



**UNIVERSIDAD NACIONAL
“SANTIAGO ANTUNEZ DE MAYOLO”**

FACULTAD DE ECONOMIA Y CONTABILIDAD

PROGRAMA DE TESIS GUIADA

**“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN LA RENTABILIDAD
DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE
COMBUSTIBLES DE LA PROVINCIA DE HUARI PERIODOS
2017 - 2018”**

**TESIS GUIADA PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORES:

Bach. GONZALEZ ANAYA, ERICK SEGUNDO

Bach. JAMANCA CHAUCA, LIZBETH EMELY

ASESOR: Dr. MURGA ORTIZ JUAN ALEJANDRO

HUARAZ – PERU

2019

FORMATO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN, CONDUCENTES A OPTAR TÍTULOS PROFESIONALES Y GRADOS ACADÉMICOS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL.

1. Datos del autor:

Apellidos y nombres: _____

Código de alumno: _____ Teléfono: _____

Correo electrónico: _____ DNI o Extranjería: _____

(En caso haya más autores, llenar un formulario por autor)

2. Tipo de trabajo de investigación:

Tesis

Trabajo de Suficiencia Profesional

Trabajo Académico

Trabajo de Investigación

Tesinas (presentadas antes de la publicación de la Nueva Ley Universitaria 30220 – 2014)

3. Título Profesional o Grado obtenido:

4. Título del trabajo de investigación:

5. Facultad de: _____

6. Escuela, Carrera o Programa: _____

7. Asesor:

Apellidos y nombres _____ Correo electrónico: _____

Teléfono: _____ N° de DNI o Extranjería: _____ ORCID: _____

8. Tipo de acceso al Documento

Acceso público* al contenido completo.

Acceso restringido** al contenido completo

Si el autor eligió el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad Santiago Antúnez de Mayolo una licencia no exclusiva, para que se pueda hacer arreglos de forma en la obra y difundirlo en el Repositorio Institucional, respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.

En caso de que el autor elija la segunda opción, es necesario y obligatorio que indique el sustento correspondiente:

10. Originalidad del archivo digital

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad, como parte del proceso conducente a obtener el título profesional o grado académico, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado.



Firma del autor

11. Otorgamiento de una licencia **CREATIVE COMMONS**

Para las investigaciones que son de acceso abierto se les otorgó una licencia *Creative Commons*, con la finalidad de que cualquier usuario pueda acceder a la obra, bajo los términos que dicha licencia implica.



El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Institucional, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento.

Según el inciso 12.2, del artículo 12º del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales - RENATI "Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Recolector Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA".

12. Para ser llenado por la Dirección del Repositorio Institucional

Fecha de recepción del documento por el Repositorio Institucional:

Firma:



Varillas William Eduardo
CORRESPONSABLE
- UNASAM -

***Acceso abierto:** uso lícito que confiere un titular de derechos de propiedad intelectual a cualquier persona, para que pueda acceder de manera inmediata y gratuita a una obra, datos procesados o estadísticas de monitoreo, sin necesidad de registro, suscripción, ni pago, estando autorizada a leerla, descargarla, reproducirla, distribuirla, imprimirla, buscarla y enlazar textos completos (Reglamento de la Ley No 30035).

**** Acceso restringido:** el documento no se visualizará en el Repositorio.

**FORMATO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN,
CONDUCENTES A OPTAR TÍTULOS PROFESIONALES Y GRADOS ACADÉMICOS EN EL
REPOSITORIO INSTITUCIONAL.**

1. Datos del autor:

Apellidos y nombres: _____

Código de alumno: _____ Teléfono: _____

Correo electrónico: _____ DNI o Extranjería: _____

(En caso haya más autores, llenar un formulario por autor)

2. Tipo de trabajo de investigación:

Tesis

Trabajo de Suficiencia Profesional

Trabajo Académico

Trabajo de Investigación

Tesinas (presentadas antes de la publicación de la Nueva Ley Universitaria 30220 – 2014)

3. Título Profesional o Grado obtenido:

4. Título del trabajo de investigación:

5. Facultad de: _____

6. Escuela, Carrera o Programa: _____

7. Asesor:

Apellidos y nombres _____ Correo electrónico: _____

Teléfono: _____ N° de DNI o Extranjería: _____ ORCID: _____

8. Tipo de acceso al Documento

Acceso público* al contenido completo.

Acceso restringido** al contenido completo

Si el autor eligió el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad Santiago Antúnez de Mayolo una licencia no exclusiva, para que se pueda hacer arreglos de forma en la obra y difundirlo en el Repositorio Institucional, respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.

En caso de que el autor elija la segunda opción, es necesario y obligatorio que indique el sustento correspondiente:

10. Originalidad del archivo digital

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad, como parte del proceso conducente a obtener el título profesional o grado académico, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado.



Firma del autor

11. Otorgamiento de una licencia **CREATIVE COMMONS**

Para las investigaciones que son de acceso abierto se les otorgó una licencia *Creative Commons*, con la finalidad de que cualquier usuario pueda acceder a la obra, bajo los términos que dicha licencia implica.



El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Institucional, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento.

Según el inciso 12.2, del artículo 12º del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales - RENATI "Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Recolector Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA".

12. Para ser llenado por la Dirección del Repositorio Institucional

Fecha de recepción del documento por el Repositorio Institucional:

Firma:

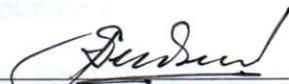



Varielles Wilmar Eduardo
CORRESPONSABLE
- UNASAM -

***Acceso abierto:** uso lícito que confiere un titular de derechos de propiedad intelectual a cualquier persona, para que pueda acceder de manera inmediata y gratuita a una obra, datos procesados o estadísticas de monitoreo, sin necesidad de registro, suscripción, ni pago, estando autorizada a leerla, descargarla, reproducirla, distribuirla, imprimirla, buscarla y enlazar textos completos (Reglamento de la Ley No 30035).

**** Acceso restringido:** el documento no se visualizará en el Repositorio.

MIEMBROS DEL JURADO



DR. ABRHÁN CASTILLO ROMERO
PRESIDENTE



DR. JOSE ROSARIO RUIZ VERA
SECRETARIO



DR. JOSE LUIS CASTRO PALMA
VOCAL

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedicamos principalmente a Dios, por ser el inspirador y darnos fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de nuestros anhelos más deseados.

A nuestros padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que somos.

A nuestros hermanos (a) por estar siempre presentes, acompañándonos y por el apoyo moral, que nos brindaron a lo largo de esta etapa de nuestras vidas.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

AGRADECIMIENTO

- Agradecemos a Dios por bendecirnos la vida, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad, y a toda nuestra familia por estar siempre presentes.
- Nuestro agradecimiento a todas las autoridades y personal de las empresas comercializadoras de combustible de la provincia de Huari, por la confianza depositada y permitirnos realizar todo el proceso de investigación dentro de su establecimiento.
- Con eterna gratitud a nuestra universidad nacional Santiago Antúnez de Mayolo, en especial a la Escuela Profesional de Contabilidad.
- A los docentes que supieron encaminarnos por el camino del éxito, en el ámbito profesional y personal, en especial al Dr. Juan Alejandro Murga Ortiz, por el apoyo incondicional durante este proceso y a nuestros jurados por guiarnos de la mejor manera para el desarrollo y culminación de nuestro proyecto de investigación.

RESUMEN

La presente investigación con enfoque cuantitativo tiene por objetivo principal; demostrar en qué medida la planificación financiera optimiza a la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018, para tal fin se esbozó la hipótesis: “La planificación financiera aplicada adecuadamente, optimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018”. El nivel de investigación es correlacional, no experimental longitudinal, se aplicó las técnicas necesarias para el acopio de información en campo, contrastándose las hipótesis mediante el modelo de Pearson; se concluye que la planificación financiera optimiza a la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari; con un grado de correlación moderada de 0.308, y validada con las teorías necesarias; sin embargo, se observó que el alcance de la planificación financiera en las empresa investigadas es relativa puesto que, no existe un adecuado manejo profesional en la gestión financiera de las empresas investigadas, exteriorizado en planificación empresarial empírica, ausencia de filosofía empresarial entre otros factores afines. Se recomienda a los ejecutivos de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari, implementar un sistema de gestión financiera por resultados, un sistema contable digital e integrado y contratar personal idóneo en el marco de una adecuada filosofía empresarial, a fin de ser sostenibles económica y financiera en el largo plazo.

Palabras clave: Planificación Financiera, Rentabilidad, Rentabilidad económica, Rentabilidad financiera, Presupuestos operativos, Toma Decisiones, Combustibles

ABSTRACT

The present research with a quantitative approach has as its main objective; demonstrate to what extent the financial planning optimizes the profitability of the fuel trading companies of the province of Huari periods 2017 - 2018, for this purpose the hypothesis was outlined: “The financial planning properly applied, optimizes the profitability of the marketing companies of fuels of the province of Huari periods 2017 - 2018”. The level of research is correlational, not longitudinal experimental, the necessary techniques were applied for the collection of information in the field, contrasting the hypotheses using the Pearson model; it is concluded that the financial planning optimizes the profitability of the fuel trading companies of the province of Huari; with a moderate degree of correlation of 0.308, and validated with the necessary theories; However, it was observed that the scope within the framework of an adequate business philosophy, in order to be sustainable Economic and financial in the long term.

Keywords: Financial Planning, Profitability, Economic profitability, Financial profitability, Operating budgets, Decision making, Fuels

ÍNDICE

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT	vi
CAPITULO I.....	1
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Identificación, formulación y planteamiento del problema	1
1.1.1. Identificación del problema:	1
1.1.2. Formulación del problema	4
1.1.2.1. Problema General.....	4
1.1.2.2. Problemas Específicos	5
1.2. Objetivos	5
1.2.1. Objetivo general	5
1.2.2. Objetivos específicos	5
1.3. Justificación	6
1.3.1. Justificación teórica.....	6
1.3.2. Justificación practica.....	6
1.3.3. Justificación metodológica.....	6
1.4. Hipótesis	6
1.4.1. Hipótesis Principal	6
1.4.2. Hipótesis Específica	7
1.5. Variables	8

CAPÍTULO II	9
2. MARCO REFERENCIAL	9
2.1. Antecedentes	9
2.1.1 Antecedentes Internacionales.....	9
2.1.2 Antecedentes Nacionales	14
2.1.3 Antecedentes Locales:.....	19
2.2 Marco teórico	20
2.2.1. Teoría del costo de capital.....	20
2.2.2. Planificación financiera.....	20
2.2.3. Rentabilidad	29
2.3 Marco conceptual.....	32
2.4 Marco legal	36
CAPITULO III.....	39
3. METODOLOGÍA	39
3.1. Diseño de la investigación	39
3.2. Población y muestra:.....	39
3.3. Formalización de la hipótesis y modelo econométrico:.....	40
3.3.1. Formulación de Hipótesis.....	40
3.3.1.1. Hipótesis General.....	40
3.3.1.2. Hipótesis Especificas	40
3.4. Fuentes, instrumentos y técnicas de recopilación de datos.....	41
3.4.1. Fuentes.....	41
3.4.2. Instrumentos	41
3.4.3. Técnicas	41

3.5. Procedimiento de tratamiento de datos	42
3.6. Procesamiento de datos.....	42
3.7. Análisis e interpretación de las informaciones	43
CAPÍTULO IV	44
4. RESULTADOS	44
4.1. Presentación de datos generales.....	44
4.2. Presentación y análisis de datos relacionado con cada objetivo de investigación	58
4.3. Objetivos Específicos.....	61
4.4. Prueba de Hipótesis.....	69
4.5. Interpretación y discusión de resultados, según cada una de las hipótesis	79
CAPÍTULO V.....	85
5. CONCLUSIÓN	85
CAPÍTULO VI.....	87
6. RECOMENDACIONES.....	87
CAPÍTULO VII.....	88
7. BIBLIOGRAFÍA.....	88
7.1 Referido al tema.....	88
7.2 Referido a la metodología.....	90
8. ANEXOS	92
8.1 Matriz de consistencia (Anexo 01)	92
8.2 Lista de cotejo (Anexo 02).....	93
8.3 Encuesta a las empresas comercializadoras de combustibles de la	

provincia de Huari.....	94
8.4 Estados financieros periodo 2018 (Anexo 03).....	98
8.4.1 Soluciones económicas alternativas E.I.R.L.	98
8.4.2 Inversiones peña palacios S.A.C.	100
8.5 Reporte De Rentabilidad Empresarial (Anexo 04)	102
8.6 Análisis FODA (Anexo 05)	103
8.7 Caso práctico (Anexo 06)	104
8.8 Evaluación financiera.....	106

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución de frecuencias de la cantidad de facilitadores entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018	44
Tabla 2. Distribución de frecuencias del sexo de los facilitadores entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018	45
Tabla 3. Distribución de frecuencias del cargo de los facilitadores entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018	46
Tabla 4: Tabla N° 4 Distribución de frecuencias del grado de instrucción de los facilitadores entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de las empresas comercializadores de combustibles de provincia de Huari periodos 2017 – 2018	47
Tabla 5. Distribución de frecuencias del tiempo de servicio de los facilitadores entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari 2017 – 2018	48
Tabla 6. Distribución de frecuencias de ítems para medir la percepción de la Planificación Financiera	59
Tabla 7. Distribución de frecuencias de ítems para medir la percepción de la Rentabilidad de las Empresas	60
Tabla 8. Distribución de frecuencias de la observación de campo realizada de la Planificación Financiera de las Empresas	63
Tabla 9. Distribución de frecuencias de la observación de campo realizada de la Planificación Financiera de las Empresas	66

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Distribución de frecuencias de la cantidad entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.....	44
Figura 2.	Distribución de frecuencias del sexo de los entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.	45
Figura 3.	Distribución de frecuencias del cargo de los entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017– 2018.	46
Figura 4.	Tabla N° 4: Distribución de frecuencias del grado de instrucción de los entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018	47
Figura 5.	Distribución de frecuencias del tiempo de servicio de los entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018	48
Figura 6.	Distribución de frecuencias de ítems para medir la percepción de la Planificación Financiera.....	59
Figura 7.	Distribución de frecuencias de ítems para medir la percepción de la Rentabilidad de las Empresas.....	61
Figura 8.	Distribución de frecuencias de la observación de campo realizada de la Planificación Financiera de las Empresas	64
Figura 9.	Distribución de frecuencias de la observación de campo realizada de la Planificación Financiera de las Empresas	67
Figura 10.	Áreas de distribución.....	71
Figura 11.	Áreas de distribución.....	74
Figura 12.	Áreas de distribución.....	78

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Identificación, formulación y planteamiento del problema

1.1.1. Identificación del problema:

Se entiende por planificación financiera a la mejora de los procesos existentes, y permite identificar las áreas de la empresa que se encuentran sin una adecuada operatividad empresarial y que requieren atención para mejorar su gestión, lograr los objetivos planteados, tomando en cuenta el medio en el que se desenvuelven. Lo que significa, que la planificación financiera, se presenta como herramienta de opción eficaz, útil y de ayuda en las organizaciones empresariales, por su capacidad de adaptarse a las necesidades y características de estas, proporcionando beneficios sostenibles en el tiempo.

Las empresas que asimilaron estos conceptos se transformaron en rentables, competitivos y sostenibles como por ejemplo a nivel internacional la compañía Toyota antes de ese lanzamiento de su modelo Toyota corolla hubo años de preparación de la estrategia, lo cual incluyo el estudio de carreteras y condiciones climáticas en los estados unidos, encuestas de satisfacción con respecto a los vehículos norteamericanos fabricados por Ford y Chevrolet, los precios de los vehículos, entre muchos otros detalles. Finalmente, esa “inversión de tiempo” que hizo Toyota para planificar estratégicamente su incursión en el mercado norteamericano, brindo más que los frutos esperados ya que se posicionó con su producto Toyota Corolla tan fuertemente que hoy en día sigue siendo la marca y modelo preferido por quienes adquieren su primer vehículo.

A nivel nacional contamos con empresas como la de grupo AJE, esta empresa se originó como una pequeña empresa pero que a partir de realizar una gestión adecuada y tomando como herramienta a la planificación financiera mejoraron sus organización en todas sus líneas, trazando sus metas y objetivos como son: aumentar el volumen de ventas, extender la cuota mundial, aumentar al máximo el flujo de dinero a largo plazo, desarrollar y generar el crecimiento de la empresa y por ende la estabilidad económica de sus empleados y por ultimo considerar al cliente como si fuese un departamento de la misma empresa.

Sin embargo, analizando la realidad de las MYPES en el Perú estas no cuentan con un adecuado manejo de sus recursos financieros, la mayoría de estas empresas operan de manera empírica tomando como referencia experiencias familiares.

En la presente investigación se tomó como referencia a 2 empresas comercializadoras de combustibles relevantes en la provincia de Huari; que es una de las 20 provincias que conforma el departamento de Áncash limita al norte con la provincia de Antonio Raimondi, por el este con el Departamento de Huánuco, por el sur con la provincia de Bolognesi y por el oeste con la provincia de Recuay; se encuentra ubicado en un rango altitudinal de 2, 150 msnm. Hasta los 6,370 msnm, según el censo del año 2017 su población es de 58,714 habitantes que representa 5.521% del total

De la población ancashina; Sus actividades económicas están conformadas por el comercio, turismo, minería, agricultura, ganadería entre otras actividades económicas.

Esta provincia en los últimos años tuvo un crecimiento económico importante por efecto de la actividad minera en el distrito de San Marcos, este auge minero generó dinamismo en la economía de la provincia de Huari generando aumento en el parque automotor y por consiguiente un aumento en el comercio de combustibles.

Luego de observar la problemática institucional del sector hidrocarburos, se ha seleccionado el problema de rentabilidad de las 2 empresas relevantes en el rubro de comercialización de combustibles de esta provincia, definido el problema de la siguiente manera: Se comparó la realidad o el ES (rentabilidad empresarial) con el DEBE SER (teorías de planificación financiera), determinándose que el resultado de la comparación es de naturaleza negativa, esto se comprueba a través un análisis a los estados financieros del periodo 2018 (ver anexo N° 03), obteniendo una tasa de rentabilidad económica y financiera de 7% y 16.55% respectivamente en promedio, estos datos (ver anexo N° 04), causado por los siguientes factores:

- Deficiencias en bajo nivel de ventas por la ubicación de los puntos de ventas (no estratégicos) y baja publicidad entre otros factores de comercialización.
- Deficiencias en el ciclo de transformación del efectivo el cual es lento, 5.63 veces (67 días) en promedio al año, causado por el tiempo mayor en cobranzas a sus clientes (3 días) y tiempo menor en pagos a sus proveedores en (4 días), así mismo el periodo medio de mercaderías (Gasolina y Diésel) es 68 días (ver anexo N° 05).

- Limitación en la explotación de activos fijos (Activos fijos ociosos), causado por inadecuadas políticas de uso. (camión cisterna y terreno urbano cercado).
- Carencia de filosofía empresarial: Visión de futuro, Misión operativa, Objetivos estratégicos (económico: ganar dinero; institucional: confianza e imagen; social: obligaciones tributarias, laborales y medioambientales) y cultura organizacional: valores y ética empresarial.
- Inadecuadas decisiones administrativas: las decisiones se toman al margen de la información contable.

De persistir el problema de baja rentabilidad, se convertiría en amenaza que atentaría con la sostenibilidad económica y financiera de las empresas consideradas para el presente estudio. La presente investigación pretende contribuir a la mejora de los procesos operativos y financieros, considerando los alcances del marco teórico, marco conceptual, marco legal y tesis afines al tema.

De la realidad antes indicada se ha formulado un problema principal, dos problemas específicos, objetivos e hipótesis necesarios.

1.1.2. Formulación del problema

1.1.2.1. Problema General:

¿De que manera la planificación financiera contribuye a reducir deficiencias que minimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018?

1.1.2.2. Problemas Específicos:

- a) ¿En qué medida la planificación financiera reduce el nivel de ociosidad de activos fijos que limitan el crecimiento de la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018?
- b) ¿En qué medida la planificación financiera previene las carencias que minimizan la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018?

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general:

Demostrar de qué manera la planificación financiera contribuye a reducir deficiencias que minimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

1.2.2. Objetivos específicos:

- a) Explicar en qué medida la planificación financiera reduce el nivel de ociosidad de activos fijos que limitan el crecimiento de la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018.
- b) Explicar en qué medida la planificación financiera previene las carencias que minimizan la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018.

1.3. Justificación

1.3.1. Justificación teórica

La presente investigación se realiza a consecuencia de que las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari, no cuentan con una adecuada planificación para realizar sus actividades.

En este sentido la investigación aportara de manera teórica el rumbo que ayudara a las empresas alcanzar sus metas y objetivos a corto plazo y largo plazo, y por consecuencia obtener una rentabilidad económica y financiera sostenible en el tiempo.

1.3.2. Justificación practica

La presente investigación busca proporcionar información de utilidad para las empresas dedicadas a la comercialización de combustibles en la provincia de Huari, para sí de esta manera puedan mejorar su rentabilidad.

1.3.3. Justificación metodológica

La presente investigación aportara metodológica para futuras investigaciones que se realicen, ya que podrían utilizarse metodologías compatibles, de manera que se posibilitan análisis conjuntos, comparaciones entre periodos temporales concretos.

1.4. Hipótesis:

1.4.1. Hipótesis Principal

Si, la planificación financiera es aplicada adecuadamente, entonces reduce deficiencias que minimiza la rentabilidad de las empresas

comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018”.

1.4.2. Hipótesis Específica

- a) Si, la planificación financiera se aplica objetivamente, entonces reduce el nivel de ociosidad de activos fijos que limitan el crecimiento de la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018.

- b) Si, la planificación financiera optimiza a la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018.

1.5. Variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	TIPO DE VARIABLE
Independiente X: Planificación Financiera		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Objetivos de corto y largo plazo ➤ Periodos ➤ Presupuesto maestro ➤ Presupuestos operativos ➤ Toma de decisiones 	Cualitativo
Dependiente Y: Rentabilidad De la empresas comercializadoras de combustible periodos 2017-2018	Y1: Rentabilidad económica	<ul style="list-style-type: none"> ➤ $ROI = \frac{UAI \times 100}{\text{Activo total}}$ ➤ Estándares de rendimiento económico 	Cuantitativa
	Y2: Rentabilidad financiera	<ul style="list-style-type: none"> ➤ $ROE = \frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Capital}}$ ➤ Estándares de rendimiento financiero 	Cuantitativa

CAPÍTULO II

2. MARCO REFERENCIAL

2.1. Antecedentes

Con el objetivo de adquirir información sobre la planificación financiera y la rentabilidad, se ha recurrido a fuentes bibliográficas, como libros, tesis y páginas especializadas; para mediante ello poder lograr conocimientos sobre la presente investigación.

Las revisiones hechas de los antecedentes relacionados con la investigación se mencionan a continuación:

2.1.1 Antecedentes Internacionales:

- **Jiménez López, José Antonio año 2017, tesis doctoral editorial UMA - España. Rentabilidad y estrategias en el sector del comercio al por menor de combustible:** El estudio de la rentabilidad y estrategia en el sector de la venta al por menor de combustibles a través de las estaciones de servicios pretende analizar los efectos que tiene el comportamiento estratégico de las empresas que compiten dentro del sector sobre la rentabilidad empresarial. Un comportamiento estratégico similar permite que puedan ser clasificadas de acuerdo a su orientación estratégica, en grupos estratégicos. Las competencias específicas de la empresa se convierten en mecanismos que protegen las ventajas competitivas de las empresas dentro del sector y dentro de los grupos estratégicos. La heterogeneidad estratégica entre las empresas pertenecientes al mismo sector tiene efectos sobre la rentabilidad media del mismo. Así pues, una superior diferenciación entre empresas posibilita una considerable

Independencia competitiva y un mayor poder de mercado sobre el segmento meta de la empresa.

El trabajo presentado estudia las implicaciones de los distintos ámbitos o dimensiones dentro de la empresa, y sus atributos, que conforman la estructura sobre la que se apoya el desarrollo de la estrategia para alcanzar un determinado nivel de rentabilidad. El modelo dimensional planteado en este estudio constituye una herramienta metodológica que ayudará a entender las diferencias tanto estratégicas como financieras, a la vez que ofrece información a la hora de tomar decisiones dentro de la empresa. Se ha diseñado con la intención de representar el resultado de la combinación de los recursos y capacidades del que cada empresa hace uso. Para representar esa combinación empleamos el concepto de modelo de negocio como respuesta de adaptación al entorno, poniendo de manifiesto la capacidad de la dirección para elegir el modelo más alineado con su elección estratégica que le permita obtener una ventaja competitiva y lograr una mayor rentabilidad.

- **Espín García Kerly Guissela (2018) Gestión Financiera Para La Estación De Servicios Echeandía, Tesis Para la Obtención Del Título De Ingeniera En Contabilidad Superior Auditoría Y Finanzas, Universidad Regional Autónoma De Los Andes.** Ante el problema identificado en la Estación de Servicios Echeandía relacionado a los bajos niveles de rentabilidad financiera, y la inexistencia de procesos contables financieros que organicen la información y faciliten la toma de decisiones, se procede desarrollar un trabajo investigativo fundamentado

bibliográficamente y confirmado por un levantamiento de información de campo realizado a clientes, empleados y

Propietarios. El Objetivo General de la investigación es: Diseñar un proceso de gestión financiera que incremente el nivel de rentabilidad de la Estación de Servicios Echeandía y concluyeron:

- El levantamiento de información de campo llevado a cabo mediante encuestas aplicadas a empleados y clientes, y una entrevista al propietario, evidenció la causa del problema de la Estación de Servicios, el cual se enmarca en la inexistencia de un proceso contable financiero que permita tomar mejores decisiones en beneficio de la rentabilidad empresarial. La empresa requiere de mejorar sus ingresos y diversificar sus servicios, con el fin de captar más clientes.
- Ante lo evidenciado en las encuestas y la entrevista, y con las bases teóricas investigadas, se planteó la propuesta de proceso de contabilidad financiera para la Estación, que organice los registros y la información contable, motive los análisis financieros y base las decisiones en lo evidenciado en el ejercicio contable y financiero anual, con el propósito de direccionar acciones a problemas reales, que mejoren los niveles de rentabilidad.
- Finalmente se valida la propuesta de proceso contable financiero mediante la revisión de profesionales expertos en el área, sugiriéndose la aplicación de la propuesta.

- Arévalo Argueta, Ever Saúl; Canizales Ramos, César Esaú y Morejón Perdomo, Rosa Emilia (2009) Diseño de un plan financiero para determinar la rentabilidad de la planta procesadora de biodiesel de ADEL-Morazán. Licenciatura thesis, Universidad de El Salvador. La presente investigación tiene por objetivo identificar una planeación financiera adecuada para determinar la rentabilidad de una Empresa Procesadora de Biodiesel en el departamento de Morazán. El diseño de la investigación es "un plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación." El diseño de la investigación se desarrolló bajo el enfoque cualitativo que es aquel que "utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación." Se utilizó dicho enfoque porque la prueba de hipótesis se efectuó de forma descriptiva relacionando la información obtenida de los diferentes indicadores que forman parte de las variables involucradas en la investigación. Es importante recalcar que dentro de dicho enfoque existen varios diseños de investigación, sin embargo, en el estudio se aplicó el diseño de investigación-acción, cuyo propósito fundamental se centra en aportar información que guíe a la toma de decisiones para programas, procesos y reformas estructurales." Se utilizó este diseño porque con el desarrollo de la investigación se recopiló información para facilitar la toma de decisiones relacionadas con la rentabilidad de la planta procesadora de biodiesel. Concluyendo en afirmaciones tales como que ADEL-Morazán sólo dispone con la mitad de activos fijos en relación a la competencia; sin embargo, sus activos circulantes son superiores a la Sociedad Industrial de Aceites de Resino, esto obedece a que ADEL-Morazán espera tener una mayor producción y utiliza mayor cantidad de materia prima para producir un galón de biodiesel, además de comprar el quintal de semilla de tempate a un precio más alto. Que se infiere que existe una alta demanda de diésel en el área estudiada; y esto posibilita la

introducción de una alternativa diferente de combustible en el mercado. Además, se tiene que la mayoría de las poblaciones estudiadas estarían de acuerdo en adquirir biodiesel. Sin embargo, la planta procesadora de biodiesel de ADEL-Morazán tiene menor rentabilidad que la planta procesadora de biodiesel de la Sociedad de Aceites de Resino, lo cual se debe a los altos costos de venta que a su vez hace que ADEL – Morazán posea un precio poco competitivo ya que los consumidores compran el combustible a precio de mercado, entre otras conclusiones

- **Cruz (2014), realizó un trabajo titulado: Acciones para la planeación financiera en la empresa de seguridad y protección, Las Tunas (ESPCAP).** Tesis de grado, Universidad de Las Tunas - Cuba. Su objetivo del presente trabajo fue, proponer medidas de acción para planificar y sea de soporte para que la organización tome acuerdos acertados. La planeación financiera sirve para tomar decisiones en beneficio de la organización, esta investigación empieza con una determinación que consintió demostrar la ejecución de esta tesis, al descubrir debilidades en la parte financiera. Se plantearon instrumentos de decisión detallados como: estratégico, táctico operativo, con la finalidad de administrar la organización en base a decisiones financieras. Posteriormente, concluye: La planeación financiera dentro del área administrativa es una forma parte fundamental en las empresas hoy en día, mientras mejores decisiones se tomen, los éxitos son mucho mayores. La relación que guarda esta investigación con la investigación presente es que ambas empresas ambas consideran la importancia de aplicarlas en las organizaciones.

- **Fallas y León (2011), en su trabajo realizado titulado “La rentabilidad como fuente de crecimiento y sostenibilidad en el entorno empresarial”** tuvo como finalidad de identificar la capacidad generadora de ingresos de los proyectos considerando el costo de financiamiento de los recursos que inciden en las utilidades y en el rendimiento de la inversión. Fallas y León, concluyen que la rentabilidad es alcanzable siempre y cuando el empresario incorpore estrategias que atomicen la organización de manera integral. La capacidad de los activos para generar las ventas debe ser estimulada a través de acciones que mediante los principios de economía, eficiencia y efectividad eleven positivamente la cadena de valor. Asimismo, las expectativas sobre las ganancias deben concretarse con base en las posibilidades de financiamiento y el costo de las mismas. Cuando el financiamiento de los proyectos se realiza mediante deuda, debe equilibrarse el costo de la misma con el potencial de la inversión para impulsar los ingresos, de otra manera se produce un desequilibrio que impactará de manera negativa las utilidades.

2.1.2 Antecedentes Nacionales:

- **Wendy Julissa Alva Yépez (2017), Implementación de un sistema de control interno para optimizar la gestión y la rentabilidad de la Compañía General de Combustibles S.A.C. Período 2015:** El presente trabajo de investigación se realizó en base a un análisis de todas las áreas de la empresa y los Estados Financieros de diversos periodos para evaluar la existencia de los componentes de un sistema de control interno basado en el marco integral de control interno, “Informe Coso III”. La presente

investigación tiene como objetivo implementar un eficiente sistema de control interno para optimizar la Gestión y la rentabilidad de la empresa COGECO SAC. La empresa COGECOS.A.C. carece de reglamentos, políticas, directivas y procedimientos originando desorden en las actividades realizadas. Además, que en la actualidad la oficina principal se ha trasladado de Lima a Trujillo, ocasionando cambios en el personal y sus funciones. Y debido a la falta de planificación, la rentabilidad del negocio se ha visto perjudicada. Se ha realizado un análisis de los Estados Financieros de la empresa de los periodos 2014 y 2015 para evaluar la evolución de la rentabilidad, antes y después de implementar un eficiente sistema de control interno, basado en recomendaciones detalladas en cada componente, para mejorar o implementar los principios que rigen el COSO. Luego de analizar los resultados se puede evidenciar que la implementación de un sistema de control interno optimizó la gestión y la rentabilidad de la empresa “Compañía General de Combustibles S.A.C.” en el periodo 2015.

- **La tesis titulada Planeamiento estratégico financiero para aumentar la rentabilidad de la Empresa Avico SAC para el año 2014. Quiroz Gutiérrez, Cynthia Mercedes.** Universidad Nacional de Trujillo. La presente investigación tiene por finalidad diseñar un Planeamiento Estratégico Financiero, con el fin de aumentar la rentabilidad de las empresas dedicadas a la distribución de productos veterinarios y afines, en esta investigación he tomado como muestra a la empresa AVICO SAC, pues es una de las más representativas de la parte Norte del país. Para esto he aplicado el método descriptivo y analítico, a través de la recolección de

datos, ya sea ésta en forma documentaria o proporcionada por la gerencia y el área de contabilidad. A la vez esta investigación presenta un diseño no experimental, puesto que solo se procede a observar, describir y explicar la relación que existe entre el Planeamiento Estratégico Financiero y la Rentabilidad. Para la elaboración del Planeamiento Estratégico Financiero se ha analizado las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, con la que se enfrenta la empresa y en bases a ellas es que se ha propuesto un plan de acción en el cual se detalla el objetivo estratégico, la justificación, los objetivos específicos, las acciones a tomar, los responsables y los recursos a utilizar de ser el caso; junto con el plan de acción se ha realizado un Planeamiento Financiero proyectado para los año 2014-2018. Los resultados de la investigación demuestran que el Planeamiento Estratégico Financiero es una herramienta muy importante para aumentar la rentabilidad de la empresa y el ponerla por práctica definitivamente mejora la situación tanto económica como financiera de la empresa.

- **Bautista (2016), realizó un trabajo titulado: Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de tiendas Oeschle de la ciudad de Huancayo 2016-2019.** Tesis de grado, Universidad Nacional del centro del Perú. Huancayo-Perú. La actual investigación tuvo como objetivo primordial establecer la incidencia del Planeamiento financiero en la rentabilidad de locales comerciales Oeschle de la provincia de Huancayo. Finalmente concluye que se determinó que el planeamiento financiero incide en realidad en el progreso de la rentabilidad de las expendedorías Oeschle de la capital de Huancayo, dado que reflexiva correcta aplicación de políticas en tablas por percibir, verdades netas, desembolsos pagados

por adelantado, impuestos por reponerse, deudas y préstamos que devengan intereses, etc.

- **Lauro Amarildo López Briceño (2018). Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa coesti s.a. estación de servicio año 2017. La presente investiga tiene como objetivo:** Demostrar que un Planeamiento financiero mejora la rentabilidad de la empresa COESTI S.A. Estación de Servicio en el periodo 2017, Diagnosticar los procesos operativos de la empresa con el uso de la metodología; y analizar su situación económica y financiera actual, para comparar con la rentabilidad proyectada del año 2017 utilizando ratios financieras; Diseñar el plan financiero incluyendo estrategias de inversión, financiamiento y gestión de capital de trabajo que resuelva los problemas de liquidez en la ESTACIÓN DE SERVICIOS COESTI S.A; Comprobar que el plan financiero mejora la situación económica y financiera de la ESTACIÓN DE SERVICIOS COESTI S.A., 2017. Luego del procesamiento y análisis de los datos se concluyó en lo siguiente:

- Al realizar el diagnóstico del sistema organizacional de COESTI S.A. se encontró evidencias claras de que no existe un adecuado lineamiento a seguir por parte del personal de cada área existente en la empresa. La informalidad de la delegación de funciones obstaculiza la eficiente labor de deberes y responsabilidades asignadas (procedimientos basados en la experiencia de los jefes de área, duplicidad de funciones y pérdida de tiempo: gestión empírica).
- El área de ventas es la que tiene mayores índices de problemas y errores,

puesto que no existe un adecuado control diario del flujo de efectivo producto de las ventas por cada turno y colaborador, lo cual genera fuga de efectivo constante, a la vez que esta situación perjudica a cada vendedor de turno (descuentos). Asimismo, se observó que esta área se encuentra un gran margen de tiempo de ocio tanto del personal como del activo material de la empresa.

- Al diseñar e implementar el planeamiento financiero para la empresa COESTI S.A. durante el año 2017, involucrando todas las políticas necesarias para obtener una óptima gestión se obtendría como resultados financieros proyectados un índice de 35.48% de rentabilidad financiera (indicador sistema Dupont). La empresa lograría vender 5.28 soles por cada sol de capital invertido, logrando producir 1.68 soles por cada sol invertido por sus fuentes internas-socios, generando así una utilidad neta del 4%.
- El capital de trabajo está siendo administrado adecuadamente siguiendo las políticas internas de endeudamiento, cuentas por cobrar, compras al crédito de materiales, inventarios, por lo que su activo corriente es mayor que el pasivo corriente se genera una mayor liquidez periodo a periodo permitiendo cumplir con sus obligaciones financieras y con terceros.
- Las decisiones financieras tomadas por la gerencia han permitido administrar adecuadamente el capital de trabajo de la empresa COESTI S.A. por lo que ha influido en la rentabilidad de manera favorable, buscando que periodo a periodo se maximice la rentabilidad.

2.1.3 Antecedentes Locales:

- **Damían Espinoza, Stefanny Samantha; Sigüeñas Huamán, Octavio Severo (2015). El control interno y su influencia en la rentabilidad financiera del grifo J.E.W. S.R.L., periodo 2013 – 2014:** La presente investigación tiene como objetivo: Determinar de qué manera el control interno influye en la rentabilidad financiera del grifo J.E.W. SRL. Periodo 2013-2014. Por lo que se ha observado las problemáticas existentes en el grifo J.E.W. S.R.L., de acuerdo a los criterios utilizados se observa que no se realizan un adecuado control sobre las compras, de igual modo los ingresos no son registrados a tiempo. Luego del análisis que corresponde, se obtuvo como conclusión que el control interno es muy importante, que al cumplir los principios y sus componentes nos ayuda obtener buenos resultados, a la vez el cumplimiento de los objetivos trazados por el grifo; al que respondemos como recomendación, se debe realizar una permanente evaluación de las actividades y acciones del Control Interno, de esa manera evidenciar que se puede mejorar la gestión en las diferentes áreas, y evitar riesgos. Por otra parte, aplicar métodos de gestión para poder obtener un buen desempeño del personal y una capacitación constante, de esa manera tendremos mayores ingresos y esto se verá reflejado en el estado de situación financiera del grifo J.E.W. SRL. La investigación se desarrolló bajo un estudio descriptivo, con un diseño de investigación no experimental y transversal.

2.2 Marco teórico

2.2.1. Teoría del costo de capital

El costo de capital es quizás una de las variables más importantes de la empresa. Por una parte, determina, junto a los flujos operacionales, el valor de la empresa como un todo; por otra, discierne sobre la conveniencia de llevar a cabo un proyecto de inversión específico, y, finalmente, del análisis de éste se puede apreciar si existe o no alguna relación entre el valor de la empresa y sus decisiones de financiamiento. Cuestión, esta última, de suma importancia, pues puede definirnos una política óptima de financiamiento o, lo que es lo mismo, una estructura de capital óptima.

2.2.2. Planificación financiera

La planificación financiera es un instrumento que se aplica para la evaluación proyectada, estimada o futura de una empresa, en estas se proyectan las ventas, ingresos y activos, también prevé y corrige actividades que desvían lo planeado tomando como base estrategias alternativas de producción y de mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr esas proyecciones. Para la planificación financiera la empresa debe definir lo que espera a futuro, para ello se establece las metas y objetivos, se debe tener en cuenta los factores que influyen en esa proyección, para establecer situación financiera proyectada en el corto o largo plazo, a fin de generar un plan financiero que permita lograr los objetivos trazados.

Según **(Rodríguez, 2010, P.)** “La Planeación Financiera es un proceso de translación a términos financieros, de los planes estratégicos y operativos del negocio a un horizonte de tiempo determinado que sirve para tomar decisiones tanto estratégicas como financieras propiamente dichas”.

Según **Arturo Morales Castro, J. A. (2014)**. La planeación financiera define el rumbo que tiene que seguir una empresa para alcanzar sus objetivos estratégicos, tiene como propósito mejorar la rentabilidad, establecer la cantidad adecuada de efectivo, así como de las fuentes de financiamiento, fijar el nivel de ventas, ajustar los gastos que correspondan al nivel de operación.

Según **Flores Soria (2003)** “la planeación financiera es el proceso continuo de elaborar proyecciones y tomar sistemáticamente decisiones a corto, mediano y largo plazo, con el mejor conocimiento que se pueda tener sobre el futuro y organizar los esfuerzos necesarios para hacer que estas decisiones se cumplan. Aunque la planeación como parte integrante de la gerencia, no es cosa nueva, es muy importante su elaboración e implementaciones. Puesto que constituye la base fundamental para un subsecuente control sin planeación, el control no puede ser efectivo en un sentido que tenga verdadero significado.

La planeación financiera es parte esencial de la estrategia financiera de las empresas; Los planes como los presupuestos de caja y los Estados Financieros representan una guía a las empresas para poder lograr sus objetivos.

La planeación del efectivo es la columna vertebral de las empresas sin ello, se desconocería si se dispone de suficiente efectivo para respaldar las operaciones como gastos y costos o si se necesita de financiamiento bancario o algún otro medio de financiamiento. Las empresas que, de manera permanente, 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.

En una planificación se ejecutarán diversos planes desde su concepción y operación en los diferentes niveles, porque realiza acciones en base a la planeación de cada uno de los proyectos y de ser necesario, se encarga de la operación en los diferentes niveles y amplitudes de la planeación.

Proceso de planeación financiera.

Inicia con la elaboración de los planes financieros a largo plazo o estratégicos, lo que a su vez guían la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Por lo general los planes y presupuestos a corto plazo contemplan los objetivos estratégicos a largo plazo. Es una herramienta que aplica el administrador Financiero, para la evaluación proyectada, estimada o futura de una empresa pública o privada y que sirve de base para la toma de decisiones. La planeación consiste en estructurar hechos futuros. Para desarrollar un plan financiero se deben considerar algunos elementos de política financiera como son:

- La inversión que requiere la empresa en nuevos activos.
- El grado de apalancamiento financiero.

- La cantidad de efectivo a pagar a los accionistas.
- La cantidad de capital de trabajo y liquidez que se requieren de forma continua.

Planes financieros a largo plazo o estratégico

Las actividades financieras planeadas a largo plazo, así como el impacto financiero anticipado de las mismas. Tales planes tienden a abarcar periodos que van desde los 2 a los 10 años. Los planes estratégicos más comunes son los de 5 años, los cuales se revisan periódicamente a medida que se dispone de nueva información significativa. En estos planes se toma en cuenta las propuestas de desembolsos en activo fijo, actividad de investigación y desarrollo, acciones de comercialización y desarrollo de productos, estructura de capital y mayores fuentes de financiamiento. Con frecuencia estos planes se apoyan de una serie de presupuestos y de utilidades planeadas actuales.

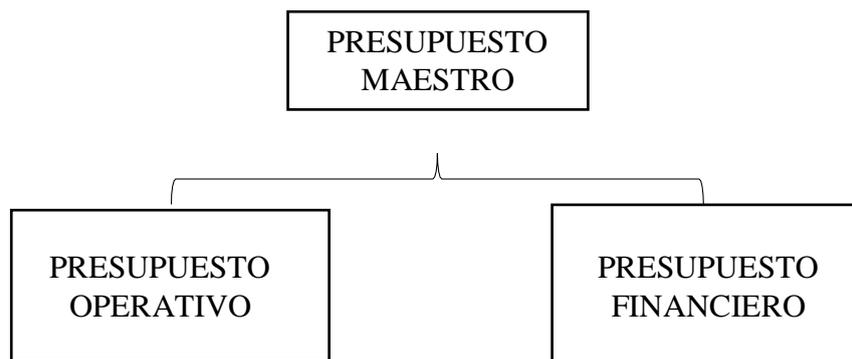
Planes financieros a corto plazo u operativas

Estos planes abarcan por lo general periodos de uno a dos años. Su información básica está compuesta por los pronósticos de venta y diversas modalidades de información operativa y financiera. Sus resultados esenciales incluyen varios presupuestos operativos, así como el presupuesto de caja y los estados financieros pro forma.

Presupuestos Maestro.

El presupuesto maestro es una herramienta que permite la estimación de económica, ayuda a pronosticar y proyectar el futuro de la empresa, para

eso se debe establecer procedimientos administrativos que se deberán seguir para poder obtener las ganancias y utilidades. Para realizar el presupuesto maestro se debe considerar todo los ingresos y gastos que conforman la empresa, para sí de esta manera tener un panorama amplio de cómo se encuentra establecida la entidad.



Fuente: Elaboración propia

- **Presupuestos Operativos.**

Es el de utilización más frecuente. Debe ser preparado con base en la estructura de la organización, involucrando y responsabilizando a los gerentes o encargados de área en la consecución de los objetivos planteados en el mismo. Los elementos que integran este presupuesto son:

- a.) Presupuesto de ventas
- b.) Presupuesto de compras
- c.) Presupuesto de gastos de venta
- d.) Presupuesto de publicidad
- e.) Presupuesto de administración.

Presupuesto de Ventas

Son estimados que tienen como prioridad determinar el nivel de ventas real y proyectado de una empresa, para determinar límite de tiempo.

Es el punto de apoyo del cual dependen todas las fases del plan de utilidades. Existen una multitud de factores que afectan a las ventas, como las políticas de precio, el grado de competencia, el ingreso disponible, la actitud de los compradores, la aparición de nuevos productos, las condiciones económicas, etc.

La responsabilidad de establecer el presupuesto de ventas queda a cargo del departamento de ventas. El pronóstico puede realizarse en diferentes niveles de la compañía.

Presupuesto de Gasto de Ventas (PGV)

Es el Presupuesto de mayor cuidado en su manejo por los gastos que ocasiona y su influencia en el gasto Financiero. Se le considera como estimados proyectados que se origina durante todo el proceso de comercialización para asegurar la colocación y adquisición del mismo en los mercados de consumo.

Características:

- a) Comprende todo el Marketing.
- b) Es base para calcular el Margen de Utilidad.
- c) Es permanente y costoso.
- d) Asegura la colocación de un producto.
- e) Amplia mercado de consumidores.
- f) Se realiza a todo costo.

Presupuesto de Gastos Administrativos (PGA)

Considerando como la parte medular de todo presupuesto porque se destina la mayor parte del mismo; son estimados que cubren la necesidad inmediata de contar con todo tipo de personal para sus distintas unidades, buscando darle operatividad al sistema. Debe ser lo más austero posible sin que ello implique un retraso en el manejo de los planes y programas de la empresa.

Presupuestos Financieros.

Es una herramienta la cual se planea la estructura financiera de la empresa; es decir, la mezcla o combinación óptima de créditos de terceros y capital propio de accionistas, bajo la premisa de establecer lo que puede funcionar en la empresa⁶, de acuerdo con ello comprende: Presupuesto de ingresos (el total bruto sin descontar gastos), presupuesto de egresos (para determinar el líquido o neto), Flujo neto (diferencia entre ingreso y egreso), Caja final, Caja inicial, Caja mínima. Este incluye el cálculo de partidas que inciden en el balance. Como son la caja o tesorería y el capital, también conocido como erogaciones de capitales.

Presupuesto de Tesorería

Se formula con la estimación prevista de fondos disponibles en caja, bancos y valores de fácil realización.

También se denomina presupuesto de caja o de efectivo porque consolida las diversas transacciones relacionadas con la entrada de fondos monetarios (ventas al contado, recuperaciones de cartera, ingresos

financieros, etc.) o con salida de fondos líquidos ocasionados por la congelación de deudas o amortizaciones de créditos o proveedores o pago de nómina, impuestos o dividendos. Se formula en dos periodos cortos: meses o trimestres.

Toma de decisiones

Según Harol Koonts y Heinz Weihrich (2012) en su libro Administración una perspectiva global publicada, manifiesta “La toma de decisiones es la selección de un curso de acción entre varias alternativas, y constituye por lo tanto la esencia de la planeación”

Características de la toma de decisiones:

- **Efectos futuros:** Tiene que ver con la medida en que los compromisos relacionados con la decisión que tomemos afectarán el futuro. Una decisión que implica mucha influencia a largo plazo, puede ser considerada una decisión de alto nivel ya que debemos de analizarla y concluir con la decisión que tomemos a futuro, mientras que una decisión con efectos a corto plazo puede ser tomada a un nivel muy inferior ya que a la conclusión que lleguemos será para ser realizada de manera inmediata.
- **Impacto:** Esta característica se refiere a la medida en que otras áreas o actividades se ven afectadas. Si el impacto es extensivo, es indicado tomar la decisión a un nivel alto; un impacto único se asocia con una decisión tomada a un nivel bajo.

- **Calidad:** Este factor se refiere a las relaciones laborales, valores éticos, consideraciones legales, principios básicos de conducta, imagen de la compañía, etc. Si muchos de estos factores están involucrados, se requiere tomar la decisión a un nivel alto; si solo algunos factores son relevantes, se recomienda tomar la decisión a un nivel bajo.

Función de la toma de decisiones:

Los fundamentos de la toma de decisiones, los cuales comprenden definir problemas, recopilar datos, generar opciones y elegir un curso de acción. Analizaremos la forma en que gerentes y empleados pueden abordar diversos tipos de decisiones con base en la naturaleza del problema que hay que resolver, las posibles soluciones a la mano y el grado de riesgo implícito.

Los gerentes eficaces se basan en varias competencias gerenciales para tomar e instrumentar sus decisiones. A su vez, la toma de decisiones es la base de casi todas las competencias gerenciales.

La importancia del ciclo de caja en la PYME

Según Amat (2002): Para la empresa es muy importante conocer el tiempo que pasa desde que invierte dinero en el activo corriente de la empresa hasta que lo recupera, es lo que se conoce como el ciclo de caja, antes de solicitar un crédito, se debe contar con un análisis de los estados financieros proforma, los cuales aporta muchos indicadores, especialmente los que tienen que ver con el manejo del efectivo, el cálculo del ciclo de caja es causa de preocupación y problema a resolver por parte de los gerentes pyme

Según Gitman (2003): Un inadecuado manejo del ciclo de caja ocasiona la falta de liquidez y no se tendrá suficiente capital para atender los pagos en el corto plazo, si el dinero no alcanza se tendrá que solicitar crédito, de no obtenerlo la pyme empezara a incumplir con los pagos, el ciclo del efectivo o sea el tiempo necesario en días de financiar la transición de efectivo a inventarios, a cuentas por pagar y nuevamente a efectivo.

2.2.3. Rentabilidad

La rentabilidad es un elemento que se utiliza a toda acción económica donde se movilizan recursos materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados, en la medida de los rendimientos de los recursos empleados en un determinado periodo. 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 Díaz (2012) en su libro publicado, manifiesta:

La Rentabilidad es la remuneración que se busca obtener dentro de la empresa, en sus múltiples elementos en práctica de desarrollar su dinamismo económico y financiero. Estableciéndose habilidades en el manejo de los recursos propios de la empresa de manera eficiente y eficaz, así como también en sus productos y servicios que brinda.

Según Gómez (2013) define la Rentabilidad como la generalidad aplicada a todo ejercicio económico – financiero donde se reúnen los medios, materiales, humanos y financieros con la finalidad de conseguir resultados favorables. En sentido general se denomina rentabilidad a la medida de rendimiento de los capitales en un tiempo determinado, generando valor para la empresa.

- **La rentabilidad económica.**

La rentabilidad económica o de 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. La rentabilidad económica o rendimiento es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el total de los activos. Se toma el beneficio antes de intereses e impuestos, para evaluar el beneficio generado por activos independientemente de cómo se financia el mismo, sin considerar los gastos financieros.

Según La Gran Enciclopedia de la Economía: Define a la rentabilidad económica como la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Además es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

La fórmula para calcular la rentabilidad económica de una empresa es la siguiente:

$$\text{ROI} = \frac{\text{UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \times 100$$

Descomponían de la Rentabilidad económica:

La rentabilidad económica de una empresa se puede descomponer en dos ratios: Margen y Rotación.

a) El margen es una medida de la rentabilidad que se obtiene por las ventas:

$$\text{MARGEN} = \frac{\text{Utilidad Antes De Impuestos}}{\text{Ventas}}$$

Esta ratio indica el beneficio obtenido por cada unidad vendida.

b) La rotación: el índice de rotación del activo

$$\text{ROTACION DEL ACTIVO} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Esta ratio indica la eficiencia relativa con que una empresa utiliza sus recursos del activo para generar ingresos. Su valor depende en gran medida del sector de la actividad de la empresa.

- **La rentabilidad financiera.**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. 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.

Según **Julián Pérez Porto y Ana Gardey (2014)** define a la de rentabilidad financiera está relacionada a los beneficios que se obtienen mediante ciertos recursos en un periodo temporal determinado. El concepto, también conocido como ROE por la expresión inglesa *return on equity*, suele referirse a las utilidades que reciben los inversionistas.

La fórmula para calcular la rentabilidad económica de una empresa es la siguiente:

$$\text{ROI} = \frac{\text{UTILIDAD NETA} \times 100}{\text{CAPITAL}}$$

$$\text{ROI} = \frac{\text{UTILIDAD NETA} \times 100}{\text{PATRIMONIO NETO}}$$

2.3 Marco conceptual

Estrategias: Consiste en los esfuerzos competitivos y los enfoques de negocio que los administradores utilizan para satisfacer a los clientes, competir exitosamente y alcanzar los objetivos de la organización.

Misión: Es el elemento que da la razón de ser, constituye la esencia de toda persona, empresa u organización. La misión indicará que es lo que hacemos, hacia donde está dirigido nuestro esfuerzo y aquello que nos hace diferentes.

Objetivos: Son las metas de desempeño de una empresa: los resultados y los logros que desea alcanzar. Funcionan como parámetros para la evaluación del progreso y el desempeño de la organización

Planificación: (Terry, 1987). "Es el proceso de seleccionar información y hacer suposiciones respecto al futuro para formular las actividades necesarias para realizar los objetivos organizacionales".

Planificación financiera: (Stephen et al., 1996) definen la planificación financiera como la declaración de lo que se pretende hacer en un futuro, y debe tener en cuenta el crecimiento esperado; las interacciones entre financiación e inversión; opciones sobre inversión y financiación y líneas de negocios; la prevención de sorpresas definiendo lo que puede suceder ante diferentes acontecimientos y la factibilidad ante objetivos y metas.

Es el proceso de elaboración de un plan financiero integral, organizado, detallado y personalizado, que garantice alcanzar los objetivos financieros determinados previamente, así como los plazos, costes y recursos necesarios para que sea posible.

Planeación Estratégica: La planeación estratégica, se considera típicamente como un proceso formal, dilatado, complejo y costoso que se realiza por los ejecutivos de una organización o por un grupo de planificadores; que sesga su potencialidad como proceso interactivo y participativo.

Presupuesto: Según Burbano (2005), el presupuesto es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración

de la empresa en un período con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlas, de igual forma, este autor indica que es una estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado.

Es un plan operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios.

Presupuesto maestro: Es una estimación económica que ayuda a pronosticar y proyectar el futuro de la empresa y a establecer el proceso administrativo que se debe seguir para obtener las ganancias y utilidades esperadas. En este se deben incluir todos los ingresos y gastos por los que está compuesta la empresa: ventas, compras, producción, etcétera, que permitan conocer el panorama global de la organización.

Rentabilidad: Se refiere a los beneficios conseguidos o que pueden obtenerse procedentes de una inversión realizada con anterioridad. Este concepto resulta muy importante tanto en el ámbito empresarial como en el de las inversiones, ya que permite conocer la capacidad de una compañía para remunerar los recursos financieros empleados. Mercale P. (2012) sostiene que la rentabilidad es un concepto 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.

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun teniendo en cuenta la diversidad de objetivos a que se enfrenta una

empresa, unos basados en el beneficio, otros en el crecimiento, otros en la estabilidad y otros en el servicio a la sociedad.

Rentabilidad económica: Es la rentabilidad de los activos que posee una empresa y esto se logra midiendo el grado de eficiencia de la empresa en el uso de sus recursos económicos o activos para la obtención de beneficios.

Rentabilidad financiera: Este concepto de rentabilidad financiera engloba el beneficio que consiguen los distintos socios de un negocio. Se encarga de medir la capacidad de una empresa para generar ingresos a partir de sus fondos. Hace referencia a la relación entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la compañía.

Utilidad: Se entiende como sinónimo de ganancia o diferencia, es la cifra producto de la diferencia entre las ganancias obtenidas por un negocio o una actividad económica, y todos los gastos en que se incurre durante el proceso. Es decir, la utilidad es el resultado de descontar a los ingresos los gastos de producción: si la cifra final es positiva, serán ganancias; si no lo es, serán pérdidas.

Utilidad Neta: La utilidad neta es el beneficio económico efectivo que obtienen los dueños de una empresa u organización. En ella se consideran no solo los ingresos obtenidos sino también todos los gastos en los que fue necesario incurrir para conseguirlos, además de las obligaciones con terceros (tributarias, con los bancos y otras).

Visión: Es ese punto en el futuro a donde queremos llegar, que es lo que queremos lograr con el paso del tiempo en un muy largo plazo. Una buena visión debe ser motivadora para todos los integrantes del equipo u organización, debe ser un mensaje claro y convincente. Una buena visión debe ser algo factible, pero a su vez debe ser algo que no sea tan sencillo lograr, recordemos que una visión debe estar planeada a muy largo plazo.

Valores: Una organización o equipo de trabajo reflejan la cultura corporativa, son los componentes que rigen las reglas dentro de las cuales deben colaborar los integrantes del equipo. Es importante que los valores vayan acorde a la esencia de la institución.

2.4 Marco legal

- **Constitución Política del Perú (1993):**

TITULO III, ART. 59: ROL ECONOMICO DEL ESTADO: El estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en el sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

DECRETO SUPREMO N° 054-93 EM: Norma que regula la comercialización de combustibles

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA CONSIDERANDO: Que, el Artículo 76 de la Ley N° 26221, Ley Orgánica de Hidrocarburos, establece que la

comercialización de productos derivados de los hidrocarburos, ¿se regirá por las normas que apruebe el Ministro de Energía y Minas; Que, en tal sentido, se hace necesario dictar las normas que establezcan los mecanismos para que mejoren las condiciones de seguridad existentes en la comercialización de productos derivados de los Hidrocarburos:

- **Norma Internacional de Contabilidad 1: Presentación de Estados Financieros NIC 1:** Esta Norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido.

- **Norma Internacional de Información Financiera 7 Instrumentos Financieros: Información a Revelar (NIIF 7):** El objetivo de esta NIIF es requerir a las entidades que, en sus estados financieros, revelen información que permita a los usuarios evaluar:
 - a) La relevancia de los instrumentos financieros en la situación financiera y en el rendimiento de la entidad
 - b) La naturaleza y alcance de los riesgos procedentes de los instrumentos financieros a los que la entidad se haya expuesto durante el periodo y lo esté al final del periodo sobre el que se informa, así como la forma de gestionar dichos riesgos.

- **Ley N° 28015 Ley De Promoción Y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa:** la presente ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

- **Resolución de Superintendencia N° 169-2015:** ART. 7 DE LOS REGISTROS Y LIBROS ELECTRONICOS (...): se entiende generado cada libro o registro electrónico, y autorizado por la SUNAT, con la emisión de la primera constancia de recepción. El registro de ventas e ingresos y el registro de compras electrónico se generan de manera conjunta, a partir del 11 del 2016. En caso solo se hubiese generado uno de los mencionados registros antes de la fecha señalada, la generación de registro no presentada puede hacerse de manera individual.

- **Resolución de Superintendencia No 155-2017/SUNAT:** Designan emisores electrónicos del sistema de emisión electrónica y amplían plazos para la vigencia de obligaciones vinculadas a dicho sistema o las suspenden: Designase como emisores electrónicos del Sistema de Emisión Electrónica creado por el artículo 1o de la Resolución de Superintendencia N° 300- 2014/SUNAT y normas modificatorias, para la emisión de facturas, boletas de venta, notas de crédito y notas de débito, siempre que la SUNAT no les haya asignado dicha calidad a la fecha de entrada en vigencia de la presente resolución.

CAPITULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación:

- Según su aplicación: Aplicada
- Según su enfoque: Cuantitativa
- El nivel de investigación: Correlacional
- De acuerdo al diseño de investigación: No experimental longitudinal

3.2. Población y muestra:

Población:

La población objetivo de estudio estuvo constituido por 2 empresas que se dedican a la comercialización de combustibles en la provincia de Huari escritas al régimen MYPE tributario. Además, dichas empresas cuentan con permisos para la venta de combustible otorgado por OSINERGMIN, estas empresas son:

RAZON SOCIAL	RUC
Inversiones Peña Palacios S.A.C.	20407996136
Soluciones Económicas Alternativas E.I.R.L.	20408056994

Muestra.

Para la presente investigación la muestra, se realizó un análisis cuantitativo de los estados financieros de los periodos 2017 y 2018, a su vez se realizó cuestionarios a 8 personas de los cuales 4 forman parte de la administración y 4 de la parte operativa de las empresas en estudio.

Variables de estudio:

Variable Independiente: Planificación Financiera

Variable Dependiente: Rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles periodos 2017 – 2018.

3.3. Formalización de la hipótesis y modelo econométrico:

3.3.1. Formulación de Hipótesis:

3.3.1.1. Hipótesis General:

La planificación financiera empleada correctamente optimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

3.3.1.2. Hipótesis Específicas:

- a) La planificación financiera optimiza a la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.
- b) La planificación financiera optimiza a la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

Formalización de la Hipótesis

$$Y=f(x)$$

Donde:

Y: Rentabilidad

X: Planificación Financiera

3.4. Fuentes, instrumentos y técnicas de recopilación de datos:

3.4.1. Fuentes:

Las fuentes que se emplearan son:

- Libros especializados
- Investigaciones: Virtuales y Físicos

3.4.2. Instrumentos:

Entre los instrumentos a utilizar están:

- Cuestionario
- Lista de cotejo
- Análisis de estados financieros 2017 y 2018.
- Computadoras

3.4.3. Técnicas:

En la presente investigación las técnicas a empleadas fueron: Encuesta, análisis documental y observación, ya que se recopiló la perspectiva que tiene el personal que laboran; y tienen conocimiento sobre el manejo institucional de las empresas en estudio, por otro lado se analizó los documentos que poseen las empresas, así mismo se requirió del apoyo bibliográfico e iconográfico, y por último se interactuó con las empresas, donde se observó si estas cuentan con una adecuada organización en el manejo de sus recursos con el fin de favorecer a la mejora de su rentabilidad.

3.5. Procedimiento de tratamiento de datos:

Primero: Organización de los cuestionarios realizados al personal administrativo y operativo de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari; totalización de respuestas obtenidas por cada pregunta de cuestionario.

Segundo: Organización de la lista de cotejo realizada a las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari; totalización de las respuestas obtenidas por cada ítem.

Tercero: Análisis de los estados financieros de los periodos 2017 - 2018 obtenidos.

Cuarto: Tabulación de datos en el programa computarizado SPSS **Quinto:** Proceso de análisis y evaluación para el respectivo cruce de información obtenida de acuerdo a los objetivos de la investigación para obtener la significación del resultado.

Sexto: Se procede a graficar e indicar el parámetro porcentual que resulta en los cuadros y gráficos que nos muestra los resultados a través del programa SPSS.

3.6. Procesamiento de datos:

Los datos obtenidos de las encuestas y lista de cotejo realizadas al personal administrativo y operativo de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari fueron ingresados al programa computarizado SPSS, lo cual permitió elaborar la base de datos, los análisis estadísticos, y la presentación en cuadros y gráficos de los resultados obtenidos de las encuestas

a través de cuestionarios, así mismo el análisis documental que es evaluada críticamente para luego ser relacionado con la perspectiva del personal encuestado.

3.7. Análisis e interpretación de las informaciones:

Se realizó tablas de frecuencia, graficas de barra y el análisis descriptivo. Posteriormente se desarrolló tablas bidimensionales en relación a las variables y dimensiones de estudio. Para la contratación de las hipótesis se utilizó la técnica de estadística paramétrica del coeficiente de correlación de Pearson teniendo un nivel de confianza del 95%.

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS

4.1. Presentación de datos generales.

Tabla 1. Distribución de frecuencias de la cantidad de facilitadores entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

Nombre de la empresa	N	%
Inversiones Peña Palacios SAC	4	50.0
Soluciones Económicas Alternativas EIRL	4	50.0
Total	8	100.0

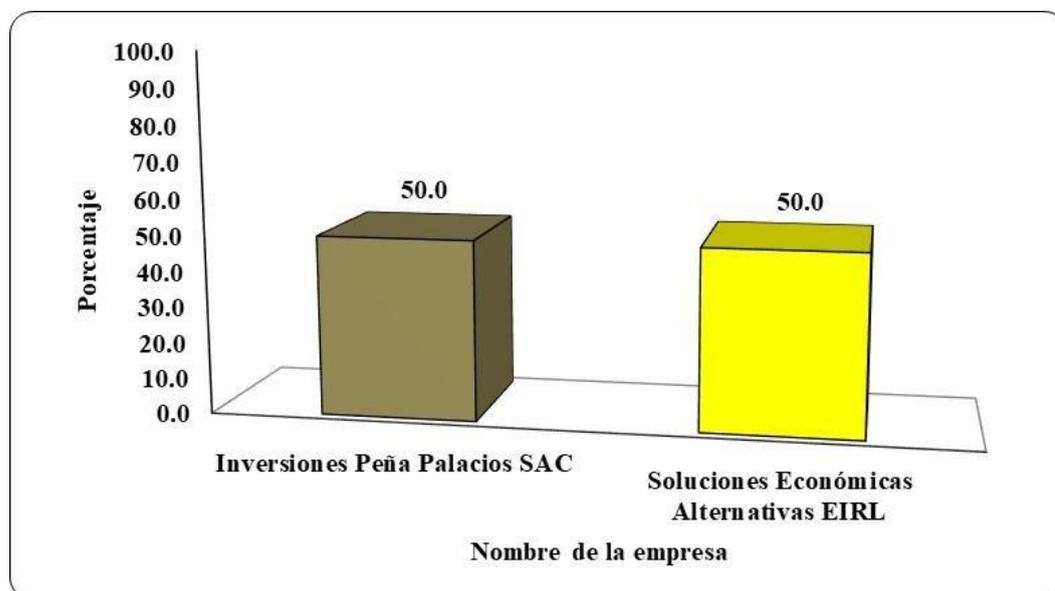


Figura 1. Distribución de frecuencias de la cantidad entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

En la tabla observamos que el 50.0% del total de encuestados son parte de la empresa Inversiones Peña Palacios SAC, así también se aprecia que los otros 50.0% del total de encuestados son parte de la empresa Soluciones Económicas Alternativas EIRL.

De lo Observado podemos concluir que proporcionalmente la cantidad de entrevistados en ambas empresas es igual en las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de huari periodos 2017 – 2018.

Tabla 2. Distribución de frecuencias del sexo de los facilitadores entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

Sexo	N	%
Masculino	7	87.5
Femenino	1	12.5
Total	8	100.0

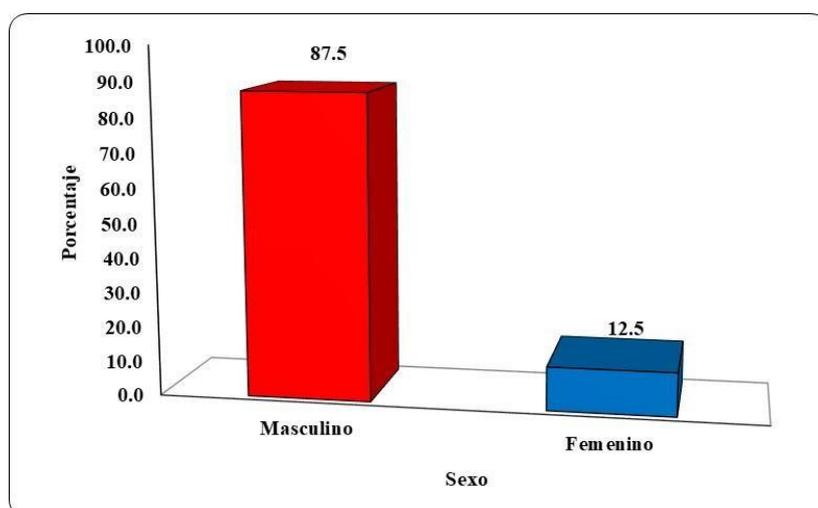


Figura 2. Distribución de frecuencias del sexo de los entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

En la tabla observamos que el 87.5% del total de encuestados son varones y la diferencia representado por un 12.5% del total de encuestados son mujeres. De lo Observado podemos concluir que proporcionalmente más de la mitad de los colaboradores de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de huari en los periodos 2017 y 2018 son varones.

Tabla 3. Distribución de frecuencias del cargo de los facilitadores entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017– 2018.

Cargo	N	%
Gerente	2	25.0
Administrador	2	25.0
Jefe de operación	2	25.0
Operario	2	25.0
Total	8	100.0

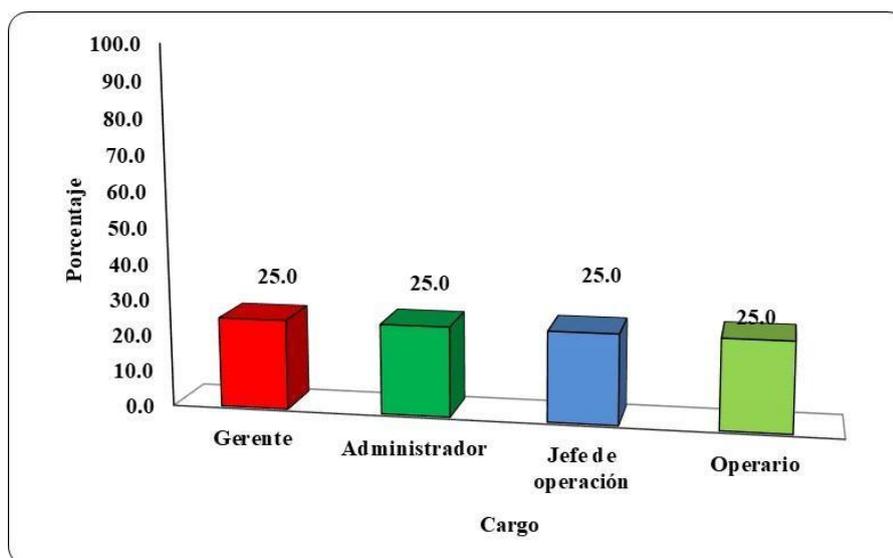


Figura 3. Distribución de frecuencias del cargo de los entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017– 2018.

En la tabla observamos que todos los cargos están repartidos proporcionalmente para las entrevistas, es decir se tomaron en cuenta todos los cargos para el presente trabajo de investigación.

Tabla 4. Tabla N° 4: Distribución de frecuencias del grado de instrucción de los facilitadores entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

Grado de instrucción	N	%
Primaria	1	12.5
Secundaria	3	37.5
Técnica	1	12.5
Superior	3	37.5
Total	8	100

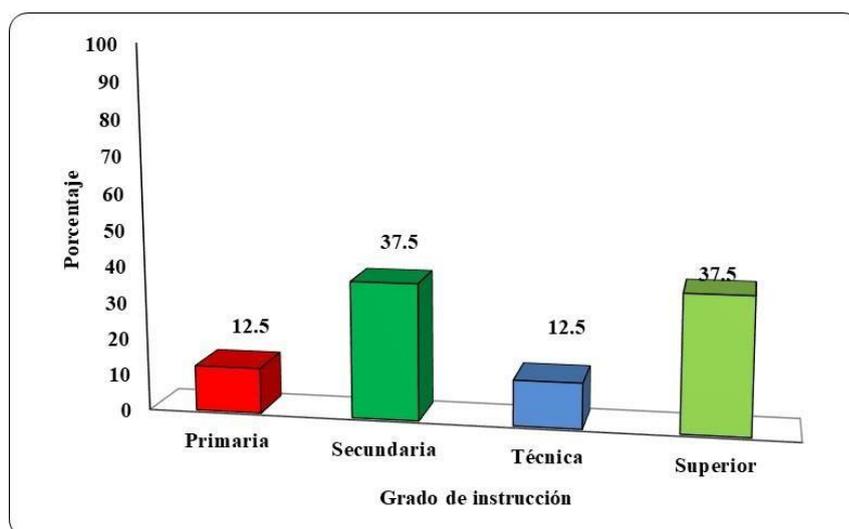


Figura 4. Tabla N° 4: Distribución de frecuencias del grado de instrucción de los entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

En la tabla observamos que el 37.5% del total de encuestados tienen estudios de educación superior, seguido de otros 37.5% del total de entrevistados que estudiaron hasta el nivel secundario.

De lo observado podemos concluir que proporcionalmente más de la mitad de los colaboradores de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari en los periodos 2017 y 2018 tienen grado de instrucción de nivel secundario y superior.

Tabla 5. Distribución de frecuencias del tiempo de servicio de los facilitadores entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

Tiempo de labor	N	%
< 3 años	4	50.0
De 3 a 5 años	1	12.5
> 5 años	3	37.5
Total	8	100.0

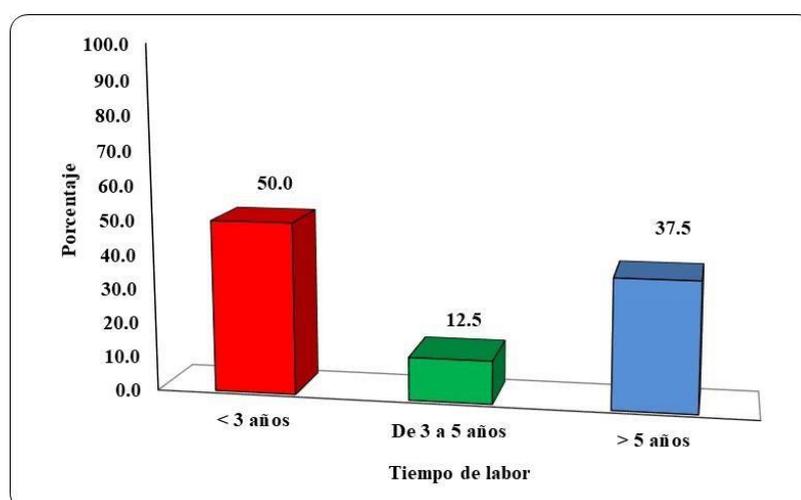


Figura 5. Distribución de frecuencias del tiempo de servicio de los entrevistados de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

En la tabla observamos que el 50.0% del total de encuestados tienen menos de 3 años de servicio, además se observa que el 37.5% del total de encuestados tienen tiempo de servicio entre 3 y 5 años de servicio, seguido de otros 12.5% del total de entrevistados que ya trabajan en las empresas más de 5 años.

De lo Observado podemos concluir que proporcionalmente la mitad de los de los colaboradores de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari en los periodos 2017 y 2018 tienen tiempo de servicio menor de 3 años.

Resultados del análisis documental

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO						
INVERSIONES PEÑA PALACIOS SAC						
R. U. C. 20407996136						
ACTIVO	%	Al 31 Dic. de 2018	VARIACION	Al 31 Dic. de 2017	AÑO BASE	
Caja y Bancos	93.40081437	S/ 5,170.00	DISMINUYE	S/ 78,343.00	100%	
Inv. valor razonab. y disp. P venta					100%	
Cuentas por cobrar com.- terceros					100%	
Ctas por cobrar com - relacionadas	100	S/ 71,901.00	AUMENTO		100%	
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger					100%	
Cuentas por cobrar div. - terceros					100%	
Ctas por cobrar div. - relacionadas					100%	
Serv. y otros contratad. p anticip.					100%	
Estimación de ctas cobranza dudosa					100%	
Mercaderías	5.769250693	S/ 265,430.05	AUMENTO	S/ 250,952.00	100%	
Productos terminados					100%	
Subproductos, desechos y desperdic.					100%	
Productos en proceso					100%	
Materias primas					100%	
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	100	S/ 214,980.00	AUMENTO		100%	
Envases y embalajes					100%	
Desvalorización de existencias					100%	
Activos no ctes manten. p la venta					100%	
Otros activos corrientes					100%	
Inversiones mobiliarias					100%	
Inversiones inmobiliarias					100%	
Activ. adq. en arrendamiento finan					100%	
Inmuebles, maquinaria y equipo	2.221570549	S/ 142,917.00	AUMENTO	S/ 139,811.00	100%	
Dep Inm, activ arren fin. e IME acum.	27.5188235	-S/ 50,639.00	AUMENTO	-S/ 39,711.00	100%	
Intangibles					100%	
Activos biológicos					100%	
Deprec. act. biol. amort y agota acum.					100%	
Desvalorización de activo inmoviliz					100%	
Activo diferido	41.6783205	S/ 168,175.00	AUMENTO	S/ 118,702.00	100%	
Otros activos no corrientes					100%	
TOTAL ACTIVO NETO		S/ 817,934.05		S/ 548,097.00	100%	
PASIVO		V.Histórico 31 Dic 2018		V.Histórico 31 Dic 2017	100%	
Sobregiros bancarios					100%	
Trib y apor sis pen y salud por pagar	12.54220936	S/ 2,333.00	AUMENTO	S/ 2,073.00	100%	
Remuneraciones y participaciones por pagar	2090.588235	S/ 9,310.00	AUMENTO	S/ 425.00	100%	
Ctas p pagar comercial - terceros	100	S/ 2,100.00	AUMENTO		100%	
Ctas p pagar comer - relacionadas					100%	
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	100		DISMINUYE	S/ 181,128.00	100%	
Ctas por pagar diversas - terceros					100%	
Ctas p pagar divers - relacionadas	100	S/ 393,128.00	AUMENTO		100%	
Obligaciones financieras					100%	
Provisiones					100%	
Pasivo diferido					100%	
TOTAL PASIVO		S/ 406,871.00		S/ 183,626.00	100%	
					100%	
PATRIMONIO		V.Histórico 31 Dic 2018		V.Histórico 31 Dic 2017	100%	
Capital	0	S/ 158,000.00		S/ 158,000.00	100%	
Acciones de Inversión					100%	
Capital adicional positivo					100%	
Capital adicional negativo					100%	
Resultados no realizados					100%	
Excedente de revaluación					100%	
Reservas					100%	
Resultados acumulados positivo	49.24679418	S/ 206,471.00	AUMENTO	S/ 138,342.00	100%	
Resultados acumulados negativo					100%	
Utilidad de ejercicio	31.61201339	S/ 46,592.05	DISMINUYE	S/ 68,129.00	100%	
Pérdida del ejercicio					100%	
TOTAL PATRIMONIO		S/ 411,063.05		S/ 364,471.00	100%	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		S/ 817,934.05		S/ 548,097.00	100%	

En el estado de situación financiero correspondiente a la empresa Inversiones Peña Palacios SAC. De acuerdo al análisis horizontal que se le realizó, se puede observar que dicha empresa presenta dificultades en las cuentas importantes con respecto al periodo 2018 tales como:

- Caja y bancos, donde la empresa presenta una disminución del 93.4% respecto al periodo 2017, esto se debe a causas como la falta de control de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, además no cuentan con presupuestos ingresos y costos y gasto definidos.

Cuentas por cobrar, esta cuenta tubo un aumento del 100% con respecto al periodo 2017, esta cuenta se ve afectado por la falta de políticas de cobranza.

INVERSIONES PEÑA PALACIOS SAC					
R.U.C. 20407996136					
CONCEPTOS	%	2018	VARIACION	2017	%
INGRESOS OPERACIONALES:					
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)		1,827,540.06		1,886,562.00	
Otros Ingresos Operacionales					
Total Ingresos Brutos		1,827,540.06		1,886,562.00	
COSTO DE VENTAS:					
Costo de Ventas (Operacionales)	86.6696955	-		-	85.1571271
		1,583,923.41		1,606,542.00	
Otros Costos Operacionales	0				0
Total Costos Operacionales		-		-	0
		1,583,923.41			
	0				0
	0				0
UTILIDAD BRUTA	13.3303045	243,616.66		280,020.00	14.8428729
	0				0
Gastos de Ventas	7.22315601	-132,006.07		-127,694.00	6.76860872
Gastos de Administración	2.97338871	-54,339.87		-71,608.00	3.79568761
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0	0.00			0
Otros Ingresos	0	0.00			0
Otros Gastos	0	0.00			0
UTILIDAD OPERATIVA	3.13375981	57,270.72		80,718.00	4.27857659
	0				0
Ingresos Financieros	0.00026155	4.78			0
Gastos Financieros	0.30125851	-5,505.62		-868.00	0.04600962
Participación en los Resultados	0	0.00			0
Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros	5.0888E-05	-0.93			0
Gastos diversos	0			-16.00	0.0008481
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	2.83271196	51,768.95		79,834.00	4.23171886
	0				0
Participación de los Trabajadores	0	0.00			0
Impuesto a la Renta	0.2832712	-5,176.89		-11,705.00	0.62044078
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	2.54944077	46,592.05		68,129.00	3.61127808
	0				0
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	0				0
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	2.54944077	46,592.05		68,129.00	3.61127808

En los estado de resultados de Inversiones Peña Palacios SA. De acuerdo al análisis vertical que se empleó se puede observar que el costo de ventas es de 86.67% respecto a las ventas, este indicador se debe a que las empresas comercializadoras, no cuenta con análisis de dichos costos de los productos comercializados, y por el contrario deberían analizar y reajustar sus costos.

Ratios rentabilidad económico y financiero Inversiones Peña Palacios SAC

RENTABILIDADECONOMICA 2018					
ROI				%	COMENTARIO
				6.33	POR CADA 100 SOLES INVERTIDO ENACTIVOS ESTOS PRODUCEN 6 SOLES
	UAIT	X 100	S/	51,768.95	
	ACTIVOS TOTALES		S/	817,934.05	
RENTABILIDADFINACIERA 2018					
ROE				%	COMENTARIO
				11.3	POR CADA 100 SOLES INVERTIDO EN CAPITAL POR SOCIOS LA EMPRESA GENERA 11 SOLES
	UTILIDAD NETA	X 100	S/	46,592.05	
	PATRIMONIO		S/	411,063.05	

En el análisis de las ratios, se observó que la rentabilidad económica y financiera del periodo 2018, son de 6.33% y 11.3%, estos porcentajes reflejan una rentabilidad económico y financiero bajo, estos hechos se deben a que las empresas no tienen definido planes estratégicos de ventas y falta de rendimiento de los activos fijos.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPERATIVA					
SOLUCIONES ECONOMICAS ALTERNATIVAS EIRL					
R.U.C. 20408056994					
ACTIVO	%	AI 31 Dic. de 2018	VARIACION	AI 31 Dic. de 2017	AÑO BASE
					100%
Caja y Bancos	32.069	S/ 10,996.00	DISMINUYE	S/ 16,187.00	100%
Inv. valor razonab. y disp. P venta					100%
Cuentas por cobrar com.- terceros	100	S/ 2,100.00	AUMENTO		100%
Ctas por cobrar com - relacionadas					100%
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger					100%
Cuentas por cobrar div. - terceros					100%
Ctas por cobrar div. - relacionadas					100%
Serv. y otros contratad. p anticip.					100%
Estimación de ctas cobranza dudosa					100%
Mercaderías	22.43	S/ 216,367.00	AUMENTO	S/ 176,721.00	100%
Productos terminados					100%
Subproductos, desechos y desperdic.					100%
Productos en proceso					100%
Materias primas					100%
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	100	S/ 84,576.00	AUMENTO		100%
Envases y embalajes					100%
Desvalorización de existencias					100%
Activos no ctes manten. p la venta					100%
Otros activos corrientes					100%
Inversiones mobiliarias					100%
Inversiones inmobiliarias					100%
Activ. adq. en arrendamiento finan					100%
Inmuebles, maquinaria y equipo	7.58	S/ 396,981.00	AUMENTO	S/ 369,026.00	100%
Dep Inm, activ arren fin. e IME acum.	0.150	-S/ 360,390.00	AUMENTO	-S/ 359,850.00	100%
Intangibles					100%
Activos biológicos					100%
Deprec. act. biol. amort y agota acum.					100%
Desvalorización de activo inmoviliz					100%
Activo diferido	54.98	S/ 20,527.00	AUMENTO	S/ 13,245.00	100%
Otros activos no corrientes					100%
TOTAL ACTIVO NETO		S/ 371,157.00		S/ 215,329.00	100%
PASIVO		V.Histórico 31 Dic 2018		V.Histórico 31 Dic	100%
Sobregiros bancarios					100%
Trib y apor sis pen y salud por pagar	151.57	S/ 4,234.00	AUMENTO	S/ 1,683.00	100%
Remuneraciones y participaciones por pagar	100		DISMINUYE	S/ 2,476.00	100%
Ctas p pagar comercial - terceros					100%
Ctas p pagar comer - relacionadas	100	S/ 52,000.00	AUMENTO		100%
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	100		DISMINUYE	S/ 143,804.00	100%
Ctas por pagar diversas - terceros					100%
Ctas p pagar divers - relacionadas	100	S/ 193,804.00	AUMENTO		100%
Obligaciones financieras					100%
Provisiones					100%
Pasivo diferido					100%
TOTAL PASIVO		S/ 250,038.00		S/ 147,963.00	100%
PATRIMONIO		V.Histórico 31 Dic 2018		V.Histórico 31 Dic	100%
Capital	36.89	S/ 100,200.00	AUMENTO	S/ 73,200.00	100%
Acciones de Inversión					100%
Capital adicional positivo					100%
Capital adicional negativo					100%
Resultados no realizados					100%
Excedente de revaluación					100%
Reservas					100%
Resultados acumulados positivo					100%
Resultados acumulados negativo	68.670	S/ -5,834.00	DISMINUYE	-S/ 18,621.00	100%
Utilidad de ejercicio	109.22	S/ 26,753.00	AUMENTO	S/ 12,787.00	100%
Pérdida del ejercicio					100%
TOTAL PATRIMONIO		S/ 121,119.00		S/ 67,366.00	100%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		S/ 371,157.00		S/ 215,329.00	100%

En el estado financiero correspondiente a la empresa Soluciones Económicas Alternativas EIRL. De acuerdo al análisis horizontal que se le realizó, se puede observar que dicha empresa presenta dificultades en las cuentas importantes con respecto al periodo 2018 así como:

- Cuenta del efectivo donde presenta una disminución 32.07%, esto hechos se debe a una falta de control en las cuentas por cobrar.
- Además presenta problemas con las cuentas por cobrar los cuales tuvo un aumento del 100% a comparación del periodo anterior, y esto se debe a que estas empresas no cuentan con políticas de cobranzas definidas.
- Las mercaderías estás presentan un aumento del 22.43%, esto refleja que las empresas cuentan con una rotación lenta de mercaderías, esto se debe a que estas empresas no tienen planes estratégicos de ventas, falta de promoción de los productos, que pueden ayudar a movilizar las mercaderías.

ESTADO DE RESULTADOS					
SOLUCIONES ECONOMICAS ALTERNATIVAS EIRL					
R.U.C. 20408056994					
CONCEPTOS	%	2018		%	2017
INGRESOS OPERACIONALES:					
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)		1,099,872.55			S/ 440,534.50
Otros Ingresos Operacionales					
Total Ingresos Brutos		1,099,872.55			S/ 440,534.50
COSTO DE VENTAS:					
Costo de Ventas (Operacionales)	91.2762797	-1,003,922.75		88.04872263	-S/ 387,885.00
Otros Costos Operacionales	0			0	
Total Costos Operacionales		-1,003,922.75		88.04872263	-S/ 387,885.00
	0			0	
	0			0	
UTILIDAD BRUTA	8.72372031	95,949.80		11.95127737	S/ 52,649.50
	0			0	
Gastos de Ventas	1.80159692	-19,815.27		0.049712338	-S/ 219.00
Gastos de Administración	4.121653	-45,332.93		8.414777957	-S/ 37,070.00
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0			0	
Otros Ingresos	0			0	
Otros Gastos	0			0	
UTILIDAD OPERATIVA	2.80047038	30,801.60		3.486787073	S/ 15,360.50
	0			0	
Ingresos Financieros	0.0003555	3.91		0.002496967	S/ 11.00
Gastos Financieros	0.0978968	-1,076.74		0.263089497	-S/ 1,159.00
Participación en los Resultados	0	0.00		0	S/ -
Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros	0.00038186	-4.20		0.000953387	-S/ 4.20
Gastos diversos	0			0	
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	2.70254722	29,724.57		3.225241156	S/ 14,208.30
	0			0	
Participación de los Trabajadores	0			0	
Impuesto a la Renta	0.27025472	-2,972.46		0.322524116	-S/ 1,420.83
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	2.4322925	26,752.12		2.90271704	S/ 12,787.47
	0			0	
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	0			0	
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	2.4322925	26,752.12		2.90271704	S/ 12,787.47

En el este estado de resultados Soluciones Económicas Alternativas EIRL. De acuerdo al análisis vertical que se empleó se puede observar que el costo de ventas es de 91.28% respecto a las ventas, y la utilidad bruta es 8.72% respecto a las ventas, este indicador se debe a que las empresas comercializadoras, no cuenta con análisis de dichos costos de los productos comercializados, y por el contrario deberían analizar y reajustar sus costos.

Ratios rentabilidad económico y financiero Soluciones Económicas

Alternativas EIRL

RENTABILIDAD ECONOMICA					
ROI				%	COMENTARIO
				8.01	POR CADA 100 SOLES INVERTIDO EN ACTIVOS ESTOS PRODUCEN 8 SOLES
	UAIT	X 100	S/	29,724.57	
	ACTIVOS TOTALES		S/	371,157.00	
RENTABILIDAD FINANCIERA					
ROE				%	COMENTARIO
				22.1	POR CADA 100 SOLES INVERTIDO EN CAPITAL POR SOCIOS LA EMPRESA GENERA 22 SOLES
	UTILIDAD NETA	X 100	S/	26,752.12	
	PATRIMONIO		S/	121,119.00	

En el análisis de los ratios, se observó que la rentabilidad económica y financiera del periodo 2018, son de 8.01% y 22.1%, estos porcentajes reflejan una rentabilidad económico y financiero bajo, estos hechos se deben a que las empresas no tienen definido planes estratégicos de ventas y falta de rendimiento de los activos fijos.

4.2. Presentación y análisis de datos relacionado con cada objetivo de investigación

4.2.1. Objetivo general:

Demostrar de qué manera la planificación financiera contribuye a reducir deficiencias que minimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

Según el análisis de la información obtenida, los aspectos determinantes que minimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari son:

- Tener una mejor administración de sus recursos financieros, implementando y utilizando como herramienta una adecuada planificación financiera, estableciendo una filosofía institucional (visión, misión, objetivos estratégicos y cultura institucional), planes financieros, asimismo crear perspectivas de desarrollo.
- Mejorar el control del manejo del dinero para evitar desviaciones de dinero implementando técnicas de manejo financiero, a fin de optimizar la rentabilidad de estas.

Tabla 6. Distribución de frecuencias de ítems para medir la percepción de la Planificación Financiera

Ítems	Nunca		Raramente		Frecuentemente		Total	
	N	%	N	%	n	%	n	%
¿La empresa tiene por política realizar la planificación financiera del negocio?	5	62.5	3	37.5	0	0.0	8	100.0
¿Se informa al personal sobre los objetivos y las metas trazadas por la empresa?	5	62.5	3	37.5	0	0.0	8	100.0
¿Se formulan presupuesto de ingresos y gastos mensuales?	4	50.0	3	37.5	1	12.5	8	100.0
¿La información contable se toma en cuenta para la planificación financiera?	2	25.0	5	62.5	1	12.5	8	100.0
¿Se aplican estrategias de marketing para mejorar las ventas en la empresa?	4	50.0	3	37.5	1	12.5	8	100.0
¿Se realizan capacitaciones sobre ventas a los colaboradores de la empresa?	5	62.5	2	25.0	1	12.5	8	100.0
PLANIFICACION FINANCIERA	25	52.1	19	39.6	4	8.3	48	100.0

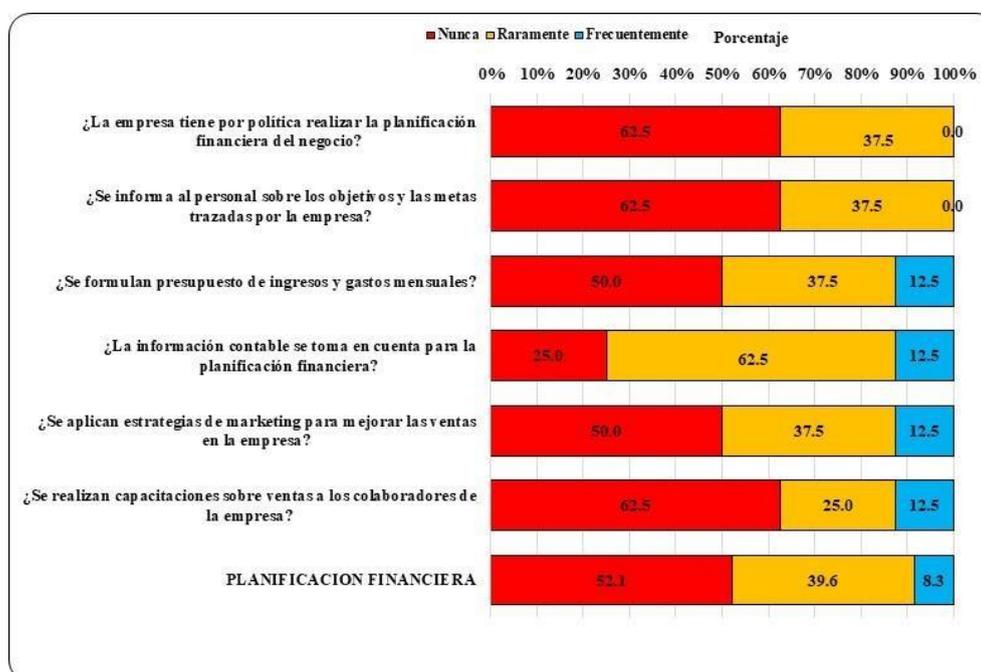


Figura 6. Distribución de frecuencias de ítems para medir la percepción de la Planificación Financiera

En la tabla observamos la tendencia de la encuesta a los colaboradores para medir la planificación financiera, en ella se afirma que la tendencia de todos los ítems es hacia lo negativo, es decir la mayoría de la preguntas evidencia que la planificación financiera es negativo ya que se está observando que solo el 8.3% de los encuestados afirma que la planificación financiera se está llevando de manera correcta en las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari en los periodos 2017 y 2018.

Tabla 7. Distribución de frecuencias de ítems para medir la percepción de la Rentabilidad de las Empresas

Ítems	Nunca		Raramente		Frecuentemente		Total	
	n	%	N	%	N	%	n	%
¿Se formulan oportunamente los estados financieros?	3	37.5	1	12.5	4	50.0	8	100.0
¿Se utiliza la información contable para la toma de decisiones administrativas?	4	50.0	3	37.5	1	12.5	8	100.0
¿Se analiza el rendimiento de los activos en relación a las ganancias obtenidas?	4	50.0	2	25.0	2	25.0	8	100.0
¿Se analizan las políticas de cobranzas de la empresa?	2	25.0	3	37.5	3	37.5	8	100.0
¿Se realizan reinversiones y/o inversiones sobre las ganancias obtenidas?	4	50.0	4	50.0	0	0.0	8	100.0
¿Se analizan las políticas de ventas para poder mejorar?	4	50.0	3	37.5	1	12.5	8	100.0
RENTABILIDAD	21	43.8	16	33.3	11	22.9	48	100.0

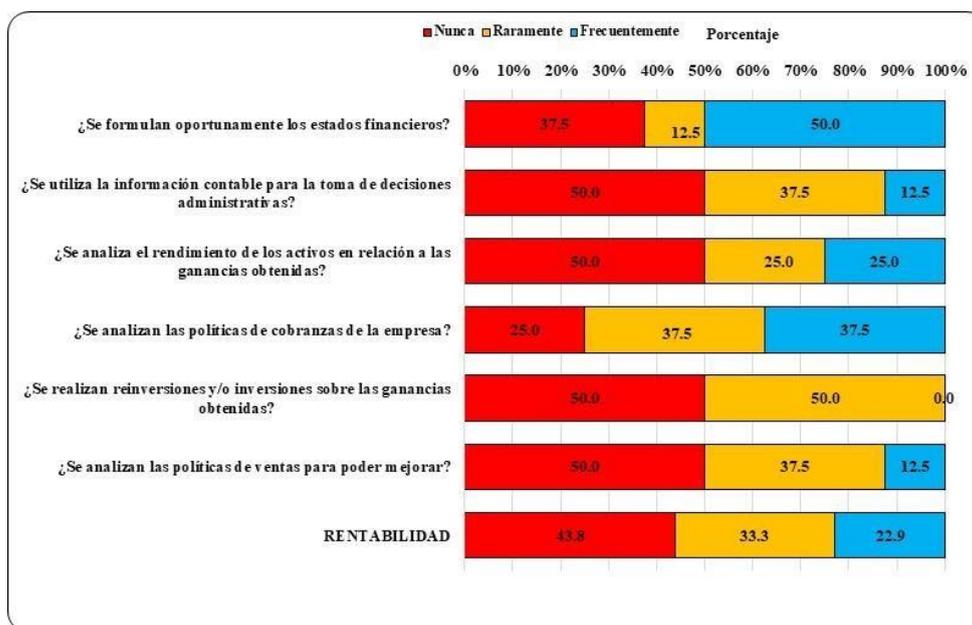


Figura 7. Distribución de frecuencias de ítems para medir la percepción de la Rentabilidad de las Empresas

En la tabla observamos la tendencia de la encuesta a los colaboradores para medir la rentabilidad, en ella se afirma que la tendencia de todos los ítems es hacia lo negativo, es decir la mayoría de la pregunta evidencia que la rentabilidad es negativo o se está observando que solo el 22.9% de los encuestados percibe que la rentabilidad es buena en las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari en los periodos 2017 y 2018.

4.3. Objetivos Específicos:

- a) **Explicar en qué medida la planificación financiera reduce el nivel de ociosidad de activos fijos que limitan el crecimiento de la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018.**

Según el análisis de la información obtenida, los aspectos determinantes

que permiten reducir el nivel de ociosidad de activos fijos de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari que limitan su rentabilidad económica son:

- Realizar un plan de aprovechamiento del 100% de la capacidad instalada o mayor dinamismo de los activos fijos como también eliminando activos sobrantes para la disminución de gastos innecesarios.
- Contar con estrategias y planes de ventas
- Contar con calidad de servicio al cliente.
- Considerar la instalación de equipos con nueva tecnología, para poder brindar mejor servicio.
- Evitar la acumulación de existencias y de esta manera hacer que los activos roten lo que tengan que rotar.

Tabla 8. Distribución de frecuencias de la observación de campo realizada de la Planificación Financiera de las Empresas

Ítems	No		En proceso		Si		Total	
	N	%	n	%	n	%	n	%
La empresa funciona en el marco de una filosofía institucional: Visión, Misión, Objetivos Estratégicos y cultura institucional.	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100.0
La empresa esta implementado con instrumentos de gestión, reglamentos, manual, guías de trabajo entre otras.	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100.0
Los presupuestos de ingresos y gastos están integrados a la planificación financiera de la empresa.	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100.0
Esta establecida una política de cobranza.	0	0.0	1	50.0	1	50.0	2	100.0
La empresa cuenta con planes de contingencia definidos.	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100.0
Se aplican servicios de marketing por los medios disponibles en la zona.	1	50.0	1	50.0	0	0.0	2	100.0
Esta establecida metas de ventas y de servicios pos ventas y pos servicios.	1	50.0	1	50.0	0	0.0	2	100.0
Esta establecida un sistema de control de inventarios mensualizados.	0	0.0	0	0.0	2	100.0	2	100.0
La información contable es usada para la toma de decisiones administrativos de la empresa.	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100.0
PLANIFICACION FINANCIERA	12	66.7	3	16.67	3	16.7	18	100.0

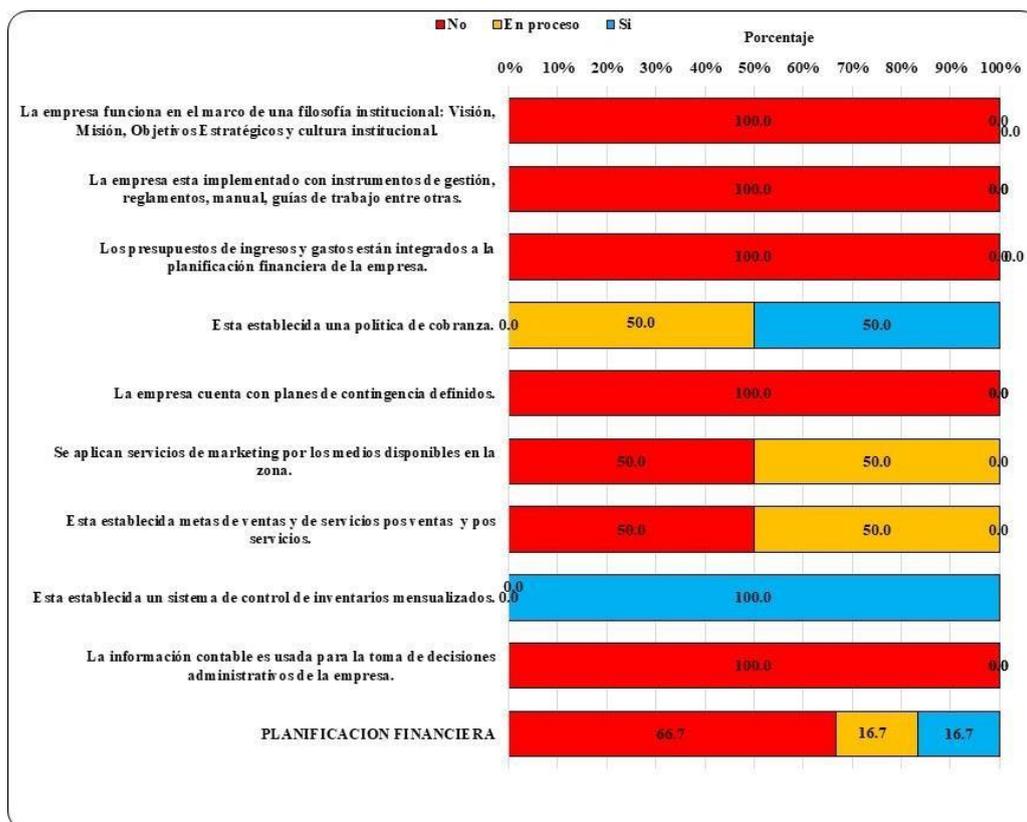


Figura 8. Distribución de frecuencias de la observación de campo realizada de la Planificación Financiera de las Empresas

RENTABILIDAD ECONOMICA 2017					
ROI				%	COMENTARIO
	UAIT	X 100	S/ 14,208.30	6.60	POR CADA 100 SOLES INVERTIDO EN ACTIVOS ESTOS PRODUCEN 7 SOLES
	ACTIVOS TOTALES		S/ 215,329.00		

RENTABILIDAD ECONOMICA 2018					
ROI				%	COMENTARIO
	UAIT	X 100	S/ 29,724.57	8.01	POR CADA 100 SOLES INVERTIDO EN ACTIVOS ESTOS PRODUCEN 8 SOLES
	ACTIVOS TOTALES		S/ 371,157.00		

RENTABILIDAD ECONOMICA 2017					
ROI				%	COMENTARIO
					POR CADA 100 SOLES INVERTIDO EN ACTIVOS ESTOS PRODUCEN 15 SOLES
	UAIT	X 100	S/	79,834.00	14.57
	ACTIVOS TOTALES		S/	548,097.00	

RENTABILIDAD ECONOMICA 2018					
ROI				%	COMENTARIO
					POR CADA 100 SOLES INVERTIDO EN ACTIVOS ESTOS PRODUCEN 6 SOLES
	UAIT	X 100	S/	51,768.95	6.33
	ACTIVOS TOTALES		S/	817,934.05	

En la tabla observamos la tendencia con la lista de cotejos para medir la planificación financiera, en ella se afirma que la tendencia de todos los ítems es hacia lo negativo, es decir la mayoría de la preguntas evidencia que la planificación financiera es negativo o se está observando que solo el 16.7% de los ítems son positivos y que afirma que la planificación financiera se está llevando de manera correcta en las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari en los periodos 2017 y 2018, en ese sentido se observa que la rentabilidad económica de las empresas de los periodos 2017 y 2018 en promedio es de 8.8%, guardan relación directa; es decir que una adecuada planificación financiera mejora la rentabilidad económica

b) Explicar en qué medida la planificación financiera previene las carencias que minimizan la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018.

Según el análisis de la información obtenida, los aspectos

determinantes que previenen las carencias de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari que minimizan su rentabilidad financiera son:

- Mejorar y reajustar los costos de venta.
- Realizar estrategias de marketing
- Implementar políticas de inversión y/o reinversión
- Ajuste de gastos operativos innecesarios.
- Calidad en la información contable, para una toma de decisiones.

Tabla 9. Distribución de frecuencias de la observación de campo realizada de la Planificación Financiera de las Empresas

Ítems	No		En proceso		Si		Total	
	N	%	n	%	n	%	n	%
La empresa funciona en el marco de una filosofía institucional: Visión, Misión, Objetivos Estratégicos y cultura institucional.	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100.0
La empresa esta implementado con instrumentos de gestión, reglamentos, manual, guías de trabajo entre otras.	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100.0
Los presupuestos de ingresos y gastos están integrados a la planificación financiera de la empresa.	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100.0
Esta establecida una política de cobranza.	0	0.0	1	50.0	1	50.0	2	100.0
La empresa cuenta con planes de contingencia definidos.	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100.0
Se aplican servicios de marketing por los medios disponibles en la zona.	1	50.0	1	50.0	0	0.0	2	100.0
Esta establecida metas de ventas y de servicios pos ventas y pos servicios.	1	50.0	1	50.0	0	0.0	2	100.0
Esta establecida un sistema de control de inventarios mensualizados.	0	0.0	0	0.0	2	100.0	2	100.0
La información contable es usada para la toma de decisiones administrativos de la empresa.	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100.0
PLANIFICACION FINANCIERA	12	66.7	3	16.67	3	16.7	18	100.0

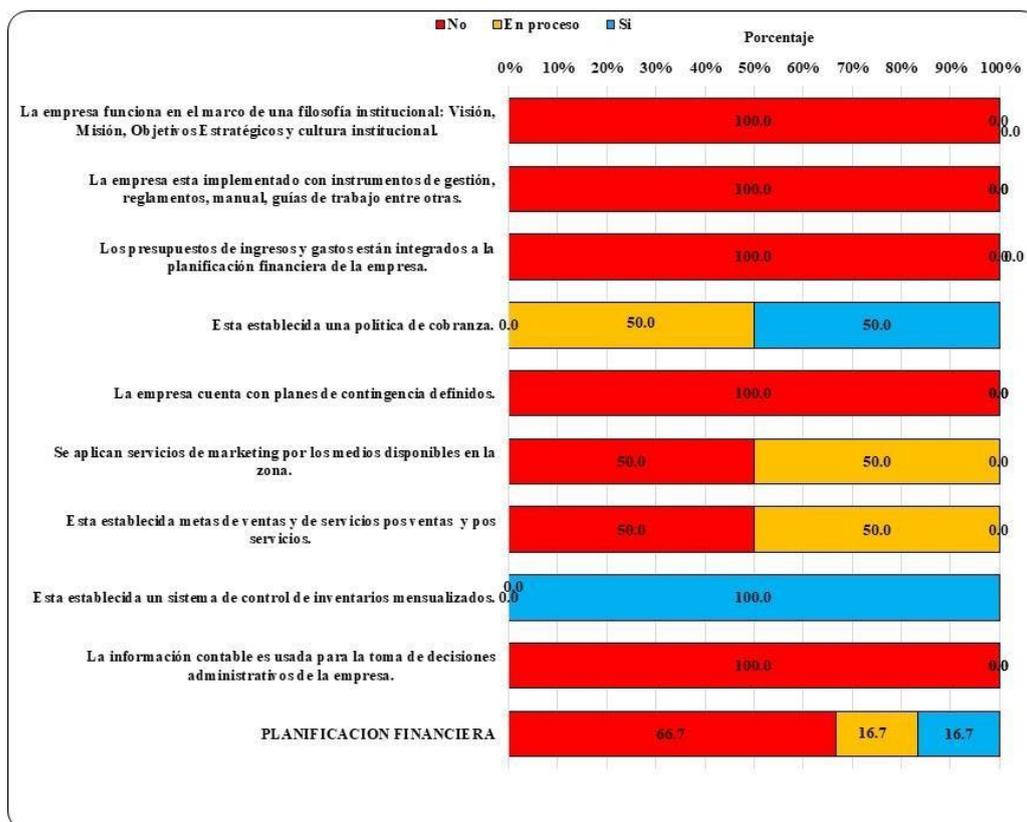


Figura 9. Distribución de frecuencias de la observación de campo realizada de la Planificación Financiera de las Empresas

RENTABILIDAD FINANCIERA 2018					
ROE				%	COMENTARIO POR CADA 100 SOLES INVERTIDO EN CAPITAL POR SOCIOS LA EMPRESA GENERA 22 SOLES
				22.1	
	UTILIDAD NETA	X 100	S/	26,752.12	
	PATRIMONIO		S/	121,119.00	

RENTABILIDAD FINANCIERA 2017					
ROE				%	COMENTARIO POR CADA 100 SOLES INVERTIDO EN CAPITAL POR SOCIOS LA EMPRESA GENERA 19 SOLES
				19.0	
	UTILIDAD NETA	X 100	S/	12,787.47	
	PATRIMONIO		S/	67,366.00	

RENTABILIDAD FINANCIERA 2017					
ROE				%	COMENTARIO
				18.7	POR CADA 100 SOLES INVERTIDO EN CAPITAL POR SOCIOS LA EMPRESA GENERA 19 SOLES
	UTILIDAD NETA	X 100	S/	68,129.00	
	PATRIMONIO		S/	364,471.00	

RENTABILIDAD FINANCIERA 2018					
ROE				%	COMENTARIO
				11.3	POR CADA 100 SOLES INVERTIDO EN CAPITAL POR SOCIOS LA EMPRESA GENERA 11 SOLES
	UTILIDAD NETA	X 100	S/	46,592.05	
	PATRIMONIO		S/	411,063.05	

En la tabla apreciamos la tendencia observada con la lista de cotejos para medir la planificación financiera, en ella se afirma que la tendencia de todos los ítems es hacia lo negativo, es decir la mayoría de la preguntas evidencia que la planificación financiera es negativo o se está observando que solo el 16.7% de los ítems son positivos y que afirma que la planificación financiera se está llevando de manera correcta en las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari en los periodos 2017 y 2018; en ese sentido se observa que la rentabilidad financiera de las empresas de los periodos 2017 y 2018, guardan relación directa.

4.4. Prueba de Hipótesis:

Hipótesis general.

a) **Si, la planificación financiera es aplicada adecuadamente, entonces reduce deficiencias que minimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.**

b) Planteamiento de las Hipótesis Estadísticas.

Ho: ($P_1 = P_2$) El indicador de percepción en la planificación financiera es igual al indicador en la rentabilidad de manera proporcional, es decir Si, la planificación financiera es aplicada adecuadamente, entonces reduce deficiencias que minimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

H1: ($P_1 \neq P_2$) El indicador de percepción en la planificación financiera es no igual al indicador en la rentabilidad de manera proporcional, es decir si, planificación financiera no es empleada correctamente no reduce deficiencias que minimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

c) Nivel de Significancia.

Nivel de significancia =0.05.

d) Muestra. (Se considera la lista de cotejo entrevistado al personal y el indicador de rentabilidad calculado en los periodos 2017 y 2018)

Categorías	Planificación Financiera en la Lista de Cotejo	%	Indicador de rentabilidad 2017-2018
Si (Empleada Correctamente)	3	16.7	13.9
No (Empleada Correctamente)	15	83.3	
Total	18	100.0	100.0

e) Estadístico de Prueba

Para la contrastación se usó la prueba estadística paramétrica de diferencia de proporciones.

El estadístico de prueba se define de la siguiente manera con una distribución normal:

$$Z = \frac{P_1 - P_2}{\sqrt{P(1 - P)\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)}}$$

Donde:

P1: Es la proporción de respuestas positivas observadas en la lista de cotejo.

P2: Es indicador relativo de rentabilidad en los periodos 2017 y 2018.

n1: Es el total de respuestas en los ítems de la lista de cotejo.

n2: Es la unidad relativa constante asumida para el cálculo e interpretación.

El cálculo de la proporción promedio es:

$$P = \frac{X_1 + X_2}{n_1 - n_2}$$

Donde:

X1: Es la cantidad de respuestas positivas en la lista de cotejo

X2: Es el indicador relativo de la variable dependiente.

Reemplazando los valores en el estadístico de prueba tenemos:

Reemplazando los valores anteriores obtenemos una z calculado de 0.308.

f) Gráfico de áreas de la distribución

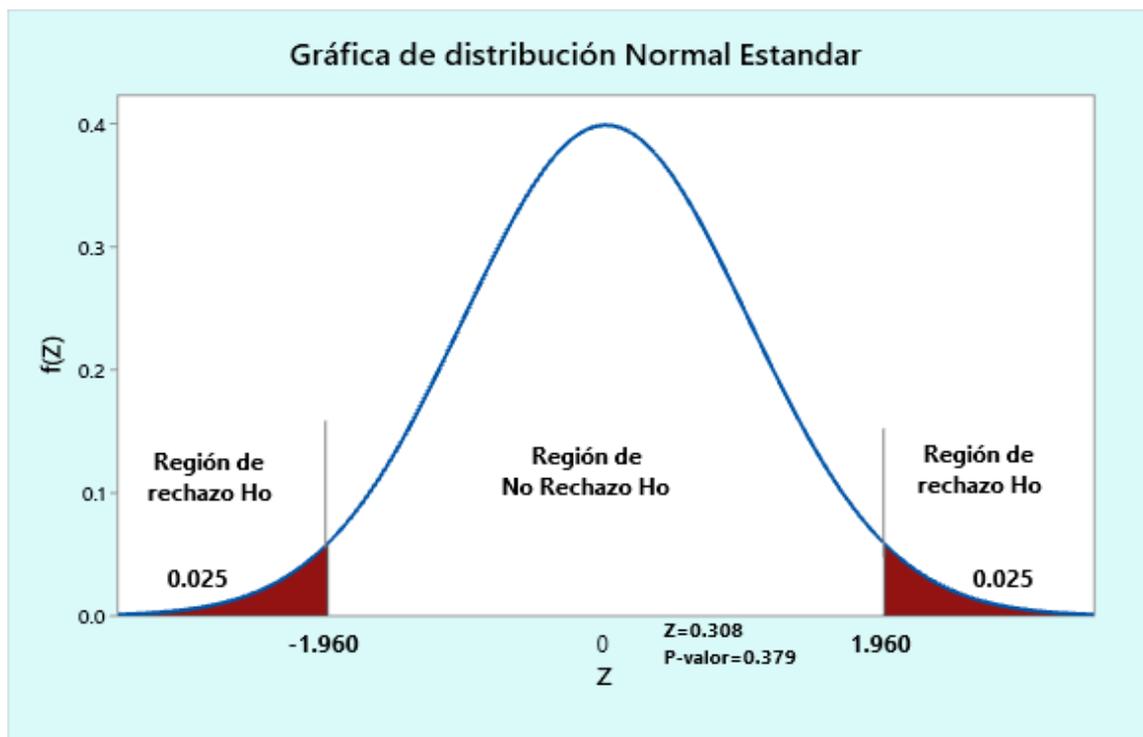


Figura 10. Áreas de distribución

g) Decisión

Observando los resultados estadísticos el valor de la distribución normal $z=0.308$; según el modelo de correlación de Pearson; se encuentra en la región

de no rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir el indicador de percepción en la planificación financiera es igual al indicador en la rentabilidad de manera proporcional, lo cual indica que la planificación financiera aplicada adecuadamente, entonces reduce deficiencias que minimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018, a una confianza de 95%, es decir que se cumple la hipótesis de investigación principal.

Hipótesis de investigación Especifica 1

a) Si, la planificación financiera se aplica objetivamente, entonces reduce el nivel de ociosidad de activos fijos que limitan el crecimiento de la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018.

b) Planteamiento de las Hipótesis Estadísticas.

H_0 : ($\mu_1 = \mu_2$) El indicador de percepción en la planificación financiera es igual al indicador en la rentabilidad económica de manera proporcional, es decir Si, la planificación financiera se aplica objetivamente, entonces reduce el nivel de ociosidad de activos fijos que limitan el crecimiento de la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018.

H_1 : ($\mu_1 \neq \mu_2$) El indicador de percepción en la planificación financiera es no igual al indicador en la rentabilidad económica de manera proporcional, es decir Si, la planificación financiera no se aplica

objetivamente, entonces no reduce el nivel de ociosidad de activos fijos que limitan el crecimiento de la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018.

c) Nivel de Significancia.

Nivel de significancia =0.05.

d) Muestra. (Se considera la lista de cotejo entrevistado al personal y el indicador de rentabilidad económica calculado en los periodos 2017 y 2018)

Categorías	Planificación Financiera en la Lista de Cotejo	%	Indicador de rentabilidad económica (ROI) 2017-2018
Si (Empleada Correctamente)	3	16.7	7.3
No (Empleada Correctamente)	15	83.3	
Total	18	100.0	100

e) Estadístico de Prueba

Para la contrastación se usó la prueba estadística paramétrica de diferencia de proporciones.

El estadístico de prueba se define de la siguiente manera con una distribución normal:

$$Z = \frac{P_1 - P_2}{\sqrt{P(1 - P)\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)}}$$

Donde:

P1: Es la proporción de respuestas positivas observadas en la lista de cotejo.

P2: Es indicador relativo de rentabilidad económica en los periodos 2017 y 2018. n1: Es el total de respuestas en los ítems de la lista de cotejo.

n2: Es la unidad relativa constante asumida para el cálculo e interpretación.

El cálculo de la proporción promedio es:

$$P = \frac{X_1 + X_2}{n_1 - n_2}$$

Donde:

X1: Es la cantidad de respuestas positivas en la lista de cotejo

X2: Es el indicador relativo de la variable dependiente.

Reemplazando los valores en el estadístico de prueba tenemos:

Reemplazando los valores anteriores obtenemos una z calculado de 1.30

f) Gráfico de áreas de la distribución

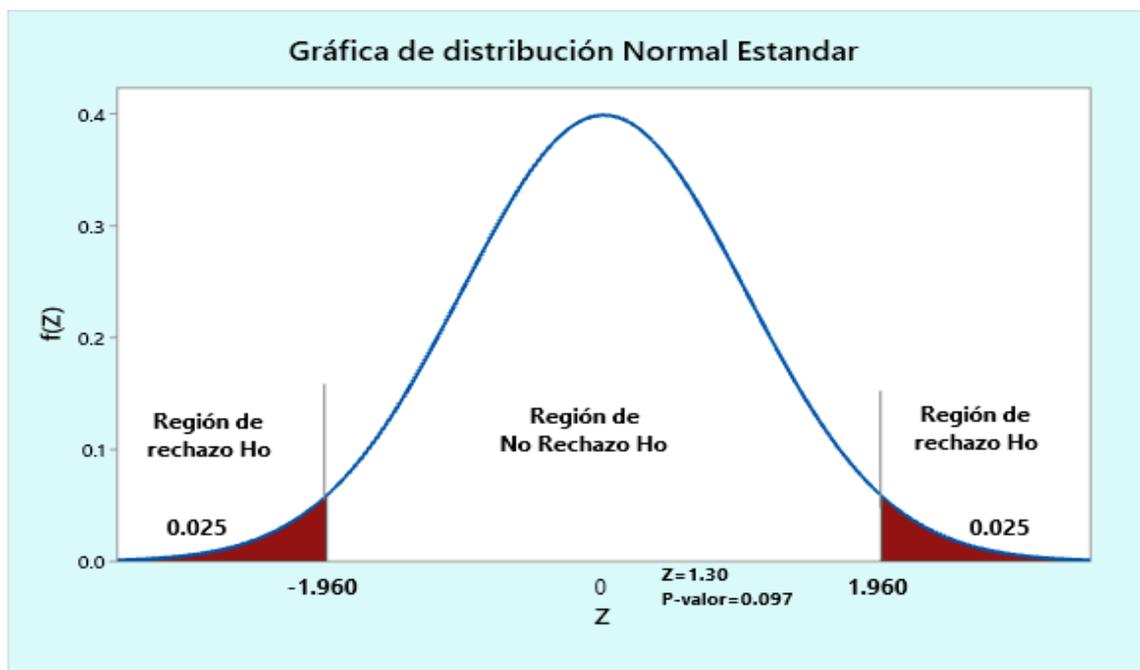


Figura 11. Áreas de distribución

g) Decisión

Observando los resultados estadísticos el valor de la distribución normal $z=1.30$; según el modelo correlacional de Pearson, se encuentra en la región de no rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir el indicador de percepción en la planificación financiera es igual al indicador en la rentabilidad de manera proporcional, es decir el indicador de percepción en la planificación financiera es igual al indicador en la rentabilidad de manera proporcional, lo cual indica que Si, la planificación financiera se aplica objetivamente, entonces reduce el nivel de ociosidad de activos fijos que limitan el crecimiento de la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018, a una confianza de 95% ; es decir se cumple la hipótesis de investigación específica 1.

Hipótesis de investigación Específica 2

a) Si, la planificación financiera se aplica objetivamente, entonces previene las carencias que minimizan la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

b) Planteamiento de las Hipótesis Estadísticas.

$H_0: (P_1 = P_2)$ El indicador de percepción en la planificación financiera es igual al indicador en la rentabilidad financiera de manera proporcional, es decir Si, la planificación financiera se aplica objetivamente, entonces previene las carencias que minimizan la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

H1: ($P_1 \neq P_2$) El indicador de percepción en la planificación financiera es no igual al indicador en la rentabilidad financiera de manera proporcional, es decir Si, la planificación financiera no se aplica objetivamente, entonces no previene las carencias que minimizan la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

c) Nivel de Significancia.

Nivel de significancia =0.05.

d) Muestra. (Se considera la lista de cotejo entrevistado al personal y el indicador de rentabilidad financiera calculado en los periodos 2017 y 2018)

Categorías	Planificación Financiera en la Lista de Cotejo	%	Indicador de rentabilidad financiera (ROE) 2017-2018
Si (Empleada Correctamente)	3	16.7	20.5
No (Empleada Correctamente)	15	83.3	
Total	18	100.0	100

e) Estadístico de Prueba

Para la contrastación se usó la prueba estadística paramétrica de diferencia de proporciones.

El estadístico de prueba se define de la siguiente manera con una distribución normal:

$$Z = \frac{P_1 - P_2}{\sqrt{P(1 - P)\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)}}$$

Donde:

P_1 : Es la proporción de respuestas positivas observadas en la lista de cotejo.

P_2 : Es indicador relativo de rentabilidad financiera en los periodos 2017 y

2018. n_1 : Es el total de respuestas en los ítems de la lista de cotejo.

n_2 : Es la unidad relativa constante asumida para el cálculo e interpretación.

El cálculo de la proporción promedio es:

$$P = \frac{X_1 + X_2}{n_1 + n_2}$$

Donde:

X_1 : Es la cantidad de respuestas positivas en la lista de cotejo

X_2 : Es el indicador relativo de la variable dependiente.

Reemplazando los valores en el estadístico de prueba tenemos:

Reemplazando los valores anteriores obtenemos una z calculado de -0.37

f) **Gráfico de áreas de la distribución.**

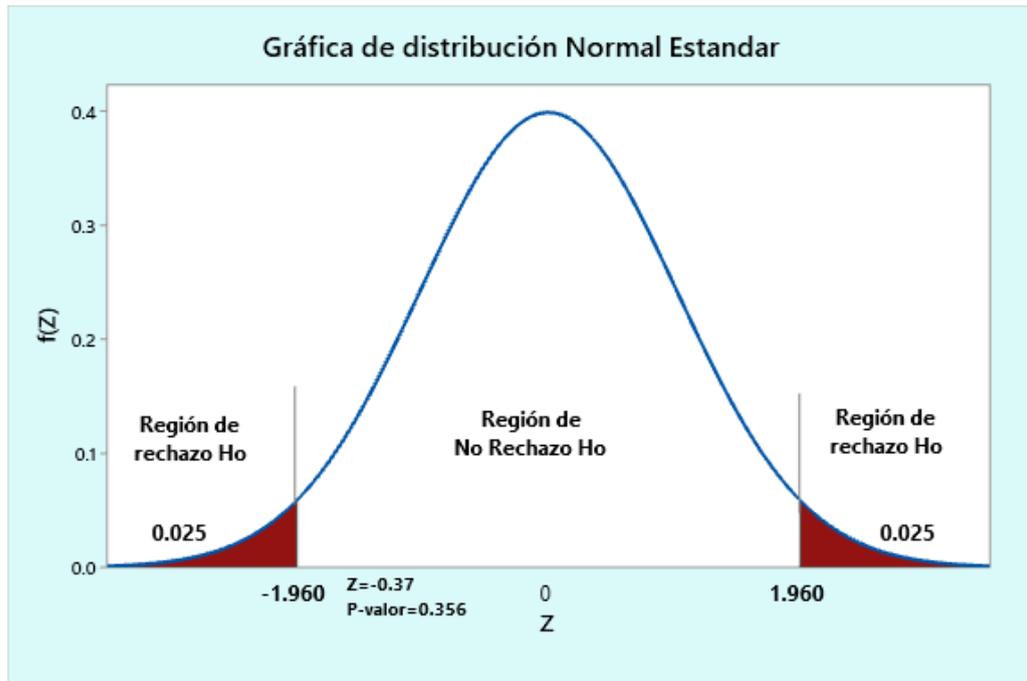


Figura 12. Áreas de distribución

g) **Decisión**

Observando los resultados estadísticos el valor de la distribución normal $z = -0.356$; según el modelo correlacional de Pearson, se encuentra en la región de no rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir el indicador de percepción en la planificación financiera es igual al indicador en la rentabilidad de manera proporcional, El indicador de percepción en la planificación financiera es igual al indicador en la rentabilidad financiera de manera proporcional, es decir si, la planificación financiera se aplica objetivamente, entonces previene las carencias que minimizan la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018, a una confianza de 95%; es decir que se cumple la hipótesis de investigación específica 2.

4.5. Interpretación y discusión de resultados, según cada una de las hipótesis.

Hipótesis General

“La planificación financiera aplicada adecuadamente optimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018”.

Observando los resultados estadísticos, el valor de la distribución normal es $z=0.308$; según el modelo correlacional de Pearson, está en la región de no rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir el indicador de percepción en la planificación financiera es igual al indicador en la rentabilidad de manera proporcional, lo cual indica que la planificación financiera aplicada adecuadamente optimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari en los periodos 2017 – 2018, a una confianza de 95%, es decir que se cumple la hipótesis de investigación principal. Sin embargo, se observa que el alcance de la planificación financiera en la rentabilidad no es absoluta en estas empresas por las siguientes causas: Planificación financiera empírica basada en (experiencias ejecutivos), ausencia de una adecuada filosofía empresarial (visión, misión, objetivos estratégicos y cultura organizacional), entre otros síntomas tales como: ausencia de estados financieros proyectados conectados a un plan estratégico de desarrollo, indicadores estadísticos y contables que son concordantes en parte con lo que señala **Flores Soria (2003)**, refiere que la planeación financiera es el proceso continuo de elaborar proyecciones y tomar sistemáticamente decisiones a corto, mediano y largo plazo, con el mejor conocimiento que se pueda tener sobre el futuro y organizar los esfuerzos necesarios para hacer que estas decisiones se

cumplan Aunque la planeación como parte integrante de la gerencia, no es cosa nueva, es muy importante su elaboración e implementaciones. Puesto que constituye la base fundamental para un subsecuente control sin planeación, el control no puede ser efectivo en un sentido que tenga verdadero significado. Asimismo, complementado con lo sostenido por **Gómez (2013)** donde define la Rentabilidad como la generalidad aplicada a todo ejercicio económico – financiero donde se reúnen los medios, materiales, humanos y financieros con la finalidad de conseguir resultados favorables. En sentido general se denomina rentabilidad a la medida de rendimiento de los capitales en un tiempo determinado, generando valor para la empresa.

Comparación con el antecedente más afín:

Los resultados de la presente investigación, concuerdan en parte, con lo que sostiene **Lauro Amarildo López Briceño (2018)**, este investigador expresa que la implementación del planteamiento financiero, utilizada como herramienta en la empresa lograra aumentar su rentabilidad; sin embargo existe la siguiente diferencia que, cuando la planificación financiera de una empresa es empírica, y no existe una adecuada filosofía empresarial, tiene como consecuencia un bajo nivel de rentabilidad, por consiguiente no es razonable (no justifica niveles de inversión y esfuerzos del emprendedor).

Hipótesis Especifico 1

La planificación financiera optimiza a la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

Observando los resultados estadísticos, el valor de distribución normal $z=1.30$; según el modelo correlacional de Pearson, está en la región de no rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir el indicador de percepción en la planificación financiera es igual al indicador en la rentabilidad de manera proporcional, es decir el indicador de percepción en la planificación financiera es igual al indicador en la rentabilidad de manera proporcional, lo cual indica que la planificación financiera optimiza a la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari en los periodos 2017 – 2018, a una confianza de 95% ; es decir se cumple la hipótesis de investigación específica 1. Sin embargo, se observó que, el alcance de la planificación financiera en la rentabilidad económica también no es absoluta en estas empresas por las siguientes causas: Los activos fijos no se usan al 100% de su capacidad instalada., Inadecuada política de cobranzas. Indicadores concordantes en parte con lo sostenido por **Arturo Morales Castro, J. A. (2014)**. Que, la planeación financiera define el rumbo que tiene que seguir una empresa para alcanzar sus objetivos estratégicos, con el propósito de mejorar la rentabilidad, establecer la cantidad adecuada de efectivo, así como de las fuentes de financiamiento, fijar el nivel de ventas, ajustar los gastos que correspondan al nivel de operación; asimismo, complementado con lo sostenido por **La Gran Enciclopedia de la Economía**: Que, la rentabilidad

económica como la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Además, mide el rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

Comparación con el antecedente más afín:

Los resultados de la presente investigación, concuerdan en parte, con lo que sostiene **Arévalo Argueta, Ever Saúl; Canizales Ramos, César Esaú y Morejón Perdomo, Rosa Emilia (2009)**, Que una adecuada política de costos mejora la rentabilidad económica; sin embargo, existe diferencia Que, además de implementar políticas adecuadas de costos, si no se usan racionalmente los activos fijos al 100% de su capacidad instalada, y no se establece una adecuada política de cobranzas debilitara la rentabilidad económica de las empresas.

Hipótesis Especifico 2

La planificación financiera optimiza a la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.

Observando los resultados del estadístico el valor de la distribución normal $z = -0.356$; en el modelo correlacional de Pearson, está en la región de no rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir el indicador de percepción en la planificación financiera es igual al indicador en la rentabilidad de manera proporcional, El indicador de percepción en la planificación financiera es igual al indicador en

la rentabilidad financiera de manera proporcional, es decir la planificación financiera optimiza a la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari en los periodos 2017 – 2018, a una confianza de 95%; es decir que se cumple la hipótesis de investigación específica 2. Sin embargo, según el análisis documental se observó que, el alcance de la planificación financiera en la rentabilidad financiera es relativa en estas empresas por las siguientes causas: Ausencia de información contable oportuna, deficiencias en el nivel de ventas por inadecuada ubicación de puntos de comercialización y publicidad insuficiente. Indicadores que son compatibles en parte con las teorías de planificación financiera Según **(Rodríguez, 2010, P.)** que, la Planeación Financiera es un proceso de translación a términos financieros, de los planes estratégicos y operativos del negocio a un horizonte de tiempo determinado que sirve para tomar decisiones tanto estratégicas como financieras propiamente dichas”; asimismo, complementado con lo sostenido por **Julián Pérez Porto y Ana Gardey (2014)** define a la de rentabilidad financiera que está relacionada a los beneficios que se obtienen mediante ciertos recursos en un periodo temporal determinado, suele referirse a las utilidades que reciben los inversionistas.

Comparación con el antecedente más afín:

Los resultados de la presente investigación, concuerdan en parte, con lo que sostiene **Espín García Kerly Guissela (2018)** que la propuesta de un proceso de contabilidad financiera para que organice los registros y la información contable, motive los análisis financieros y mejora en la rentabilidad financiera; Sin embargo, según el análisis documental existe una diferencia; que además

de un proceso contable para el análisis financiero; que si no existente información contable oportuna, los puntos de ventas no son adecuadamente ubicados y no se aplica agresiva publicidad debilita en nivel de rentabilidad financiera.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIÓN

Conclusión general:

Se demostró; que la planificación financiera optimiza a la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari; con un grado de correlación moderada de 0.308, y validada con las teorías necesarias; sin embargo, se observó que el alcance de la planificación financiera en las empresa investigadas es relativa puesto que, no existe un adecuado manejo profesional en la gestión financiera de las empresas investigadas, exteriorizado en planificación empresarial empírica, ausencia de filosofía empresarial entre otros factores afines; y por consiguiente, genera bajos niveles de rentabilidad empresarial.

Conclusión específica 1:

Se explicó que, la planificación financiera optimiza a la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari; según el modelo de Pearson con una correlación moderada de 1.30, validado con las teorías necesarias; sin embargo, se observó que el alcance de la planificación financiera en la rentabilidad económica es relativa causado en parte por activos fijos ociosos e inadecuada política de cobranzas, reflejándose en bajo nivel de rentabilidad económica de 6% y 8% respectivamente.

Conclusión específica 2:

Se explicó que, la planificación financiera optimiza a la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari; según el modelo de Pearson con una correlación moderada baja de 0.356, validado con las

teorías correspondientes; sin embargo, se observó que el alcance de la planificación financiera en la rentabilidad financiera no es absoluta causada por ausencia de información contable oportuna, bajo nivel de ventas y publicidad no agresiva; reflejándose en un bajo nivel de rentabilidad financiera 11% y 22% respectivamente.

CAPÍTULO VI

6. RECOMENDACIONES

Recomendación general:

Se recomienda a los ejecutivos de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari, implementar un sistema de gestión financiera por resultados, un sistema contable digital e integrado, contratar personal idóneo en el marco de una adecuada filosofía empresarial y establecer controles del plan establecido, a fin de optimizar la rentabilidad de las empresas, y ser sostenibles económica y financiera en el largo plazo.

Recomendación específica 1:

Se recomienda al administrador y jefe de operaciones de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari, establecer políticas de uso racional de activos fijos; asimismo, establecer políticas eficientes de créditos reduciendo días de cobros y ampliando razonablemente plazos de pagos a proveedores, a fin de mejorar gradualmente los niveles actuales de rentabilidad económica.

Recomendación específica 2:

Se recomienda a la administración y al contador general de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari, implementar un sistema contable digital, establecer puntos estratégicos de ventas y adoptar políticas agresivas de publicidad, políticas de ventas, a fin de mejorar gradualmente los niveles actuales de rentabilidad financiera.

CAPÍTULO VII

7. BIBLIOGRAFÍA

7.1 Referido al tema

Arévalo Argueta, Ever Saúl, Canisales Ramos, César Esaú, Morejón Perdomo y Rosa Emilia . (2009). *Diseño de un plan financiero para determinar la rentabilidad de la planta procesadora de Biodiesel de ADEL - Morazán*. El Salvador.

Arturo Morales Castro, J. A. (2014). *Planiacion Financiera*. México, D.F.: GRUPO EDITORIAL PATRIA, S.A. DE C.V.

Association, A. P. (2016). *Manual de Publicaciones de la American Psychological Association*. Mexico: El Manual Moderno.

CUERVO, A. (1994). *Analisis y planificacion financiera de la empresa*. Madrid: Civitas.

Damían Espinoza, Stefanny Samantha; Sigüeñas Huamán, Octavio Severo . (2015). - *Damían Espinoza, Stefanny Samantha; El control interno y su influencia en la rentabilidad financiera del grifo J.E.W. S.R.L., periodo 2013 – 2014*. Huaraz.

Flores Soria, J. (2003). *Análisis Financiero- Instrumento estratégico de la contabilidad gerencial*. Lima: CECOF Asesores.

Hernandez Sampieri, R. (2014). *Metodologia de la Investigacion* . Mexico: Interamericana Editores.

- Jiménez López, J. A. (2017). *Rentabilidad y Estrategias en el sector del comercio al por menor de combustible*. España: UMA.
- Jorge Iván Jiménez Sánchez, Farley Saray Rojas Restrepo y Heidy Julieth Ospina Galvis. (2013). *La importancia del ciclo de caja y cálculo del capital de trabajo en la gerencia PYME*. Antioquia: UNIMAGDALENA.
- JOSE, P. (1988). *Rentabilidad Empresarial un enfoque de Gestion*. Chile: Universidad Concepcion.
- Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2012). *ADMINISTRACION UNA PERSPECTIVA GLOBAL*. España: McGraw-Hill Interamericana de España S.L.
- Llanes, M. D. (2012). *Analisis Contable con un Enfoque Empresarial* . España: EUMED.
- Mercedes, Q. G. (2014). *Planeamiento estratégicos financiero para aumentar la rentabilidad de la Empresa Avico SAC*. Trujillo: Tesis titulada.
- PIKE, S. (2004). Hacia la tercera generación. *Contabilidad y Dirección*, 31-46. Ruiz, J. E. (2005). *Presupuestos*. Mexico: Universidad del Valle.
- TERRY, G. (1986). *Principios de administración*. México: Editorial Continental s.a.
- Yépez, W. J. (2017). *Implementación de un sistema de control interno para optimizar la gestión y la rentabilidad de la Compañía General de Combustibles S.A.C. Período 2015*. Trujillo.

7.2 Referido a la metodología

Arévalo Argueta, Ever Saúl, Canisales Ramos, César Esaú, Morejón Perdomo y Rosa Emilia . (2009). *Diseño de un plan financiero para determinar la rentabilidad de la planta procesadora de Biodiesel de ADEL - Morazán*. El Salvador.

Arturo Morales Castro, J. A. (2014). *Planificación Financiera*. México, D.F.: GRUPO EDITORIAL PATRIA, S.A. DE C.V.

Association, A. P. (2016). *Manual de Publicaciones de la American Psychological Association*. Mexico: El Manual Moderno.

CUERVO, A. (1994). *Análisis y planificación financiera de la empresa*. Madrid: Civitas.

Damían Espinoza, Stefanny Samantha; Sigüeñas Huamán, Octavio Severo . (2015). - *Damían Espinoza, Stefanny Samantha; El control interno y su influencia en la rentabilidad financiera del grifo J.E.W. S.R.L., periodo 2013 – 2014*. Huaraz.

Flores Soria, J. (2003). *Análisis Financiero- Instrumento estratégico de la contabilidad gerencial*. Lima: CECOF Asesores.

Hernandez Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación* . Mexico: Interamericana Editores.

Jiménez López, J. A. (2017). *Rentabilidad y Estrategias en el sector del comercio al por menor de combustible*. España: UMA.

- Jorge Iván Jiménez Sánchez, Farley Saray Rojas Restrepo y Heidy Julieth Ospina Galvis. (2013). *La importancia del ciclo de caja y cálculo del capital de trabajo en la gerencia PYME*. Antioquia: UNIMAGDALENA.
- JOSE, P. (1988). *Rentabilidad Empresarial un enfoque de Gestion*. Chile: Universidad Concepcion.
- Koontz, H., Wehrich, H., & Cannice, M. (2012). *ADMINISTRACION UNA PERSPECTIVA GLOBAL*. España: McGraw-Hill Interamericana de España S.L.
- Llanes, M. D. (2012). *Analisis Contable con un Enfoque Empresarial* . España: EUMED.
- Mercedes, Q. G. (2014). *Planeamiento estratégicos financiero para aumentar la rentabilidad de la Empresa Avico SAC*. Trujillo: Tesis titulada.
- PIKE, S. (2004). Hacia la tercera generación. *Contabilidad y Dirección*, 31-46.
- Ruiz, J. E. (2005). *Presupuestos*. Mexico: Universidad del Valle.
- TERRY, G. (1986). *Principios de administración*. México: Editorial Continental s.a.
- Yépez, W. J. (2017). *Implementación de un sistema de control interno para optimizar la gestión y la rentabilidad de la Compañía General de Combustibles S.A.C. Período 2015*. Trujillo.

8. ANEXOS

8.1 Matriz de consistencia (Anexo 01)

“LA PLANIFICACION FINANCIERA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE COMBUSTIBLE DE LA PROVINCIA DE HUARI PERIODOS 2017 - 2018”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p>PROBLEMA PRINCIPAL: ¿En qué medida la planificación financiera optimiza a la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018?</p> <p>PROBLEMAS ESPECIFICOS 1. ¿En qué medida optimiza la planificación financiera a la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018? 2. ¿En qué medida optimiza la planificación financiera a la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 - 2018?</p>	<p>OBJETIVO PRINCIPAL Demostrar en qué medida la planificación financiera optimiza a la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS 1. Explicar en qué medida optimiza la planificación financiera a la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018. 2. Explicar en qué medida optimiza la planificación financiera a la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.</p>	<p>HIPOTESIS PRINCIPAL La planificación financiera aplicada adecuadamente optimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018”.</p> <p>HIPOTESIS ESPECIFICOS 1. La planificación financiera optimiza a la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018. 2. La planificación financiera optimiza en la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017 – 2018.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE: X= Planificación financiera</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE: Y= Rentabilidad</p> <p>DIMENSIONES: Y1= Rentabilidad económica Y2= Rentabilidad financiera</p>	<p>INDICADORES *Objetivos de corto y largo plazo *Periodos *Presupuesto maestro *Presupuestos operativos *Toma de decisiones</p> <p>INDICADORES Y1: *ROI * Estándares De Rendimiento Económico Y2: *ROE * Estándares De Rendimiento Financiero</p>	<p>Tipo de investigación es aplicada de enfoque cuantitativa Nivel de investigación es explicativa. Diseño de investigación no experimental – longitudinal. Población 2 empresas comercializadoras de combustible en la provincia de Huari. Muestra: Estados financieros de las 2 empresas en estudio Técnicas *Análisis Documental *Campo Instrumento *lista de cotejo *análisis de estados financieros.</p>

8.2 Lista de cotejo (Anexo 02)

Lista de cotejo para la empresa Inversiones Peña Palacios SAC				
RUC: 20407996136				
	ITEMS	CRITERIOS		
		Si	No	En proceso
PLANIFICACION FINANCIERA	La empresa funciona en el marco de una filosofía institucional: Visión, Misión, Objetivos Estratégicos y cultura institucional.			
	La empresa esta implementado con instrumentos de gestión, reglamentos, manual, guías de trabajo entre otras.			
	Los presupuestos de ingresos y gastos están integrados a la planificación financiera de la empresa.			
	Esta establecida una política de cobranza.			
	La empresa cuenta con planes de contingencia definidos.			
	Se aplican servicios de marketing por los medios disponibles en la zona.			
	Esta establecida metas de ventas y de servicios pos ventas y pos servicios.			
	Esta establecida un sistema de control de inventarios mensualizados.			
	La información contable es usada para la toma de decisiones administrativos de la empresa.			

8.3 Encuesta a las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari

ENCUESTA AL PERSONAL OPERATIVO DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE COMBUSTIBLES DE LA PROVINCIA DE HUARI

TESIS: La Planificación Financiera en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la Provincia de Huari periodos 2017 - 2018

Buenos días/tardes, estamos realizando una encuesta para determinar la optimización de la Planificación Financiera en la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari, agradecemos nos conceda unos minutos de su tiempo.

INSTRUCCIONES: Lea cuidadosamente las preguntas y marque con un aspa (X) la alternativa que crea conveniente, la presente encuesta es de carácter estrictamente confidencial, de la veracidad de su respuesta depende el éxito de nuestra investigación.

DATOS GENERALES

NOMBRE DE LA EMPRESA

- a) Inversiones Peña Palacios SAC
- b) Soluciones Económicas Alternativas EIRL

SEXO :

FEMENINO () MASCULINO ()

CARGO:

- a. Jefe de operación
- b. Operario.

GRADO DE INSTRUCCIÓN:

- a) Primaria completa
- b) Secundaria completa
- c) Técnica
- d) Superior

TIEMPO DE LABOR EN LA ENTIDAD:

- a. Menor de 3 años
- b. De 3 a 5 años
- c. Mayor de 5 años

PLANIFICACION FINANCIERA:

Leyenda: 1: Nunca. 2: Raramente. 3: Frecuentemente

ITEMS		CRITERIOS		
		1	2	3
1	¿Le dan a conocer de los trabajos que se realizaran durante el año?			
2	¿Le dan a conocer sobre los objetivos y metas que tiene la empresa?			
3	¿Se le paga en la fecha establecida con el empleador sus honorarios?			
4	¿Las ventas que realizan diariamente son mayores a S/ 2,000.00?			
5	¿Se realiza publicidad y/o promociones para los productos que se vende?			
6	¿Recibe usted capacitación en ventas y atención al cliente por parte de la empresa?			

RENTABILIDAD:

Leyenda: 1: Nunca. 2: Raramente. 3: Frecuentemente

ITEMS		CRITERIOS		
		1	2	3
1	¿Al finalizar el año le dan a conocer sobre las ganancias, pagos y deudas que se realizó, con el fin de mejorar?			
2	¿La parte administrativa realiza reuniones con el fin de conocer y mejorar las ventas mensuales?			
3	¿Se realizan los mantenimientos de las maquinarias y equipos que posee la empresa (surtidores entre otros)?			
4	¿La mayoría de las ventas que se realizan son al crédito?			
5	¿En los últimos años se compró maquinarias y equipos (surtidores, computadoras y otros)?			
6	¿Las ventas que realiza son depositadas de manera diaria y están previamente documentados?			

Gracias por su tiempo

ENCUESTA AL PERSONAL ADMINISTRATIVO DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE COMBUSTIBLES DE LA PROVINCIA DE HUARI

TESIS: La Planificación Financiera en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la Provincia de Huari periodos 2017 - 2018

Buenos días/tardes, estamos realizando una encuesta para determinar la optimización de la Planificación Financiera en la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari, agradecemos nos conceda unos minutos de su tiempo.

INSTRUCCIONES: Lea cuidadosamente las preguntas y marque con un aspa (**X**) la alternativa que crea conveniente, la presente encuesta es de carácter estrictamente confidencial, de la veracidad de su respuesta depende el éxito de nuestra investigación.

DATOS GENERALES

NOMBRE DE LA EMPRESA

- a. Inversiones Peña Palacios SAC
- b. Soluciones Económicas Alternativas EIRL

SEXO:

FEMENINO () MASCULINO ()

CARGO:

- a. Gerente
- b. Administrador

GRADO DE INSTRUCCIÓN:

- e) Superior
- f) Técnica
- g) Secundaria completa
- h) Primaria completa

TIEMPO DE LABOR EN LA ENTIDAD:

- a. Menor de 3 años
- b. De 3 a 5 años
- c. Mayor de 5 años

PLANIFICACION FINANCIERA:*Leyenda: 1: Nunca. 2: Raramente. 3: Frecuentemente*

ITEMS		CRITERIOS		
		1	2	3
1	¿La empresa tiene por política realizar la planificación financiera del negocio?			
2	¿Se informa al personal sobre los objetivos y las metas trazadas por la empresa?			
3	¿Se formulan presupuesto de ingresos y gastos mensuales?			
4	¿La información contable se toma en cuenta para la planificación financiera?			
5	¿Se aplican estrategias de marketing para mejorar las ventas en la empresa?			
6	¿Se realizan capacitaciones sobre ventas a los colaboradores de la empresa?			

RENTABILIDAD:*Leyenda: 1: Nunca. 2: Raramente. 3: Frecuentemente*

ITEMS		CRITERIOS		
		1	2	3
1	¿Se formulan oportunamente los estados financieros?			
2	¿Se utiliza la información contable para la toma de decisiones administrativas?			
3	¿Se analiza el rendimiento de los activos en relación a las ganancias obtenidas?			
4	¿Se analizan las políticas de cobranzas de la empresa?			
5	¿Se realizan reinversiones y/o inversiones sobre las ganancias obtenidas?			
6	¿Se analizan las políticas de ventas para poder mejorar?			

Gracias por su tiempo.

8.4 Estados financieros periodo 2018 (Anexo 03)

8.4.1 Soluciones económicas alternativas E.I.R.L.

SOLUCIONES ECONOMICAS ALTERNATIVAS EIRL			
R.U.C. 20408056994			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018			
* SOLES *			
ACTIVO	Al 31 Dic. de 2018	PASIVO	V.Histórico 31 Dic 2018
		Sobregiros bancarios	
Caja y Bancos	S/ 10,996.00	Trib y apor sis pen y salud p pagar	S/ 4,234.00
Inv. valor razonab. y disp. P venta		Remuneraciones y participaciones por pagar	
Cuentas por cobrar com.- terceros	S/ 2,100.00	Ctas p pagar comercial - terceros	
Ctas por cobrar com - relacionadas		Ctas p pagar comer - relacionadas	S/ 52,000.00
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger		Ctas p pag acc, directrs y gerentes	
Cuentas por cobrar div. - terceros		Ctas por pagar diversas - terceros	
Ctas por cobrar div. - relacionadas		Ctas p pagar divers - relacionadas	S/ 193,804.00
Serv. y otros contratad. p anticip.		Obligaciones financieras	
Estimación de ctas cobranza dudosa		Provisiones	
Mercaderias	S/ 216,367.12	Pasivo diferido	
Productos terminados		TOTAL PASIVO	S/ 250,038.00
Subproductos, desechos y desperdic.		PATRIMONIO	V.Histórico 31 Dic 2018
Productos en proceso		Capital	S/ 100,200.00
Materias primas		Acciones de Inversión	
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	S/ 84,575.84	Capital adicional positivo	
Envases y embalajes		Capital adicional negativo	
Desvalorización de existencias		Resultados no realizados	
Activos no ctes manten. p la venta		Excedente de revaluación	
Otros activos corrientes		Reservas	
Inversiones mobiliarias		Resultados acumulados positivo	S/ -5,833.53
Inversiones inmobiliarias		Resultados acumulados negativo	
Activ. adq. en arrendamiento finan		Utilidad de ejercicio	S/ 26,752.12
Inmuebles, maquinaria y equipo	S/ 396,981.00	Pérdida del ejercicio	
Dep Inm, activ arren fin. e IME acum.	S/ -360,390.00	TOTAL PATRIMONIO	S/ 121,118.59
Intangibles		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/ 371,156.59
Activos biológicos			
Deprec. act. biol. amort y agota acum.			
Desvalorización de activo inmoviliz			
Activo diferido	S/ 20,526.63		
Otros activos no corrientes			
TOTAL ACTIVO NETO	S/ 371,156.59		

SOLUCIONES ECONOMICAS ALTERNATIVAS EIRL R.U.C. 20408056994
 ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31
 DE DICIEMBRE DE 2018
 * SOLES *

INGRESOS OPERACIONALES:					
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)				1,099,872.55	
Otros Ingresos Operacionales					
Total Ingresos Brutos				<u>1,099,872.55</u>	
COSTO DE VENTAS:					
Costo de Ventas (Operacionales)				-1,003,922.75	
Otros Costos Operacionales					
Total Costos Operacionales				<u>-1,003,922.75</u>	
UTILIDAD BRUTA				<u>95,949.80</u>	
Gastos de Ventas				-19,815.27	
Gastos de Administración				-45,332.93	
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos					
Otros Ingresos					
Otros Gastos					
UTILIDAD OPERATIVA				<u>30,801.60</u>	
Ingresos Financieros				3.91	
Gastos Financieros				-1,076.74	
Participación en los Resultados				0.00	
Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros				-4.20	
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA				<u>29,724.57</u>	
Participación de los Trabajadores					
Impuesto a la Renta				2,972.46	
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.				<u>26,752.12</u>	
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.					
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO				<u>26,752.12</u>	

8.4.2 Inversiones Peña Palacios S.A.C.

INVERSIONES PEÑA PALACIOS SAC R.U.C. 20407996136 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018 *SOLES*			
ACTIVO	Al 31 Dic. de 2018	PASIVO	V.Histórico 31 Dic 2018
		Sobregiros bancarios	
Caja y Bancos	S/ 5,170.00	Trib y apor sis pen y salud p pagar	S/ 2,333.00
Inv. valor razonab. y disp. P venta		Remuneraciones y participaciones por pagar	S/ 9,310.00
Cuentas por cobrar com. - terceros		Ctas p pagar comercial - terceros	S/ 2,100.00
Ctas por cobrar com - relacionadas	S/ 71,901.00	Ctas p pagar comer - relacionadas	
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger		Ctas p pag acc, directrs y gerentes	
Cuentas por cobrar div. - terceros		Ctas por pagar diversas - terceros	
Ctas por cobrar div. - relacionadas		Ctas p pagar divers - relacionadas	S/ 393,128.00
Serv. y otros contratad. p anticip.		Obligaciones financieras	
Estimación de ctas cobranza dudosa		Provisiones	
Mercaderías	S/ 265,430.05	Pasivo diferido	
Productos terminados		TOTAL PASIVO	S/ 406,871.00
Subproductos, desechos y desperdic.			
Productos en proceso		PATRIMONIO	V.Histórico 31 Dic 2018
Materias primas		Capital	S/ 158,000.00
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	S/ 214,980.00	Acciones de Inversión	
Envases y embalajes		Capital adicional positivo	
Desvalorización de existencias		Capital adicional negativo	
Activos no ctes manten. p la venta		Resultados no realizados	
Otros activos corrientes		Excedente de revaluación	
Inversiones mobiliarias		Reservas	
Inversiones inmobiliarias		Resultados acumulados positivo	S/ 206,471.00
Activ. adq. en arrendamiento finan		Resultados acumulados negativo	
Inmuebles, maquinaria y equipo	S/ 142,917.00	Utilidad de ejercicio	S/ 46,592.05
Dep Inm, activ arren fin. e IME acum.	-S/ 50,639.00	Pérdida del ejercicio	
Intangibles		TOTAL PATRIMONIO	S/ 411,063.05
Activos biológicos		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/ 817,934.05
Deprec. act. biol. amort y agota acum.			
Desvalorización de activo inmoviliz			
Activo diferido	S/ 168,175.00		
Otros activos no corrientes			
TOTAL ACTIVO NETO	S/ 817,934.05		

INVERSIONES PEÑA PALACIOS
SAC R.U.C. 20407996136
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE
DICIEMBRE DE 2018
* SOLES *

INGRESOS OPERACIONALES:						
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)						1,827,540.06
Otros Ingresos Operacionales						
Total Ingresos Brutos						1,827,540.06
COSTO DE VENTAS:						
Costo de Ventas (Operacionales)						-1,583,923.41
Otros Costos Operacionales						
Total Costos Operacionales						-1,583,923.41
UTILIDAD BRUTA						243,616.66
Gastos de Ventas						-132,006.07
Gastos de Administración						-54,339.87
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos						0.00
Otros Ingresos						0.00
Otros Gastos						0.00
UTILIDAD OPERATIVA						57,270.72
Ingresos Financieros						4.78
Gastos Financieros						-5,505.62
Participación en los Resultados						0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros						-0.93
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA						51,768.95
Participación de los Trabajadores						0.00
Impuesto a la Renta						5,176.89
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.						46,592.05
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discant.						
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO						46,592.05

8.5. Reporte De Rentabilidad Empresarial (Anexo 04)

EMPRESAS	RENTABILIDAD ECONOMICA	RENTABILIDAD FINANCIERA	OBS.
Soluciones Económicas Alternativas E.I.R.L.	8%	22.1%	Evaluado del periodo 2018
Inversiones Peña Palacios S.A.C.	6%	11.00%	Evaluado del periodo 2018

Fuente: Elaboración propia - referencia EE.FF del año 2018

8.6. Análisis FODA (Anexo 05)

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Planificación para gastos y costos - Mala organización - Acceso a los establecimiento - Capacitación y incentivos del personal - Publicidad y promoción - Falta de proyección - Control de inventarios 	<ul style="list-style-type: none"> - Variedad de productos - Experiencia - Tecnología - Viabilidad de pago - Calidad de productos - Puntualidad en la entrega de productos
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Competencias - Incremento de Impuestos que afectan a la venta de combustible - Comercialización de vehículos con otros tipos de combustibles diferentes del hidrocarburo - Ausencia de obras públicas por parte del gobierno local 	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento del parque automotor - Dinamismo de actividades comerciales - Promoción turística - Expectativas de crecimiento del sector minero - Inversión pública para infraestructuras

8.7. Caso práctico (Anexo 06)

Desarrollo

Sea la siguiente información comprendida por ventas, costos y gastos presupuestados, orientada a formular el estado de situación financiera, estado de resultados y pronóstico de caja de la empresa Inversiones Peña Palacios S.A.C. para el siguiente periodo,

Ventas presupuestadas

Venta Proyectada 2019			
Concepto	Galones		Soles
Diesel	132000	S/ 13.79	S/ 1,820,280.00
Gasohol 90	24000	S/ 13.39	S/ 321,360.00
Gasohol 95	14400	S/ 14.29	S/ 205,776.00
Total	170400		S/ 2,347,416.00

Compras presupuestadas

Compra Proyectada 2019			
Concepto	Galones		Soles
Diesel	132000	S/ 11.79	S/ 1,556,280.00
Gasohol 90	24000	S/ 11.39	S/ 273,360.00
Gasohol 95	12000	S/ 12.29	S/ 147,480.00
Total	168000		S/ 1,977,120.00

Estados de resultados proyectados

PRESUPUESTO DE ESTADO DE RESULTADOS DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS		
CONCEPTO	Historico	2019
VENTAS	1,827,540.06	1,989,335.59
COSTO VARIABLE	1,583,923.41	1,669,291.56
MARGEN DE COONTRIBUCION	243,616.66	320,044.03
COSTO FIJO	191,847.71	191,847.71
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	51,768.95	128,196.32
IMPUESTO A LA RENTA	5,176.89	37,817.92
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	46,592.05	90,378.41
UTILIDAD ANTERIOR	206,471.00	253,063.05
UTILIDADES RETENIDAS	253,063.05	343,441.46

Flujo de Efectivo Proyectado

PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO		
CONCEPTO	Historico	2019
INGRESOS DE EFECTIVO		
Ventas al contado	1,827,540.06	2,347,416.00
Total Ingresos de efectivo	1,827,540.06	2,347,416.00
EGRESOS DE EFECTIVO		
Costos variables	1,583,923.41	1,977,120.00
Costos fijos	191,847.71	191,847.71
Impuesto a la renta	-	37,817.92
Total egresos de efectivo	1,775,771.12	2,206,785.63
FLUJO DE EFECTIVO	51,768.95	140,630.37
Caja anterior	5,170.00	56,938.95
CAJA FINAL	56,938.95	197,569.32

Estado de situación Financiera Proyectado

PRESUPUESTO DE ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
Concepto	Historico	2019
Caja	5,170.00	197,569.32
Capital De Trabajo	720,486.05	660,486.05
Maquinaria Y Equipo	142,917.00	142,917.00
Depreciación Acumulada	-50639.00	-69593.25
Maquinaria Y Equipo Neto		73,323.75
Total Activo	817,934.05	931,379.12
Pasivo Y Patrimonio Neto	406,871.00	429,937.66
Préstamo		
Capital Social	158,000.00	158,000.00
Utilidades Retenidas	253,063.05	343,441.46
Total Pasivo Y Patrimonio Neto	817,934.05	931,379.12

Rentabilidad económica Inversiones Peña Palacios S.A.C

Formula		Rentabilidad económica 2018		Rentabilidad económica 2019	
		Histórico	Porcentaje	2019	Porcentaje
UAIT	x 100	51,768.95	6	128,196.32	14
ACTIVO TOTAL		817,934.05		931,379.12	

8.8. Evaluación financiera

Como se puede observar en este caso práctico la rentabilidad se tiene un crecimiento del 14% para el periodo 2019, esto se debe a que la empresa aplicó de manera correcta la planificación: estableciendo la filosofía de la empresa, metas y objetivos y presupuestando los ingresos, gastos y costos en que se incurrirán. Por otro lado se debe realizar un control y rectificación del plan puesto que estas son flexibles, y así de esta manera para poder cumplir con las metas y objetivos institucionales trazados.



UNIVERSIDAD NACIONAL
"SANTIAGO ANTUNEZ DE MAYOLO"
FACULTAD DE ECONOMIA Y CONTABILIDAD
Av. Universitaria S/N – Shancayan Teléfono: 426051
Huaraz – Ancash –Perú



AUTORIZACIÓN DE EMPASTADO

Los miembros del jurado evaluador de la Tesis: ***“LA PLANIFICACION FINANCIERA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE COMBUSTIBLES DE LA PROVINCIA DE HUARI PERIODOS 2017-2018”***, presentado por los Bach. ***GONZALEZ ANAYA Erick Segundo*** y Bach. ***JAMANCA CHAUCA Lizbeth Emely***, el cual observa las características y esquemas establecidos por la Facultad de Economía y Contabilidad de la UNASAM, por lo que se encuentra en condiciones para proceder al ***EMPASTADO*** correspondiente.

Huaraz, Enero del 2021

Dr. ABRHAN CASTILLO ROMERO
PRESIDENTE

Dr. JOSE ROSARIO RUIZ VERA
SECRETARIO

Dr. JOSE LUIS CASTRO PALMA
VOCAL