Marser Peru S.A.C., 2019.	Las proyecciones financieras influyen en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C., 2019.				
¿En qué medida el control financiero influye en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C., 2019?	Determinar en qué medida el control financiero influyen en la rentabilidad de la empresa Marser Peru S.A.C., 2019.	El control financiero influye en la rentabilidad de empresa Marser Peru S.A.C., 2019.		2. Apalancamiento	Apalancamiento Financiero	
					Apalancamiento Operativo	
					Apalancamiento Mixto	

Matriz de Conceptualización y Operacionalización de Variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Índices	Escala	Ítems
Planeamiento Financiero	Groppelli y Nikbakth (2002) agregan que el planeamiento financiero es el proceso por lo cual se calcula cuánto de financiamiento es necesario para darse continuidad a las operaciones de una organización y si decide cuánto y cómo la necesidad de fondos será financiada. Se puede suponer que, sin un procedimiento confiable para estimar las necesidades de recursos, una organización puede no disponer de recursos suficientes para honrar sus compromisos asumidos, tales como obligaciones y consumos operacionales (p. 319).	El planeamiento financiero comprende en analizar el diagnóstico financiero, proyecciones financieras y el control financiero de los ingresos y egresos, para mejorar la competitividad actual y futura.	1. Diagnóstico Financiero	Análisis Seccional o Transversal	Ordinal	¿Los resultados del análisis transversal en la empresa fueron favorables en el periodo contable 2019?
					Ordinal	¿Los datos utilizados en el análisis transversal son correctamente aplicados?
				Análisis Longitudinal	Ordinal	¿Las estrategias para el análisis longitudinal de la empresa cumplieron con las expectativas en el presente periodo?
					Ordinal	¿La gerencia de finanzas realiza adecuadamente el análisis longitudinal?
			2. Proyecciones Financieras	Proyecciones de Ingresos	Ordinal	¿El flujo de caja se gestiona adecuadamente en la empresa?
					Ordinal	¿Las proyecciones de ingresos presentadas representa la realidad de la empresa?
				Proyecciones de Egresos	Ordinal	¿El resultado de liquidez en el flujo de caja de la empresa fue positivo para el período 2019?
					Ordinal	¿La composición estructural de las proyecciones de egresos está correctamente analizadas?
			3. Control Financiero	Control Financiero Direccional	Ordinal	¿Los estados financieros presentados cumplen con los plazos estipulados?
					Ordinal	¿Los presupuestos operativos y financieros presentados generan decisiones adecuadas de inversión?
				Control Financiero Selectivo	Ordinal	¿El control financiero selectivo de la empresa frente a la competencia representa una fortaleza?
				Control Financiero Posterior	Ordinal	¿Se observa en la empresa el estricto cumplimiento del control financiero posterior?
Rentabilidad	Córdoba (2012) expone que la rentabilidad es una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido. También podemos decir que, la rentabilidad es el	La rentabilidad de una organización comprende en analizar los ratios de rentabilidad y el apalancamiento que permita elaborar una	2. Ratios de Rentabilidad	Margen de Utilidad Bruto	Ordinal	¿El margen bruto de la empresa fue favorable en término de rentabilidad?
					Ordinal	¿La rentabilidad producida por las ventas se mantuvo dentro de los márgenes esperados?
				Margen de Utilidad Neta	Ordinal	¿El resultado del margen neto obtenido en el periodo 2019 garantiza una inversión a largo plazo?
					Ordinal	¿El índice de utilidad neta presentado por la empresa representa una capacidad positiva?
				Rentabilidad del Activo	Ordinal	¿Puede afirmar si los activos de la empresa durante el año 2019 generaron una eficiente rentabilidad?

cambio en el valor de un activo, más cualquier distribución en efectivo, expresado como un porcentaje del valor inicial. Es la relación entre los ingresos y los costos (p. 15).	estrategia financiera.	3. Apalancamiento	Apalancamiento Financiero	Ordinal	¿Es posible tener una mayor rotación de los activos totales para mejorar la rentabilidad de las ventas?
				Ordinal	¿Las decisiones de inversiones resultaron favorables para la empresa en el periodo contable 2019?
			Apalancamiento Operativo	Ordinal	¿El punto de equilibrio de la empresa se encuentra en niveles accesibles?
				Ordinal	¿Los estados financieros presentados sirvieron para lograr financiamiento para la operación 2019?
			Apalancamiento Mixto	Ordinal	¿El financiamiento adquirido sirvió para lograr los objetivos de la empresa?
				Ordinal	¿Puede afirmar que la rentabilidad de las inversiones internas logró llegar a los niveles esperados en el presente año?
			Ordinal	¿Los niveles de costos durante el periodo contable 2019 en la empresa se mantuvieron controlados?	

Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos

Buen día apreciados participantes, el presente cuestionario tiene el objetivo de evaluar su opinión sobre el estudio: “**PLANEAMIENTO FINANCIERO Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MARSER PERU S.A.C.; DISTRITO DE BARRANCO, 2019**”, tesis universitaria que se ejecuta para determinar la situación del planeamiento financiero y la rentabilidad en la empresa, buscando con ello plantear mejoras al desarrollo de la empresa, buscando mejorar la planeación y los resultados futuros. La encuesta es anónima, debido a ello se solicita marcar las alternativas de manera imparcial y objetiva de acuerdo a la siguiente escala:

Escala de Codificación				
1	2	3	4	5
Nunca	Raramente	Ocasionalmente	Frecuentemente	Siempre

Edad:..... Género: M () F ()

Sobre la variable: PLANEAMIENTO FINANCIERO

Ítems	Escala				
	1	2	3	4	5
P1. ¿Los resultados del análisis transversal en la empresa fueron favorables en el periodo contable 2019?					
P2. ¿Los datos utilizados en el análisis transversal son correctamente aplicados?					
P3. ¿Las estrategias para el análisis longitudinal de la empresa cumplieron con las expectativas en el presente periodo?					
P4. ¿La gerencia de finanzas realiza adecuadamente el análisis longitudinal?					
P5. ¿El flujo de caja se gestiona adecuadamente en la empresa?					
P6. ¿Las proyecciones de ingresos presentadas representa la realidad de la empresa?					
P7. ¿El resultado de liquidez en el flujo de caja de la empresa fue positivo para el periodo 2019?					
P8. ¿La composición estructural de las proyecciones de egresos está correctamente analizadas?					
P9. ¿Los estados financieros presentados cumplen con los plazos estipulados?					
P10. ¿Los presupuestos operativos y financieros presentados generan decisiones adecuadas de inversión?					

P11. ¿El control financiero selectivo de la empresa frente a la competencia representa una fortaleza?					
P12. ¿Se observa en la empresa el estricto cumplimiento del control financiero posterior?					

Sobre la variable: SITUACIÓN ECONÓMICA – FINANCIERA

Ítems	Escala				
	1	2	3	4	5
P13. ¿El margen bruto de la empresa fue favorable en término de rentabilidad?					
P14. ¿La rentabilidad producida por las ventas se mantuvo dentro de los márgenes esperados?					
P15. ¿El resultado del margen neto obtenido en el periodo 2019 garantiza una inversión a largo plazo?					
P16. ¿El índice de utilidad neta presentado por la empresa representa una capacidad positiva?					
P17. ¿Puede afirmar si los activos de la empresa durante el año 2019 generaron una eficiente rentabilidad?					
P18. ¿Es posible tener una mayor rotación de los activos totales para mejorar la rentabilidad de las ventas?					
P19. ¿Las decisiones de inversiones resultaron favorables para la empresa en el periodo contable 2019?					
P20. ¿El punto de equilibrio de la empresa se encuentra en niveles accesibles?					
P21. ¿Los estados financieros presentados sirvieron para lograr financiamiento para la operación 2019?					
P22. ¿El financiamiento adquirido sirvió para lograr los objetivos de la empresa?					
P23. ¿Puede afirmar que la rentabilidad de las inversiones internas logró llegar a los niveles esperados en el presente año?					
P24. ¿Los niveles de costos durante el periodo contable 2019 en la empresa se mantuvieron controlados?					

Anexo 3. Base de datos

	Planeamiento financiero												Rentabilidad											
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24
Elemento 1	3	2	3	2	2	3	2	4	2	2	3	3	2	3	1	2	3	2	3	2	2	2	5	2
Elemento 2	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	1	2	3	3	1	2	2	2	4	1	3	3	2
Elemento 3	2	4	3	1	3	2	3	2	3	3	3	3	3	4	3	2	4	2	4	2	5	2	2	2
Elemento 4	2	3	3	3	3	5	4	4	3	3	2	3	2	3	3	3	5	3	3	3	2	4	3	5
Elemento 5	2	1	2	3	3	4	2	1	3	1	3	3	3	2	2	3	2	1	4	2	3	3	2	4
Elemento 6	3	4	3	3	5	5	3	3	2	2	4	4	4	4	5	3	5	5	5	3	4	5	3	4
Elemento 7	3	2	3	2	3	4	4	3	3	3	3	2	2	1	2	2	3	3	1	3	3	4	3	3
Elemento 8	1	2	2	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	1	3	1	4	2	3	3	2	3	1	3
Elemento 9	3	3	2	4	4	4	5	3	4	4	5	2	5	4	3	2	2	4	3	4	2	3	3	3
Elemento 10	3	3	3	5	4	3	1	3	3	3	4	2	4	4	4	1	1	4	3	1	1	3	2	4
Elemento 11	3	4	5	2	4	3	3	2	3	1	2	5	3	3	4	4	4	4	4	4	1	3	2	3
Elemento 12	3	1	4	3	1	2	3	4	4	2	3	1	3	1	3	5	3	3	1	2	3	3	4	4
Elemento 13	2	2	3	4	2	2	2	3	5	3	4	3	3	2	5	3	5	5	3	2	4	2	3	4
Elemento 14	2	4	1	3	1	3	2	3	3	4	1	4	3	2	2	2	3	2	2	4	3	3	3	2
Elemento 15	1	2	4	2	3	2	3	2	2	4	4	1	1	5	3	3	2	3	2	3	2	1	1	3
Elemento 16	3	1	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	1	2	4	3	2	3	4	4	3	3	3	1
Elemento 17	3	3	2	3	3	4	4	3	4	5	3	3	3	3	4	2	4	3	3	2	3	3	4	5
Elemento 18	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	5	3	3	3	3
Elemento 19	2	3	3	4	3	1	2	2	3	2	1	2	3	3	3	3	3	1	3	4	1	2	2	1
Elemento 20	5	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	2	3	2	3	4	3	2	3	3	3	4	3	5
Elemento 21	4	5	3	3	5	5	5	5	4	4	3	3	3	3	4	3	5	3	3	3	3	4	4	3

Anexo 4. Evidencia de similitud digital

Planeamiento financiero y
rentabilidad de la empresa
Marser Peru S.A.C.; distrito de
Barranco, 2019

por Retuerto Zapana Erick Alejandro

Fecha de entrega: 20-mar-2021 12:15p.m. (UTC-0700)

Identificador de la entrega: 1537866392

Nombre del archivo: Retuerto_Zapana_Erick_Ajenadro_TESIS_19-03-2021.docx (6.27M)

Total de palabras: 22221

Total de caracteres: 122671

Planeamiento financiero y rentabilidad de la empresa Marsers Peru S.A.C.; distrito de Barranco, 2019

INFORME DE ORIGINALIDAD

16%	16%	2%	5%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.upci.edu.pe Fuente de Internet	5%
2	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	2%
3	Submitted to Universidad Peruana de Las Americas Trabajo del estudiante	1%
4	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	repositorio.undac.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.utea.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	<1%
8	docplayer.es Fuente de Internet	<1%

9	baixardoc.com Fuente de Internet	<1 %
10	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote Trabajo del estudiante	<1 %
11	uth.hn Fuente de Internet	<1 %
12	repositorio.une.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
13	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1 %
14	repositorio.unfv.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
15	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1 %
16	idoc.pub Fuente de Internet	<1 %
17	studylib.es Fuente de Internet	<1 %
18	cimogsys.esPOCH.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
19	anyflip.com Fuente de Internet	<1 %

www.cintra.com.mx

20	Fuente de Internet	<1 %
21	www.elmostrador.cl Fuente de Internet	<1 %
22	repositorio.upagu.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
23	www.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
24	repositorio.unac.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
25	Submitted to Universidad Peruana Los Andes Trabajo del estudiante	<1 %
26	Submitted to Universidad Wiener Trabajo del estudiante	<1 %
27	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
28	www.soc.uu.se Fuente de Internet	<1 %
29	Submitted to Universidad de Lima Trabajo del estudiante	<1 %
30	moam.info Fuente de Internet	<1 %
31	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	<1 %

32	Submitted to Universidad Nacional del Centro del Peru Trabajo del estudiante	<1%
33	produccioncientificaluz.org Fuente de Internet	<1%
34	sportive-time.blogspot.com Fuente de Internet	<1%

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Apagado

Anexo 5. Autorización de publicación en repositorio



FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN O TESIS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UPCI

1.- DATOS DEL AUTOR

Apellidos y Nombres: RETUERTO ZAPANA ERICK ALEJANDRO
 DNI: 70945558 Correo electrónico: ERICK.REZA.93@gmail.com
 Domicilio: AA. HH. Señora de los Milagros H2.5° LT9' - CHORRILLOS
 Teléfono fijo: — Teléfono celular: 963960761

2.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO Ó TESIS

Facultad/Escuela: FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS
 Tipo: Trabajo de Investigación Bachiller () Tesis (X)

Título del Trabajo de Investigación / Tesis:

"PLANEAMIENTO FINANCIERO Y RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA MARSER PERU SAC; DISTRITO DE BARRANCO, 2019"

3.- OBTENER:

Bachiller () Título (X) Mg. () Dr. () PhD. ()

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN VERSIÓN ELECTRÓNICA

Por la presente declaro que el documento indicado en el ítem 2 es de mi autoría y exclusiva titularidad, ante tal razón autorizo a la Universidad Peruana Ciencias e Informática para publicar la versión electrónica en su Repositorio Institucional (<http://repositorio.upci.edu.pe>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art23 y Art.33.

Autorizo la publicación de mi tesis (marque con una X):

(X) Sí, autorizo el depósito y publicación total.

() No, autorizo el depósito ni su publicación.

Como constancia firmo el presente documento en la ciudad de Lima, a los
18 días del mes de MARZO de 2021.


 Firma



Anexo 6. Formatos de validación de instrumento

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTO

I. DATOS GENERALES:

Apellidos y Nombre del Informante: HERMOZA OCHANTE, RUBÉN EDGAR
 Institución donde labora: Universidad Peruana de Ciencias e Informática - UPCI
 Nombre del Instrumento que motiva la evaluación: Cuestionario de la tesis:
“PLANEAMIENTO FINANCIERO Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MARSER PERU S.A.C.; DISTRITO DE BARRANCO, 2019”
 Autor del Instrumento: Bachiller RETUERTO ZAPANA, ERICK ALEJANDRO

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21 40%	Bueno 41 – 60%	Muy Bueno 61 – 80%	Excelente 81 – 100%
METODOLOGÍA	Considera que los Ítems miden lo que el investigador pretende medir					X
COHERENCIA	Considera que los Ítems utilizados son propios del campo que se está investigando					X
CONSISTENCIA	Existe Consistencia entre los indicadores y los índices				X	
ORGANIZACIÓN	Considera Organizado el desarrollo del Marco Teórico					X
CLARIDAD	La investigación está desarrollada en un lenguaje apropiado					X
OPERACIONALIZACIÓN	Presenta operacionalizada sus variables e indicadores				X	
ESTRATEGIAS	Considera adecuado los Métodos estadísticos para contrastar las hipótesis					X
ACTUALIDAD	Presenta Antecedentes actualizados hasta con tres años de antigüedad					X

III. OPINIÓN PARA APLICAR EL INSTRUMENTO:

Qué aspectos se tienen que Modificar, aumentar o suprimir en los Instrumentos de Investigación:

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Muy Buena

Lima, 04 de setiembre del 2020.


 Firma del Experto Informante
 DNI:42037740 Telf./Cel.:941463983

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTO

I. DATOS GENERALES:

Apellidos y Nombre del Informante: MELGAREJO MENDOZA, PAULO CESAR

Institución donde labora: Universidad Peruana de Ciencias e Informática - UPCI

Nombre del Instrumento que motiva la evaluación: Cuestionario de la tesis:

“PLANEAMIENTO FINANCIERO Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MARSER PERU S.A.C.; DISTRITO DE BARRANCO, 2019”

Autor del Instrumento: Bachiller **RETUERTO ZAPANA, ERICK ALEJANDRO**

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21 – 40%	Bueno 41 – 60%	Muy Bueno 61 – 80%	Excelente 81 – 100%
METODOLOGÍA	Considera que los Ítems miden lo que el investigador pretende medir					/
COHERENCIA	Considera que los Ítems utilizados son propios del campo que se está investigando					/
CONSISTENCIA	Existe Consistencia entre los indicadores y los índices					/
ORGANIZACIÓN	Considera Organizado el desarrollo del Marco Teórico				/	
CLARIDAD	La investigación está desarrollada en un lenguaje apropiado					/
OPERACIONALIZACIÓN	Presenta operacionalizada sus variables e indicadores					/
ESTRATEGIAS	Considera adecuado los Métodos estadísticos para contrastar las hipótesis					/
ACTUALIDAD	Presenta Antecedentes actualizados hasta con tres años de antigüedad					/

III. OPINIÓN PARA APLICAR EL INSTRUMENTO:

Qué aspectos se tienen que Modificar, aumentar o suprimir en los Instrumentos de Investigación:

.....

V. PROMEDIO DE VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

..... MUY BUENO

Lima, 04 de setiembre del 2020.



Firma del Experto Informante
DNI: 04069109 Telf./Cel.: 945 380 532

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTO

I. DATOS GENERALES:

Apellidos y Nombre del Informante: ESCALANTE CANO, ERIC JULIAN
 Institución donde labora: Universidad Peruana de Ciencias e Informática - UPCI
 Nombre del Instrumento que motiva la evaluación: Cuestionario de la tesis:
“PLANEAMIENTO FINANCIERO Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MARSER PERU S.A.C.; DISTRITO DE BARRANCO, 2019”
 Autor del Instrumento: Bachiller **RETUERTO ZAPANA, ERICK ALEJANDRO**

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21 – 40%	Bueno 41 – 60%	Muy Bueno 61 – 80%	Excelente 81 – 100%
METODOLOGÍA	Considera que los Ítems miden lo que el investigador pretende medir					X
COHERENCIA	Considera que los Ítems utilizados son propios del campo que se está investigando					X
CONSISTENCIA	Existe Consistencia entre los indicadores y los índices					X
ORGANIZACIÓN	Considera Organizado el desarrollo del Marco Teórico					X
CLARIDAD	La investigación está desarrollada en un lenguaje apropiado				X	
OPERACIONALIZACIÓN	Presenta operacionalizada sus variables e indicadores				X	
ESTRATEGIAS	Considera adecuado los Métodos estadísticos para contrastar las hipótesis					X
ACTUALIDAD	Presenta Antecedentes actualizados hasta con tres años de antigüedad					X

III. OPINIÓN PARA APLICAR EL INSTRUMENTO:

Qué aspectos se tienen que Modificar, aumentar o suprimir en los Instrumentos de Investigación:

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

MUY BUENO

Lima, 04 de setiembre del 2020.



Firma del Experto Informante
 DNI: 08472343 Telf./Cel.: 902 892 056