

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO
ABAD DEL CUSCO**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**PLANEAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA
GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS EMPRESAS DE
CONSTRUCCIÓN DEL DISTRITO DE WANCHAQ, PERIODO
2020**

PRESENTADO POR:

BR. JALMAR ALFREDO QUISPE CHOQUE

BR. PERCY SUTTA AYMA

PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

ASESOR:

DR. JORGE WASHINGTON GUILLERMO ESPINOZA

**CUSCO – PERÚ
2023**

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro. CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, Asesor del trabajo de investigación/tesis titulada: "Planeamiento Financiero y su incidencia en la Gestión Empresarial de las Empresas de Construcción del Distrito de Wanchaq, Periodo 2020" presentado por: Jalmar Alfredo Quispe Choque con DNI Nro.: 72524790 presentado por: Percy Sotta Ayma con DNI Nro.: 76761308 para optar el título profesional/grado académico de Contador Público.

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por dos veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 9 %.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	<input checked="" type="checkbox"/>
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	<input type="checkbox"/>
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	<input type="checkbox"/>

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto la primera página del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 15 de Diciembre de 2023



JORGE W. CHILLERIO ESPINOZA
Firma

Post firma.....

Nro. de DNI 23951083

ORCID del Asesor Nº 0000-0003-4806-3169

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: OID: 27259:297169770

NOMBRE DEL TRABAJO

**PLANEAMIENTO FINANCIERO Y SU INCI
DENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL
DE LAS EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN
DE**

AUTOR

**JALMAR ALFREDO QUISPE CHOQUE PE
RCY SUTTA AYMA**

RECUENTO DE PALABRAS

32878 Words

RECUENTO DE CARACTERES

190252 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

147 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

447.4KB

FECHA DE ENTREGA

Dec 15, 2023 11:31 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Dec 15, 2023 11:33 AM GMT-5

● **9% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 7% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 7% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 25 palabras)

DEDICATORIA

El presente trabajo va dedicado a Dios; a mis señores padres, Don Alfredo Quispe Cusi y Doña Sergia Marcelina Choque Ramos, mis hermanos Paul, Carlos y Marcela por su incondicional apoyo y paciencia.

Asimismo, a mis demás parientes, amigos y formadores que confiaron y alentaron este paso importante en mi vida, esperando que sea del agrado y orgullo de todos.

Jalmar Alfredo Quispe Choque

EL presente trabajo va dedicado principalmente a mis señores padres: Vicente y Victoria quienes hicieron posible para llegar a esta instancia en mi vida académica, por el apoyo incondicional y por formarme con buenos valores y virtudes en mi camino profesional.

A mis hermanas Susana, Yolanda, Danitsa y mi hermano Hernan, por permanecer siempre unidos y brindarme fortaleza, por su cariño y su apoyo incondicional. Asimismo, a toda mi familia, amigos y profesores quienes alentaron y confiaron en este paso tan importante de mi vida.

Percy Sutta Ayma

AGRADECIMIENTO

Brindamos nuestro más sincero agradecimiento principalmente a nuestros padres por confiar en nosotros y ayudarnos a cumplir nuestros sueños, a nuestros docentes por su tiempo, apoyo, dedicación y por compartir sus experiencias y sabiduría en cada etapa de nuestra vida académica. Así también a nuestros amigos y familiares con las cuales hemos aprendido y superado las diferentes circunstancias de la vida.

Los tesistas

PRESENTACIÓN

**SEÑOR DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,
CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE
SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO.**

SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO:

En concordancia al reglamento otorgado por Grados y Títulos de la Escuela Profesional de Contabilidad y con la finalidad de optar la licenciatura académica de Contador Público, se pone en consideración de los miembros jurados el trabajo de investigación titulado: “PLANEAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN DEL DISTRITO DE WANCHAQ, PERIODO 2020”

El desarrollo del estudio tiene en consideración los lineamientos según los estudios metodológicos, avances científicos y tecnológicos abordando el tema que se plantea.

Se tiene que el objetivo fue identificar cuál es el sistema de control interno de inventarios que mejor se adapta a la gestión de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
PRESENTACIÓN.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FÍGURAS.....	x
RESUMEN	xii
ABSTRACT.....	XIII
INTRODUCCIÓN	XIV

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	1
1.2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.2.1. Problema general.....	3
1.2.2. Problemas específicos	3
1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.4. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.4.1. Delimitación Espacial	4
1.4.2. Delimitación Temporal	4
1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.5.1. Objetivo general.....	5
1.5.2. Objetivos específicos	5
1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	5

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
--	---

2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	6
2.1.2. Antecedentes Nacionales	10
2.1.3. Antecedentes Locales.....	13
2.2. BASES TEÓRICAS.....	16
2.2.1. Planeamiento Financiero.....	16
2.2.2. Gestión empresarial.....	40
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	66

CAPITULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	71
3.1.1. Hipótesis General.....	71
3.1.2. Hipótesis Específicas	71
3.2. IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES E INDICADORES.....	71
3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	72

CAPITULO IV

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. TIPO Y ALCANCE DE INVESTIGACIÓN.....	74
4.1.1. Tipo de Investigación.....	74
4.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN	74
4.2.1. Nivel descriptivo.....	74
4.2.2. Nivel explicativo.....	74
4.2.3. Nivel correlacional.....	75
4.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	75
4.3.1. Población	75
4.3.2. Muestra	76
4.3.3. Unidad de análisis.....	76

4.4. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	76
4.4.1. Entrevista	76
4.4.2. Búsqueda de información bibliográfica	77
4.4.3. Trabajo de campo.....	77
4.5. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	77
4.5.1. Guías de análisis documental.....	77
4.5.2. Encuesta	78
4.5.3. Cuestionarios.....	78
4.6. MÉTODO DE LA INVESTIGACION.....	79
4.7. ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN.....	79
4.8. DISEÑO DE INVESTIGACION.....	79
 CAPÍTULO V ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	
5.1. RESULTADOS DESCRIPTIVOS	80
5.2. RESULTADOS INFERENCIALES	96
CONCLUSIONES	104
RECOMENDACIONES.....	108
BIBLIOGRAFÍA	109
ANEXOS	121
MATRIZ DE CONSISTENCIA	122

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población de estudio	75
Tabla 1 La realización de metas y objetivos durante el periodo 2020 contribuyo en la gestión de la empresa	80
Tabla 2 Tener fuentes de financiamiento es importante para la elaboración del planeamiento financiero	82
Tabla 3 El planeamiento financiero es muy importante para la administración y organización en la empresa	83
Tabla 4 La estrategia de marketing es muy importante para la gestión de la empresa	84
Tabla 5 El incremento de capital influye en el estado de resultados en la empresa	85
Tabla 6 Las oportunidades y amenazas del entorno deben ser consideradas por la gestión de la empresa	86
Tabla 7 El nivel de administración de los recursos de la empresa se sustenta en un adecuado manejo de la planeación financiera.....	87
Tabla 8 La previsión de gastos para la elaboración del planeamiento financiero es necesario para las consideraciones de las obligaciones futuras	88
Tabla 9 La planeación de utilidades es fundamental para la elaboración del planeamiento financiero	89
Tabla 10 El planeamiento financiero es muy importante para lograr la eficiencia y eficacia de la empresa	90
Tabla 11 El nivel de planeación de utilidades en la empresa es aceptable	91
Tabla 12 Se realiza la delegación de funciones para tener una mejor gestión en la empresa.....	92

Tabla 13 La empresa cuenta con crédito bancario en la actualidad que ayude a su financiamiento	93
Tabla 14 La empresa cuenta con planes de prevención que le permita enfrentar circunstancias previstas en el futuro	94
Tabla 15 Se lleva a cabo propuestas de desarrollo en base a la planeación financiera para mejorar la situación de la empresa	95
Tabla 16 Tabla cruzada Nivel de planeamiento financiero*Incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.....	97
Tabla 17 Tabla cruzada cumplimiento de las metas y objetivo *Incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020	98
Tabla 18 Tabla cruzada planeamiento de las fuentes de financiamiento*Incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020	100
Tabla 19 Tabla cruzada proyección de utilidades *Incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020	102

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 La realización de metas y objetivos durante el periodo 2020 contribuyo en la gestión de la empresa	80
Figura 2 Tener fuentes de financiamiento es importante para la elaboración del planeamiento financiero	82
Figura 3 El planeamiento financiero es muy importante para la administración y organización en la empresa	83
Figura 4 La estrategia de marketing es muy importante para la gestión de la empresa	84
Figura 5 El incremento de capital influye en el estado de resultados en la empresa	85
Figura 6 Las oportunidades y amenazas del entorno deben ser consideradas por la gestión de la empresa	86
Figura 7 El nivel de administración de los recursos de la empresa se sustenta en un adecuado manejo de la planeación financiera.....	87
Figura 8 La previsión de gastos para la elaboración del planeamiento financiero es necesario para las consideraciones de las obligaciones futuras	88
Figura 9 La planeación de utilidades es fundamental para la elaboración del planeamiento financiero	89
Figura 10 El planeamiento financiero es muy importante para lograr la eficiencia y eficacia de la empresa	90
Figura 11 El nivel de planeación de utilidades en la empresa es aceptable.....	91
Figura 12 Se realiza la delegación de funciones para tener una mejor gestión en la empresa	92
Figura 13 La empresa cuenta con crédito bancario en la actualidad que ayude a su financiamiento	93

Figura 14 La empresa cuenta con planes de prevención que le permita enfrentar circunstancias previstas en el futuro	94
Figura 15 Se lleva a cabo propuestas de desarrollo en base a la planeación financiera para mejorar la situación de la empresa	95

RESUMEN

La presente investigación lleva por título: “PLANEAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN DEL DISTRITO DE WANCHAQ, PERIODO 2020”, cuyo objetivo primordial fue demostrar la descripción del planeamiento financiero y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020. Respecto a la metodología se necesitó aplicar la teoría del planteamiento financiero y la gestión empresarial, el nivel fue tanto descriptivo-correlacional como explicativo, el enfoque fue mixto, empleándose la aplicación de la entrevista. En los resultados a través de la prueba de Chi Cuadrado en relación a las variables teniendo un valor de 13,162 con un valor de significancia de 0,011. Se concluye que el 73% de los encuestados indicaron que, si están de acuerdo que el planeamiento financiero es muy importante para la administración y organización en la empresa, ya que con un adecuado control que la planificación financiera nos proporciona permitirá implementar medidas e implantar estrategias en el momento que sean necesarias.

Palabras claves: Planeamiento financiero, gestión empresarial, empresas de construcción, cumplimiento de metas, fuentes de financiamiento

ABSTRACT

This research is titled: FINANCIAL PLANNING AND ITS IMPACT ON THE BUSINESS MANAGEMENT OF CONSTRUCTION COMPANIES IN THE DISTRICT OF WANCHAQ, PERIOD 2020, whose primary objective was to demonstrate the description of financial planning and its impact on the business management of companies in construction of the Wanchaq district, period 2020. Regarding the methodology, it was necessary to apply the theory of financial planning and business management, the level was both descriptive-correlational and explanatory, the approach was mixed, using the application of the interview. In the results through the Chi Square test in relation to the variables having a value of 13.162 with a significance value of 0.011. It is concluded that 73% of those surveyed indicated that, if they agree that financial planning is very important for the administration and organization of the company, since with adequate control that financial planning provides us, it will allow us to implement measures and implement strategies. when they are necessary.

Keywords: Financial planning, business management, construction companies, achievement of goals, financing sources

INTRODUCCIÓN

En cumplimiento con el reglamento de grados y títulos se pone a disposición el trabajo de investigación titulado: “PLANEAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN DEL DISTRITO DE WANCHAQ, PERIODO 2020”

El trabajo que se presenta es el resultado de un extenso sacrificio investigativo, del afán de realizar una contribución al desarrollo de la profesión contable y de nuestra casa de estudios superiores. Por lo tanto, la investigación ahonda la problemática que nos permitirá identificar y evitar riesgos internos y externos que pueden afectar el logro de los objetivos y metas trazadas por la empresa constituyendo una herramienta efectiva de gestión.

El enunciado del problema de investigación fue ¿Cómo es el planeamiento financiero y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020? Con la finalidad de dar respuesta al problema planteado, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir cómo es el planeamiento financiero y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020. Para lograr el objetivo general se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

- a) Describir cómo es el cumplimiento de las metas y objetivo y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.
- b) Describir cómo es el planeamiento de las fuentes de financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.
- c) Describir cómo es la proyección de utilidades y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

En razón a ello la investigación tiene como propósito el describir cómo es el planeamiento financiero y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020. El presente trabajo de investigación consta de cuatro capítulos los cuales se desarrolló de la siguiente manera:

Capítulo 1 - Formulación del problema describe la realidad problemática, la formulación del problema y los motivos de este trabajo de investigación.

Capítulo 2 - Marco teórico, que presenta el marco legal relacionado con el trabajo de investigación, fundamentos teóricos y definiciones de términos, que son fundamentales para una mejor comprensión de este trabajo.

Capítulo 3 - Métodos de investigación, métodos desarrollados utilizados en este trabajo de investigación, reflejados en el plan de investigación, población y muestra; También se indican las técnicas, herramientas y métodos utilizados para realizar este trabajo de investigación.

Capítulo 4: Análisis e interpretación de los resultados Después de un cuidadoso diseño y trabajo de campo, los datos recopilados fueron analizados e interpretados para iniciar este trabajo de investigación.

Por tanto, habrá conclusiones, recomendaciones, bibliografías y anexos informativos claramente expresados, tanto propios como citados en otros medios de investigación.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.

Cualquier negocio o empresa existe mientras obtenga ganancias, de no obtener dichas ganancias una entidad empresarial va a perder el dominio productivo y decrecerá en su capacidad de desarrollo. Es así como las organizaciones quienes tienen que competir con otras organizaciones que producen el mismo producto o servicio. Una empresa no rentable, a pesar de las buenas intenciones de sus directivos, debe gestionar perfectamente sus recursos disponibles y obtenibles con fines de lucro y hacer todos los esfuerzos posibles para lograr un equilibrio óptimo entre ellos. (Rubio, 2019, p.7)

El beneficio no es la medida de la eficiencia en primera instancia, el beneficio resulta como una actividad óptima en el rubro empresarial y se otorga en un momento indicado. Es un indicador de prueba para saber de las condiciones del empresario para cumplir los desafíos.

Durante estos últimos años, ha habido cambios respecto a los mercados dado que van actualizándose constantemente, es así que las empresas deberían manejar adecuadamente los planes y el dominio de los recursos en finanzas. Para planificar financieramente se requiere de varios mecanismos que faciliten un manejo más eficaz la cual la mayoría de las empresas deben aplicar con el fin de alcanzar los objetivos y metas estratégicas que esta tenga, por lo tanto, faculta a todas las instituciones que puedan tener una planificación acorde y sostenible en el tiempo, así como tener las especificaciones de mejoría en los niveles de ingresos. Asimismo, es trascendental que la planificación sea importante para los estudios y análisis de manera permanente para facilitar la obtención de los propósitos para facultar proyecciones y evaluaciones de nivel de ingresos para que sean positivos.

Hoy en día las empresas a nivel internacional han realizado cambios en su gestión financiera ahondado por la problemática que estuvimos pasando por el Covid-19, sumado a ello la volatilidad de tipo de cambio, la alza de precio del petróleo y combustible, la inestabilidad en los centros laborales, los comportamientos de los pobladores y entre otras cosas a generado que las industrias usen herramientas de gestión como el Planeamiento Financiero para que esta pueda mantener e incrementar su rentabilidad en el futuro y a su vez esta incida en la gestión empresarial donde se pueda especificar acciones y estrategias con el propósito de mejorar el nivel de rentabilidad de las empresas y estas sean competitivas. En el contexto general, competir es una tarea dificultosa, se tiene diversas entidades de muchos rubros los cuales pueden ser garantía que han permanecido solventes y todo por tener una correcta planificación financiera, según algunos estudios los rubros más competitivos son las finanzas, tecnología, farmacéuticas, construcción y las industrias, estos rubros mantienen un índice de desarrollo con un valor del 42% durante los últimos años.

A nivel del Perú, las empresas medianas y pequeñas no tienen cultura financiera muchos solo trabajan en base a su conocimiento empírico y no optan por contratar profesionales para el desarrollo de una planificación financiera y así fijar un objetivo de rentabilidad.

Actualmente la función que tiene el área de gerencia es trascendentalmente difícil; constantemente ha de tomar decisiones, ha de formular permanentemente planes de acción, estrategias y propósitos a conseguir y estas decisiones, planes y programas no puede realizarlos con fundamento racional si carece de información coherente.

El planeamiento financiero es un conjunto de procesos que facilitan que la empresa pueda alcanzar sus objetivos y se pueda adaptar al entorno empresarial que está en continua necesidad de mejorar, pero si no se invierte en planear los objetivos en mejorar las estrategias empresariales, no

podrá ser una empresa competitiva ya que no estará actualizada en muchos temas que otras empresas si lo está, al no poder contar con esta herramienta no podrá ver el resultado de las decisiones tomadas si estas fueron aceptadas o no y como consecuencia no podrá saber su rentabilidad.

El mismo escenario se ve en las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, no tienen cultura financiera, muchos solo trabajan en base a su conocimiento empírico y no optan por contratar profesionales para el desarrollo de una planificación financiera y así fijar un objetivo de rentabilidad. Es por ello que el presente trabajo de investigación busca describir cómo es el planeamiento financiero y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

1.2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.2.1. Problema general

¿Cómo es el planeamiento financiero y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020?

1.2.2. Problemas específicos

- a) ¿Cómo es el cumplimiento de las metas y objetivo y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020?
- b) ¿Cómo es el planeamiento de las fuentes de financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020?
- c) ¿Cómo es la proyección de utilidades y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020?

1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Las investigaciones actuales muestran que debido a la pandemia de Covid-19, la industria de la construcción de Perú sufrió una severa recesión en 2020, y Macroconsult estima una caída de casi el 50% en el primer trimestre y del 18% en el segundo trimestre, a medida que la industria se desarrolla, al final los productos tuvieron una caída que fue de poco más del 40%. Por tanto, en 2020 la construcción sería el sector asociado a peores indicadores, seguido de la actividad del comercio con una caída de algo más del 15%. Esto sitúa a la actividad de la construcción en casi cuatro veces la caída esperada del producto mundial. Según el Banco Central de Reserva, tal actividad en el sector no tiene precedentes en las últimas siete décadas. Durante este largo período, la producción total de la industria de la construcción ha caído significativamente, pero no en la medida esperada para 2020. El valor negativo más cercano fue -20,8% en 1983, cuando el país sufrió el impacto del Fenómeno El Niño, que causó estragos en el norte y provocó que Perú incumpliera su deuda externa. La segunda mayor caída en la actividad productiva de la industria fue del -14,7% en 1989, cuando se intensificó la crisis económica causada por la hiperinflación, la devaluación de la moneda y la recesión. Este resultado es muy similar al -14,4% de 1968, cuando la moneda se desplomó y el general Juan Velasco derroca al entonces presidente Arq. Fernando Belaunde.

1.4. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. Delimitación Espacial

El presente trabajo investigativo se realizó a 13 empresas dedicadas al rubro de construcción en lo que respecta el área del distrito de Wanchaq en el Cusco.

1.4.2. Delimitación Temporal

El trabajo de investigación se realizó dentro del período 2020.

1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. Objetivo general

Describir cómo es el planeamiento financiero y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

1.5.2. Objetivos específicos

- a) Describir cómo es el cumplimiento de las metas y objetivo y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.
- b) Describir cómo es el planeamiento de las fuentes de financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.
- c) Describir cómo es la proyección de utilidades y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio presentado muestra limitaciones especialmente referido a la obtención de información, dado que la población de informantes, que son los 22 profesionales entre contadores y administradores pertenecientes a las 13 empresas de construcciones del distrito de Wanchaq que probablemente no muestran la información veraz, complicando así parte de la información del proceso de la investigación.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. *Antecedentes Internacionales*

Padilla & Chaglla (2019) “DIAGNÓSTICO DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LOS EMPRENDIMIENTOS PYMES COMERCIALES DE LA CIUDAD DE AMBATO” Se tuvo el propósito de diagnosticar malentendidos en la gestión de las Pymes comerciales de la ciudad de Ambato con el fin de orientar a los actores referidos en las Pymes del ámbito comercial a realizar cambios racionales a los problemas existentes. El punto de partida del estudio fue una revisión bibliográfica sobre el tema de investigación, seguido de una encuesta a propietarios de Pymes comerciales en la ciudad de Ambato para conocer la situación actual del sector Pymes con el fin de identificar puntos claves en la gestión empresarial de las Pymes comerciales. Ciudad de Ambato. Se realizó una encuesta y se encontró que las Pymes comerciales de Ambato no cuentan con un gobierno corporativo adecuado, pues la mayoría afirma tener iniciativas para activar económicamente sin tener un análisis previo, es decir, sin implementar un plan de negocios, por lo que han ideado un plan que ayude a mitigar los problemas de gestión en la entidad utilizando la tecnología adecuada para impulsar el crecimiento.

Campaña (2015) “LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA TOMA DE DECISIONES EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO UNIDAD Y PROGRESO DEL CANTON SIGGHOS”. Cuyo objetivo fue ofrecer un método de gestión de procesos para ayudar en la prestación de los servicios prestados por las cooperativas, que permitirá a la institución alcanzar un mayor nivel de satisfacción del cliente, direccionando así a las cooperativas a tomar decisiones adecuadas y así lograr la estabilidad económica. Este proyecto describe los métodos cualitativos y

cuantitativos, adicionalmente describe los métodos básicos de la investigación de campo, la investigación de la literatura bibliográfica y el nivel o tipo de investigación, en este caso se utilizarán estudios exploratorios y descriptivos. De igual forma se recomienda el muestreo o agrupamiento, es así que se utiliza toda la población en mención, seguido de la operacionalización de las variables.

Este proyecto explica los métodos cualitativos y cuantitativos además de los fundamentos de la investigación de campo, el de la literatura bibliográfica y el nivel, que en este caso serán estudios exploratorios y descriptivos.

Este proyecto describe los métodos cualitativos y cuantitativos, así como las técnicas fundamentales para realizar investigaciones de campo y realizar búsquedas de literatura bibliográfica. También describe el nivel o tipo de investigación, en este caso estudios exploratorios y descriptivos, que se utilizarán.

Este proyecto explica los métodos cualitativos y cuantitativos, así como los fundamentos de la investigación de campo, la investigación de la literatura bibliográfica y el nivel o tipo de investigación, en este caso estudios exploratorios y descriptivos, que se utilizarán.

Este proyecto explica los métodos cualitativos y cuantitativos además de los fundamentos de la investigación de campo, la investigación de literatura bibliográfica y el nivel o tipo de investigación, en la que se utilizarán estudios exploratorios y descriptivos.

De toda la información recopilada se llega a la conclusión que la ausencia de un manual de procedimientos para los procesos cooperativos impide que los colaboradores comprendan verdaderamente sus opciones; su estatus y responsabilidades, lo que refleja una de las principales debilidades de la cooperativa, a saber, la ineficacia de sus operaciones.

Pedroza (2016) “EL SISTEMA DE CONTROL INTERNO Y SU CONTRIBUCIÓN EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL: CASO ENTIDADES COOPERATIVAS” cuyo objetivo fue la indagación de cómo el sistema de control interno contribuye a la gestión del negocio de la empresa colaboradora. Empleándose el método inductivo, ya que, mediante la realización de investigaciones y análisis de las empresas cooperativas, podemos evaluar si el sistema de control interno realmente contribuye a la gestión de la empresa. Se puede concluir que un sistema de control interno es necesario para cualquier tipo de sujeto, especialmente para un sujeto como una cooperativa, que tiene ciertos valores y principios y está asociado a una gran responsabilidad social, por lo que su necesidad es innegable. Existen controles internos para garantizar que las metas y objetivos clave no entren en conflicto.

Sarango (2015) “PROPUESTA DE UN PLAN FINANCIERO PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA CONSTRUCTORA ANDRADE – RODAS VIP S.A. UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO, PROVINCIA DE PICHIN” Donde se tiene como objetivo mejorar la rentabilidad y crear ventajas en la planificación financiera a través de un análisis histórico basado en los informes de los años 2013 y 2014. Después del desarrollo, primero intentamos comprender la empresa y su alcance. Situación de la empresa y diagnóstico financiero, en este contexto se implementan políticas y controles, los cuales están dirigidos principalmente a la gestión. Liquidez y rentabilidad en la compra de activos productivos. Se reinvirtieron ganancias, aumentaron las ventas, se implementaron planes. Análisis estratégico, financiero y flujos de caja mensuales. a través de utilizar sus fortalezas e implemente estrategias financieras. Reducir carencias, intentar proponer mejoras a la empresa y demostrar su viabilidad; una proyección que no se puede pasar por alto en los Estados financieros, el cálculo de cifras clave y su respectiva evaluación para

comprender el valor de la propuesta para demostrar el aumento rentable de una entidad empresarial dedicado a la construcción que es el propósito que se propone.

De todo el trabajo realizado, en resumen, la industria de la construcción en Ecuador ha mostrado un crecimiento significativo desde 2011, creciendo a un promedio de 11,10%, ubicándose en el segundo lugar en términos de participación en el PIB e inversión. En comparación con otras industrias, la construcción de obras públicas es la industria con mayor participación.

Angamarca (2019) “ESTRATEGIAS EMPRESARIALES PARA MINIMIZAR EL IMPACTO ECONÓMICO, FINANCIERO Y TRIBUTARIO, POR EFECTO DE LAS RETENCIONES EN LA FUENTE. CASO PRÁCTICO ECUACINTAS 2016 Y 2017”. Durante la última década, Ecuador se ha beneficiado de mayores ingresos tributarios a medida que las autoridades tributarias mejoraron la eficiencia de la recaudación mediante la retención de impuestos de fuentes tributarias directas e indirectas. Por lo tanto, el propósito planteado fue analizar los impactos de las retenciones en origen en la fuente del impuesto al valor agregado (IVA), impuesto a la renta e impuesto de terminación de cambios (I.S.D.) en la empresa Ecuacintas, donde para obtener el producto final, se necesario importar algunas materias primas para luego venderlas en el mercado local del Ecuador. El pago de estos impuestos en el negocio genera créditos fiscales, pero estos créditos fiscales no se reembolsan inmediatamente, como se ve en otros negocios. Este estudio se basa en el análisis de indicadores de la situación económica y financiera de Ecuacintas en los años 2016 y 2017, utilizando diferentes escenarios, incluyendo y excluyendo los impuestos antes mencionados, así como el análisis del cumplimiento de las obligaciones tributarias de Ecuacintas en estos períodos. Los hallazgos muestran que la retención de impuestos afecta la posición financiera de una empresa, pero no la posición financiera o el

cumplimiento tributario, y este efecto depende del enfoque que la empresa decida utilizar para lograr sus resultados.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

García & Aragón (2021) “PLANEAMIENTO FINANCIERO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTORES DE CAFÉ DE YANATILE, CUSCO 2019” tuvo como objetivo general describir de qué manera el Planeamiento Financiero influye en la Rentabilidad de los Productores de Café de Yanatile, Cusco 2019, la metodología empleada fue el método cuantitativo, con un diseño transversal no experimental, la población está conformada por 275 productores de café, de los cuales la muestra incluye a 31 productores de café del sector de Juyhuay, la técnica utilizada es la encuesta y el cuestionario, además se utiliza el software estadístico SSPS25. El sistema estadístico se utiliza para procesar los datos recopilados a través de cuestionarios. Posteriormente de los estudios realizado a través de la hipótesis general de dicho trabajo mediante el sistema de Spearman se concluye que el plan financiero afecta significativamente la rentabilidad de los productores de café Yanatile, Cusco 2019.

Izquierdo (2017) “LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA SATISFACCIÓN LABORAL DE LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA VIDRIERÍA RAMOS E.I.R.L. DE LA CIUDAD DE PUERTO MALDONADO 2017” tuvo como objetivo describir la relación de la gestión empresarial y la satisfacción laboral. El estudio se caracterizó como no experimental con un diseño descriptivo correlacional transversal. Utilizando el cuestionario como herramienta, y utilizando calificaciones de expertos y estadísticos alfa de Cronbach para su verificación, el índice instrumental de las variables de gestión empresarial fue de 0,906 y el índice instrumental de las variables de satisfacción laboral fue de 0,824, lo que indica que la confiabilidad de las herramientas es alta. La población y muestra estuvo compuesta por 16 personas de la empresa Vidriería Ramos

E.I.R.L. Se encontró correlación significativa entre las variables de estudio, logrando un coeficiente de correlación Rho de Spearman = 0,919, lo que se interpretó como una correlación positiva muy fuerte.

Huaman (2019) “PLANEAMIENTO FINANCIERO Y SOSTENIBILIDAD, EN EMPRESAS COMERCIALES DE REPUESTOS AUTOMOTRIZ, DISTRITO DE LA VICTORIA, 2019” tuvo por propósito determinar la relación entre la planificación financiera y la sostenibilidad entre empresas comerciales de Autopartes, Provincia de La Victoria, 2019. Este estudio es de nivel básico, descriptivo relacional y de diseño no experimental, ya que no se manipuló ninguna variable en este estudio de 32 empresas comercializadoras de repuestos para automóviles de la región de La Victoria. Para la recolección de datos se utilizó la técnica de encuesta, que fue revalidada por 3 expertos en el área financiera. La encuesta se realizará a 32 empresas comercializadoras de repuestos para automóviles en La Victoria para evaluar la confiabilidad utilizando el coeficiente alfa de Cronbach y las hipótesis. Probado mediante la prueba de Rho Spearman, los resultados muestran que la planificación financiera de las empresas comerciales de autopartes del distrito de La Victoria en 2019 está relacionada con el desarrollo sostenible. El coeficiente de correlación es 0,910 y el valor de significancia es inferior a 0,05.

Dávila (2018) “AUDITORÍA FINANCIERA Y GESTIÓN EMPRESARIAL EN LABORATORIOS FARMACÉUTICOS EN LIMA METROPOLITANA, AÑO 2018” tiene como objetivo establecer un vínculo efectivo entre la auditoría financiera y la gestión empresarial del Laboratorio Farmacéutico Lima Metropolitana 2018. Este estudio es descriptivo-causal (describe la relación entre dos o más variables) y tiene un diseño transversal o no experimental. La población y muestra de este trabajo está compuesta por 54 laboratorios farmacéuticos de Lima Metropolitana. Se utilizaron cuestionarios como instrumentos para medir variables de auditoría

financiera y gobierno corporativo; Además de la adecuada validación de la recolección de datos sobre las variables de estudio y el procesamiento de la información mediante el paquete estadístico SPSS V.25, la implementación de estas herramientas fue correcta y confiable. De hecho, resulta que la auditoría financiera está estrechamente relacionada con el gobierno corporativo del laboratorio.

Leiva & Mendoza (2020) “PLANEAMIENTO FINANCIERO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GRUPO B&T DEL DISTRITO DE YUNGAY, PERIODOS 2018-2019” intenta determinar el impacto de la planificación financiera en la rentabilidad de la empresa de ingeniería informática Grupo B&T S.R.L. Periodo 2018-2019. Como un diseño de investigación explicativo con un propósito específico y diseñado de cierta manera sin hacer generalizaciones, como unidades de análisis para casos individuales, ya que todo se desarrolla internamente, nuevamente estas unidades se analizan mediante triangulación, por lo que pudimos determinar la consistencia de cada proyecto como técnica de desarrollo que consta de 10 entrevistas de proyecto y un análisis de los planes actuales de la empresa para obtener información relevante, así como la interpretación de cifras clave que nos permitieron ver que los porcentajes comprenden la situación en la que se encuentra la empresa. Es así como las ratios financieras del análisis vertical y horizontal permiten conjuntamente con las otras técnicas conocer la información más adecuada. Todo ello nos permitirá desarrollarnos estratégicamente y anticiparnos a los países objetivo. En cuanto a los resultados de la empresa se constató una disminución considerable de los resultados positivos de la actividad de la empresa en 2019, está relacionada con la falta de elaboración de un plan financiero, por lo que se tomaron decisiones equivocadas.

2.1.3. Antecedentes Locales

Uscapi (2017) “GESTIÓN EMPRESARIAL Y PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE LA RED LAN EN EL HOTEL JOSÉ ANTONIO - CARTIR PERÚ S.R.L. DE LA PROVINCIA DEL CUSCO” tuvo como primer objetivo describir la Gestión Empresarial en el Hotel Jose Antonio-Cartir Perú S.R.L. El segundo objetivo del estudio fue desarrollar una propuesta de implementación de una red LAN para mejorar el hotel José Antonio-Cartir Perú S.R.L. De la provincia del Cusco, 2015. El tipo de investigación es: aplicada en relación con su finalidad; no es experimental en su diseño de investigación; es transversal en relación con su expansión en el tiempo; es transversal en términos de su énfasis en la naturaleza de los datos procesados. Es horizontal y cuantitativo; el nivel de investigación es descriptivo y técnico; la información proviene de fuentes primarias y secundarias; los métodos y herramientas para recolectar información son observaciones y cuestionarios; la tecnología de análisis de la información es la estadística descriptiva. El uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones en la gestión empresarial es imperfecto en el Hotel Jose Antonio-Cartir Perú S.R.L. De la provincia del Cusco, 2015. Se pudo desarrollar soluciones de red LAN prácticas y completas.

Quispe (2019) “TRASCENDENCIA DEL CONTROL INTERNO EN EL MANEJO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) E INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA CLÍNICA MÉDICOS ASOCIADOS CUSCO S.A.C., PERIODO 2016” cuya finalidad fue analizar el control interno en el manejo del arrendamiento financiero (leasing) y su impacto en la gestión empresarial de la Clínica Médicos Asociados S.A.C. Tras examinar las deficiencias de control interno. El análisis del informe de auditoría emitido por la Asociación de Auditores mostró que, para poder brindar servicios médicos, la clínica debe tener sus propias instalaciones completamente equipadas, por lo que la clínica se acercó a la compañía financiera y

firmó un contrato de arrendamiento financiero. Este proceso generó muchos problemas financieros, que se resolvieron mediante operaciones de refinanciación y otras operaciones administrativas gracias a una buena gestión y personal. Este estudio intenta mostrar la importancia del control interno cuando se presentan puntos críticos en una empresa y cómo se pueden utilizar los presupuestos para gestionar los riesgos financieros para que la administración sea exitosa. El tipo de investigación utilizada es cuantitativa en el sentido de que utiliza la recopilación de datos para probar hipótesis basadas en mediciones numéricas y análisis estadístico, tiene un alcance apropiado, es un diseño transversal no experimental y utiliza literatura y métodos de encuesta. El trabajo de campo se realizó mediante la selección de 35 miembros calificados del Colegio de Contadores del Cusco.

Velasco (2018) “GESTIÓN EMPRESARIAL DE EMPRESAS FAMILIARES EN LA CIUDAD DE ABANCAY - 2017” tiene como objetivo demostrar con resultados estadísticos el nivel de gestión empresarial de las empresas familiares en la Ciudad de Abancay en el año 2017. El trabajo de investigación se realizó utilizando un enfoque de alcance cuantitativo, diseño descriptivo y no experimental, los métodos de investigación incluyen encuestas por cuestionarios, etc. La muestra estuvo formada por 35 directivos de empresas familiares de la ciudad de Abancay. En definitiva, se aconseja a los directivos de empresas familiares que mejoren sus habilidades de gestión empresarial mediante una gestión eficaz de planificación, organización, mando y control, de modo que la empresa sea sostenible, relevante, profesional y buena constitución de sus empresas.

Camacho (2015) “GESTIÓN EMPRESARIAL EN LAS EMPRESAS TEXTILES EXPORTADORAS DE LA CIUDAD DEL CUSCO (ACOGIDAS AL PROGRAMA "RUTA EXPORTADORA" DE PROMPERÚ) 2015”. El objetivo fue describir el gobierno corporativo de

estas empresas textiles en términos de procesos administrativos. Para lograrlo, realizamos una encuesta estructurada a nueve gerentes o ejecutivos de empresas utilizando declaraciones positivas y una escala de calificación (completamente falso, falso, parcialmente cierto, verdadero y completamente cierto) para permitir a los encuestados confirmar o negar la seguridad mencionada anteriormente. Para profundizar la investigación, luego se realizaron entrevistas abiertas a los mismos directivos o líderes, indagando sobre el estado actual de la administración en diversos procesos. Los resultados muestran que estas empresas son microempresas familiares con sistemas de planificación, organización, gestión y control de eficaces a muy eficaces (ver Tabla 10). Si bien no carecen en absoluto de conceptos básicos de gestión, sí presentan deficiencias en cualquier proceso de gestión.

Huaman & Vilcapaza (2019) “EVALUACIÓN DEL PROCESO CONTABLE Y LA GESTIÓN FINANCIERA PARA LA APLICACIÓN DE UN PLANEAMIENTO TRIBUTARIO EN LA EMPRESA COMBUSTIBLES RENZO E.I.R.L PERIODO 2017” cuyo objetivo es evaluar la aplicación del proceso contable y la gestión financiera de la empresa Combustibles Renzo E.I.R.L. periodo 2017. La población de este trabajo de investigación consta de todos los propios documentos contables de la empresa Combustibles Renzo E.I.R.L. Los métodos utilizados en el estudio de seguimiento (es decir, este estudio) fueron descriptivos y evaluativos, no experimentales y utilizaron enfoques cuantitativos y basados en evidencia. La conclusión es que, durante el año 2017, Combustibles Renzo E.I.R.L no realizó los procedimientos contables adecuados indicados en los Cuadros 1, 2, 3 y 4 con base en hechos financieros e identificación de la empresa. Además, según los cuadros 13 y 14, la dirección no se ha mantenido al día con los últimos acontecimientos. de la situación financiera de la empresa. En conclusión, la empresa no tenía una adecuada gestión financiera y no podía controlar la información contable y todos los

ingresos que recibía la entidad por la venta de combustible, por lo que la información reflejada en los estados financieros no era relevante para la toma de decisiones que permita erigir el nivel del crecimiento de la empresa al finalizar el periodo.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Planeamiento Financiero

2.2.1.1. Definiciones

Según Lahoud citado en Maita (2018) indica que el mundo de las finanzas contempla unos estudios en la economía que es desarrollado por autores expertos en la materia, es así que las ciencias económicas hace aportes elementales en los estudios financieros que serán aplicados a las finanzas dentro de las entidades (p.24).

La planificación financiera es muy importante para el funcionamiento de la empresa porque marca el rumbo para dirigir, organizar y aprobar las operaciones de la empresa para lograr sus objetivos. Hay dos puntos principales en el proceso de planificación financiera: planificación de efectivo, que implica preparar el presupuesto de flujo de efectivo de la empresa, y planificación de ganancias, que implica preparar estados de cuenta pronosticados. Estos dos presupuestos son muy importantes y útiles para la planificación financiera interna; por otro lado, siempre tienen demanda por parte de prestamistas e inversores existentes y potenciales (Maita, 2018).

La planificación financiera se entiende como una herramienta de gestión cuyos procedimientos son la elaboración y ejecución de un plan estratégico. Un plan estratégico describe métodos o técnicas para formular sus metas y objetivos. Es un conjunto de procedimientos, métodos, herramientas y sus resultados finales. El objetivo es implementar el plan y las metas económicas y financieras que la empresa quiere alcanzar, teniendo en cuenta los métodos a utilizar y lo que se necesita para alcanzar las metas (Maita, 2018).

Según Groppe citado en Maita (2018) indica que “el Planeamiento Financiero es la técnica por el cual se evalúa cuanto de financiamiento se necesitara, es indispensable para que la organización pueda seguir en operación” (p.24).

Weston citado en Maita (2018) indica que se entiende por planificación financiera: “Que es la realización de perspectiva de ventas, ingresos y activos tomando como base las tácticas y alternativa de producción, así como los activos que se necesita para alcanzar las estimaciones” (p. 25).

La planificación financiera se extrapola continuamente a partir de un plan ya concreto que define las metas y objetivos de las actividades de adquisición y los medios para lograr estas metas. (Planificación de ventas, producción, inversiones, gastos operativos y reservas de ingresos) (Maita, 2018).

Según Chiavenato citado en Davila (2018) la planificación se basa en que una adecuada acción de gestión proporciona a las unidades posibles caminos para alcanzar metas y objetivos. Cabe destacar su importancia, ya que apoyará las acciones necesarias para alcanzar las metas trazadas; en este sentido, las metas toman la forma de un indicador que permite ver lo logrado. (p.15)

La planificación se basa en el hecho de que una acción de gestión adecuada proporciona a la empresa medios reales para alcanzar sus metas y objetivos. Cabe destacar su importancia, ya que apoyará las acciones necesarias para alcanzar las metas trazadas; en este sentido, las metas toman la forma de un indicador que permite ver lo logrado (Davila, 2018, pág. 16)

Según Rojas citado en (Huaman, 2019) “mencionan que la planeación financiera personal es el conjunto de todas las actividades que se requieren para poder definir los objetivos, establecer planes de acción y poder satisfacer las necesidades financieras de individuos” (p.15)

Reyes citado en (Huaman, 2019) “mencionan que esto significa analizar los flujos financieros de la entidad y así poder hacer proyecciones de muchas decisiones de inversión y financiamiento” (p.15)

Gitman y Zutter citado en Huaman (2019) “mencionan que es el estado de entradas y salidas de efectivo de la empresa que ya fueron planeadas la cual lo usan para los gastos acorto plazo” (p.15)

Stanton citado en Huaman (2019) “señalan que esto es un cálculo de la venta que haya tenido la empresa y que se prepara por medio de un presupuesto y un específico programa de marketing” (p.15)

Según Toro citado en Huaman (2019) “mencionan que los pronósticos de venta nos ayudan a calcular de una manera más eficaz y muy confiable nuestras proyecciones de ventas, también nos permite ver nuestra demanda en el futuro” (p.15).

Partor citado en Huaman (2019) “indica que es un modelo que ayuda a la toma de acciones de los gerentes para lograr los objetivos, viendo cuanto hay que vender en el tiempo que ellos decidan y lograr determinadas utilidades” (p.16).

La planificación financiera se precisa cuantitativamente por las operaciones monetarias estratégicas y los planes de gestión de la empresa en términos monetarios, y en términos más simples, es la determinación de recursos a mediano y largo plazo para tomar decisiones y garantizar el cumplimiento de las metas trazadas (Leiva & Mendoza, 2020).

Elizalde citado en (Leiva & Mendoza, 2020) mencionó el trayecto de la planificación, que permite a las empresas obtener los recursos importantes para hacer frente a gastos inesperados. Hablando de los anterior, se aprecia que los autores dan uso de la herramienta en el ciclo económico de las empresas, aprovechando al máximo los recursos y las oportunidades (p.6).

Según Puente, Viñan y Aguilar citado en (Leiva & Mendoza, 2020) encontramos dos tipos de planificación financiera de corto y largo plazo, considerando sus categorías de planificación financiera, la primera se encarga de los activos y pasivos hasta un año. En otras palabras, son activos circulantes. Al respecto, se mencionó que es importante considerar en la planificación anual los ingresos, gastos, volumen de ventas, liquidez y presupuesto financiero. Comparado con el otro, tiene un plazo más largo, normalmente de 3 a 5 años, lo que determina la rapidez con la que la planta se activa. Por tanto, sus objetivos a largo plazo son: crear una visión de lo que la empresa quiere ser, mantener la continuidad en el proceso, evaluar los esfuerzos de las personas, financiar y evaluar cómo será la empresa en el futuro (p.7).

La explicación que menciona Coss en Leiva & Mendoza (2020) es que para dar factibilidad a la planificación financiera es necesario considerar o analizar diversas propuestas de inversión para luego elegir la mejor solución para tomar la decisión final aprovechando la oportunidad más favorable para brindar. mejor apoyo financiero, y a partir de lo anterior se pueden identificar las fuentes de financiación necesarias para la propuesta específica (p.11).

El proceso de planificación financiera es un punto importante en el funcionamiento de la organización porque nos proporciona cifras para orientar, clasificar y dirigir sus actividades para lograr las metas trazadas. Entre ellos, tenemos dos elementos principales del proceso de planificación financiera, a saber: la planificación de los activos líquidos de la empresa, y el otro es la organización de cuentas que sean adecuadas no sólo para la planificación interna, sino también para los prestamistas actuales que las necesitan continuamente. Muy a menudo, el proceso de planificación comienza con la implementación de objetivos financieros estratégicos, lo que a su vez conduce a la presentación de metas y estimaciones operativas a corto plazo. Por lo general, la

planificación y la elaboración de presupuestos a corto plazo se realizan junto con los objetivos a largo plazo del plan estratégico de la empresa (Apaza, 2017).

Apaza (2017), dice que planificar financieramente es elemental para corregir las gestiones y facilitar adecuados medios financieros, lo que significa que se pueden sostener diversas estrategias sólo con el objetivo de llegar a las metas y objetivos planteados realizando las comprobaciones necesarias (p.24).

Según Apaza (2017) la planificación financiera se refiere a los objetivos marcados por la empresa. Esto se refleja en diversas circunstancias, cómo la empresa enfrenta sus obligaciones con terceros, y también indica que si la empresa tiene problemas de liquidez, indica que la empresa puede llegar a un punto de insolvencia, lo que sería considerado un fracaso empresarial.

La planificación financiera es un enfoque planificado de los cálculos y movimientos que la organización quiere controlar en el futuro, teniendo en cuenta el grado necesario para el desarrollo económico o la rentabilidad, utilizando diversas oportunidades de financiación e inversión, con gran importancia. Considere la estabilidad y el funcionamiento organizacional (Rodriguez, 2011).

La planeación financiera se entiende como la técnica que combina metodologías, herramientas y fines encaminados a crear previsiones y metas en lo económico y financieramente una entidad, teniendo en consideración los medios disponibles y necesarios para su medición. A través de la elaboración de presupuestos, la planificación financiera asegurará una coordinación global de las operaciones de la empresa (Ardeniz, 2015).

La planificación financiera es un proceso que ayuda a una empresa a mejorar su posición financiera para evitar obstáculos futuros; forma la disciplina fundamental del cambio empresarial. Las responsabilidades de este manual incluyen: establecer las metas financieras de la empresa,

verificar las diferencias entre las metas y la situación financiera anual y finalmente describir las operaciones que utilizará la empresa para lograr las metas deseadas.

Hay tres puntos principales en la planificación financiera: El primer punto principal es el beneficio, que se logra contabilizando al final del ejercicio financiero enumerando los pasivos, los activos, los gastos, los ingresos y el patrimonio. El segundo punto principal es el efectivo, que es el más importante, porque si no se tiene un nivel de liquidez aceptable, la empresa puede quebrar y por tanto no poder afrontar situaciones inesperadas. En tercer lugar, dispone de previsiones y presupuestos que entran dentro del ámbito de la empresa gestión interna, es decir, refleja el plan de ingresos y gastos para un período específico, independientemente de si es de corto o largo plazo (Rodríguez, 2011).

2.2.1.2. Enfoques de planeación financiera

- En la planeación financiera se enfoca a:
- Conseguir objetivos deseados en los negocios.
- Herramienta de control de la alta dirección.
- Consideración de aspectos de incertidumbre.
- Enfrentar a un futuro incierto.

La planeación Financiera tiene un enfoque en la inversión agregada dependiendo de la línea de negocio. Es así que el proceso de planeación a largo plazo considera inversiones de capital globales de dividendos o unidades de negocios (Puente, Viñan, & J, 2017)

2.2.1.3. Clases de planeación financiera

Puente et al. (2017) indica que existen dos tipos de planeación financiera a corto plazo y a largo plazo:

A corto plazo: La planeación financiera de corto plazo rara vez va más allá de un año. La empresa busca asegurarse de que tendrá el dinero suficiente para pagar sus facturas y que sus condiciones de endeudamiento y préstamos a corto plazo le favorezcan.

El presupuesto anual es la herramienta más importante para la planeación a corto plazo, en la cual se debe considerar:

- Presupuesto de Ingresos.
- Presupuesto de Egresos.
- Presupuesto de Ventas.
- Presupuestos de Otros Ingresos.
- Presupuesto de Efectivo
- Presupuesto Financiero

A largo plazo: El proceso de planeación a largo plazo sólo considera las inversiones de capital globales de los negocios. Se agregan un gran número de pequeños proyectos de inversión y de hecho se le integra como proyecto único.

Los objetivos de la empresa mediante la planeación financiera a largo plazo son:

- Proporcionar una imagen de lo que será la empresa.
- Mantener un curso sostenido de acción.
- Tomar de decisiones.
- Evaluar el factor humano clave.
- Facilitar el financiamiento futuro.
- Evaluar el futuro de la empresa.

2.2.1.4. Proceso de planeación financiera

Según Guerrero & Urbina (2015) 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.

2.2.1.5. Componentes del planeamiento financiero

Según Navajo (2012) Todo plan financiero debe tener como referencia y estar integrado en 5 componentes:

- a.** Organización del proceso: Definición de la visión estratégica, la misión de la empresa.
Se define hacia donde debe dirigirse, es la identidad de la empresa.
- b.** Definición de objetivos: Consiste en convertir la visión estratégica y la misión del negocio en resultados específicos del desempeño, algo por medio del cual se pueda evaluar el progreso de la empresa u organización.
- c.** Creación de una estrategia: Se realiza con el objetivo de alcanzar los resultados deseados. Los objetivos son los fines y las estrategias son los medios para lograrlo.
- d.** Implementación de las estrategias
- e.** Evaluación del desempeño y efectuar ajustes correctivos. La estrategia financiera de la empresa es el plan de acción para lograr y mejorar el buen desempeño financiero.
- f.** Los objetivos financieros constituyen la obligación con los resultados tales como el incremento de la rentabilidad empresarial, disminuyendo niveles de endeudamiento,

crecimiento de dividendo, apreciación del precio de las acciones o generación de un buen flujo de efectivo.

2.2.1.6. Dimensiones de la variable planeamiento financiero

2.2.1.6.1. Metas y objetivos

“La planeación Financiera tiene como objetivo establecer un estudio financiero de la sociedad y su interacción con el ambiente donde se desarrollan sus estrategias y tácticas para alcanzar su objetivo financiero” (Morales & Morales, 2010, pág. 12).

Reflejan las metas y objetivos que la entidad debe alcanzar y encuentran ciertos planes en el entorno en el que se pretende instalar, un nivel de complejidad que sin duda indica una de las intenciones básicas de la planificación del desarrollo y también el deseo en un período determinado. (Davila, 2018, pág. 17).

Pardo (2012) señala que: Para ser considerada una meta debe tener las siguientes características: Se debe fijar un plazo, porque por el contrario la meta se convierte solo en una intención. Además, debe ser importante como atributo clave porque las metas se basan en el esfuerzo por lograr un desempeño ejemplar. Al mismo tiempo, deben ser precisos, específicos y claros, deben ser considerados y medidos en el tiempo, y como aspecto fundamental toda meta debe ser alcanzable, no imposible (p.117).

Estos objetivos merecen ser comprendidos por los accionistas de la empresa y forman un entorno empresarial metódico y sistemático diseñado para mejorar los procesos de gestión y aumentar la eficiencia de la empresa (Pardo, 2012).

“Podemos decir que los objetivos son apreciaciones cuantificables de una actividad posible que forma parte de la estructura de una empresa para alcanzar sus metas” (Rubio, 2018, pág. 30)

En realidad, quienes establecen esas metas y hacen lo necesario para alcanzarlas son responsables. Los objetivos son verificables, lo que indicará el nivel de efectividad de la empresa (Rubio, 2018).

El objetivo principal de poder realizar una planificación financiera es llegar a decisiones con precisión; también nos permite adelantarnos a las áreas que requieren decisiones futuras, lo que nos permite estimar la liquidez futura de la empresa, lo que ayuda de una manera precisa y menos riesgosa a tomar buenas decisiones al corto y mediano plazo (Flores, 2015).

La estrategia financiera es la línea que orienta a los emprendedores que quieren tener buenos procesos de gestión en su organización donde necesitan realizar un seguimiento de los objetivos patrimoniales en forma de niveles de liquidez a corto o largo plazo. Para iniciar el proceso de estrategia financiera lo más importante es definir la estrategia de la empresa, la cual debe incluir un plan de acción; también se deben tomar buenas decisiones financieras para alcanzar las metas trazadas; También se estima que la gestión empresarial determinará la inversión financiera (García, 2014).

Como se fijan los objetivos:

En primer lugar, se realiza la definición de dichos componentes.

- Delimitar de manera acorde las actividades.
- Conocer del valor del mercado al que se va a adentrar.
- Los tiempos detallados para las actividades.

Qué objetivo persigue la empresa:

Una empresa conlleva una mezcla de individualidades de distintas características y en la formación marcan una nueva historia donde se aplica y se da a conocer de las costumbres y

particularidades que van involucrar en las participaciones en el mercado para garantizar mayores oportunidades que puedan hallarse (Rubio, 2018, pág. 31).

Consideraciones de la fijación de objetivos y metas de la planeación financiera

Es la elaboración de un plan de finanzas, o sea, una hoja de ruta hacia los objetivos empresariales planteados, en lo que corresponde al manejo de las finanzas y recursos capitales, o sea, un horizonte financiero, una estrategia de manejo del dinero para sacarle el mayor provecho a favor de los lineamientos fundamentales de la organización.

- Para ello, todo ejercicio de planeación financiera deberá trazarse un examen riguroso y detallado del estado actual financiero y de las consecuencias, positivas y negativas, que su manejo determinado supondría a corto, mediano y largo plazo.
- Desde luego, como no existe un plan perfecto o infalible, en ello intervienen también las previsiones y proyecciones, para poder anticiparse a los imprevistos y poder aproximarse lo más posible al objetivo final.
- En conclusión, estos objetivos pueden resumirse en: Evitar al máximo las situaciones de falta de disponibilidad de recursos financieros, reducir los costes de manutención para disminuir también el costo de oportunidad de la empresa y garantizar la perdurabilidad financiera de la organización.

2.2.1.6.2. Indicadores de la dimensión Metas y Objetivos

- **Personal**

Cole citado en Dionicio (2015) indica que la motivación de los empleados es un desafío que se pone a prueba a través de las habilidades de gestión y de políticas dentro de la entidad empresarial. Es así como estas entidades analizan factores que afectan la motivación de sus empleados según su entorno y los elementos organizacionales que los satisfacen, para que los

gerentes y superiores de todos los niveles puedan tomar medidas y ejercerlas con un liderazgo eficaz. El clima laboral y la motivación están estrechamente relacionados al trabajo desarrollado del día a día, tal es que para tener un buen desempeño es de suma importancia considerar los factores como: El reconocimiento, el liderazgo, la interacción, garantías de protección, entorno laboral saludable, determinación, confianza y deseo de pertenencia, etc. (p.47).

Díaz (2005), las personas son el activo más importante de una organización, lo mencionado es utilizado permanentemente por los empresarios, especialmente cada vez que se necesita del concurso de los trabajadores para el desarrollo de una actividad que requiere con urgencia la empresa. No obstante, en la práctica muchas organizaciones del medio continúan tratando a sus colaboradores como un recurso más, e inclusive, a pesar de la constante evolución que se ha dado en los últimos cincuenta años buscando un trato más humano hacia ellos, se siguen atropellando sus más elementales derechos (Pág.37).

Recompensas: Las recompensas son incentivos dentro de una organización que sirven para reconocer el desempeño adecuado de los trabajadores y se puedan sentir que son valorados y apreciados por el trabajo que realizan, tal acción se verá reflejada en el crecimiento y el desarrollo de sus actividades.

- **Clientes**

“Los empresarios tienen la responsabilidad de asegurar que cada miembro de la organización tome en serio la idea del cliente como objetivo y ello se vea reflejado en una correcta actitud en el desempeño de sus funciones” (Rubio, 2018, pág. 8).

La capacidad de crecer en una entidad empresarial, en el sentido más amplio, se basa en “hasta donde puede identificar las necesidades de sus clientes y como satisfacerlas”. Una empresa es un ente dinámico que crea clientes (Rubio, 2018, pág. 9).

No podemos aguardar pasivamente a que los clientes vengan a comprar bienes o recibir servicios, sino que debemos buscar clientes de manera proactiva, comprender sus necesidades y encontrar formas de satisfacerlas. Los clientes normalmente no tienen una idea clara de cómo pueden mejorar sus vidas, nuestro trabajo es facilitar esa comprensión. A principios del siglo anterior a la gente le gustaba escuchar la radio para distraerse. Luego la tecnología evolucionó para permitir que las personas vieran lo que oían, donde la televisión se mostraba en blanco y negro, luego en color, en televisores portátiles, vehículos e incluso relojes o teléfonos celulares (Rubio, 2018, pág. 9).

En ese entender la definición del cliente según Dinkis (2009) viene a ser toda persona física o jurídica que compra un producto o recibe un servicio y que mantiene una relación comercial con la empresa. El autor divide al cliente de dos formas que viene a ser:

El cliente interno

Los clientes internos de una empresa son los miembros de la propia empresa. Están vinculados a esta por una relación de trabajo.

La organización debe procurar afianzar ciertos principios entre sus empleados, entre otros:

- Estimular la obtención de resultados.
- Inculcar una cultura empresarial basada en la calidad y en la ética.
- Hacerles partícipes del desarrollo y logros de la empresa.

El cliente externo

Los individuos u organizaciones que reciben los productos o los servicios de una empresa, o que se relacionan profesionalmente con ella, son sus clientes externos.

Existen diversos grupos de clientes externos:

- **Clientes propiamente dichos:** Es el grupo que adquiere el producto de la empresa. La organización dirige sus esfuerzos a suplir y satisfacer las necesidades de estos clientes. Sus compras pueden ser habituales, esporádicas o iniciales.
- **Proveedores:** Venden a la empresa productos y servicios para que esta produzca y desarrolle su actividad empresarial. La relación entre la empresa y los proveedores debe ser sana y cordial.
- **Entorno social:** Está formado por la sociedad en general, las empresas del entorno, los medios de comunicación y los organismos públicos. La empresa desarrollará con cada grupo las políticas de comunicación que considere más eficaces.
- **Proveedores**

Porter citado en Dionicio (2015) menciona que es indispensable tratar a quienes proveen de bienes como aliados estratégicos y fortalecer su relación dándoles conocimiento previo del plan de adquisiciones para que sean responsables de su ejecución de acuerdo a las condiciones de calidad, costos, plazos y servicio postventa; por lo tanto ambas partes lograrán un beneficio mutuo; basado en el supuesto "ganar-ganar"; pero para lograr, es necesario crear "confianza"; porque este método fortalece la cadena de suministro, lo que se traduce en menores costos y competitivo al reducir costos (p.60).

Nafin (2020) conceptualiza a los proveedores de una empresa son todos aquellos que le proporcionan a ésta los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación diaria. Los recursos materiales pueden ser: materias primas, equipos, herramientas, refacciones, luz, agua, gas, etc.; los recursos humanos se refieren a los empleados y trabajadores que ofrecen sus servicios al negocio a cambio de una remuneración o salario; el recurso financiero es el dinero que requiere la empresa para poder operar. Algunas empresas venden directamente al consumidor

final; otras son sólo un eslabón más en la cadena de distribución. Cuando el negocio es uno de los intermediarios dentro de esta cadena adquiere una doble función: es cliente de un eslabón (proveedor o fabricante) anterior y, a su vez, proveedor del negocio inmediato siguiente. Cualquier cambio en la situación del proveedor afectará al negocio y por tanto, los clientes o consumidores finales (si es que está al final de la cadena) o sus distribuidores (si es un intermediario), también se verán afectados.(pág. 1)

2.2.1.6.3. Fuentes de financiamiento

Torres y Guerrero citado en Leiva & Mendoza (2020) mencionan acerca de las fuentes de financiamiento y expone que el financiamiento por lo general constituye la empresa como condición para elaborar estrategias operacionales por medio de las inversiones, facilitando agrandar la productividad, expandiéndose para obtener productos novedosos y/o equipos. Paralelamente se tiene las siguientes formas de financiamiento (p.7)

Perez (2009) indica que para desarrollar su actividad y llevar a cabo sus proyectos de inversión la empresa necesita disponer de recursos financieros, a los orígenes de los distintos recursos financieros a los cuales se les denomina fuentes de financiamiento. Asimismo las fuentes de financiamiento se divide de la siguiente manera:

Según su plazo de devolución

Fuentes de financiamiento a corto plazo: Son aquellas en las que se cuenta con un plazo igual o inferior al año para devolver los fondos obtenidos.

Fuentes de financiamiento a largo plazo: Son aquellas en las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al año.

Según su origen de la financiación

Fuentes de financiamiento interno: Estas son generadas por la actividad u operación de las mismas entidades, dentro de ellas se tiene las utilidades revertidas, las aportaciones de los accionistas, amortizaciones, venta de activos o aumentos de pasivos acumulados (Leiva & Mendoza, 2020, pág. 7)

Fuentes de financiamiento externo: Si los recursos propios de la organización por sí solos no son suficientes para asegurar las operaciones, es decir, si las inversiones de capital de los socios durante su operación normal no son suficientes para cumplir con las obligaciones de mantener las operaciones normales, introduciremos procesos de financiamiento externo. Por tanto, se debe recurrir a terceros como proveedores, préstamos bancarios, etc. Por lo tanto, es importante considerar los descuentos de pronto pago y analizar las políticas de proveedores, para así reducir costos y maximizar las utilidades (Leiva & Mendoza, 2020, pág. 7).

Según la titularidad de los fondos obtenidos

La financiación propia (o no exigible): Es aquella en la que no hay que devolver los fondos recibidos.

La financiación ajena: Es aquella en la que el titular de los fondos prestados es ajeno a la empresa y por lo tanto hay que devolvérselos.

2.2.1.6.4. Indicadores de la dimensión Fuentes de financiamiento

- **Ventas**

Las ventas, en economía, son la entrega de un determinado bien o servicio bajo un precio estipulado o convenido y a cambio de una contraprestación económica en forma de dinero por parte de un vendedor o proveedor (Westreicher, 2020).

Ramos (2017) refiere que las ventas han sido por años la supervivencia de empresas, profesionales independientes y personas dedicadas a todo tipo de actividades productivas. Aunque con los años encontramos grandes cambios en el mercado, en la economía y en la forma de comercialización de los bienes y servicios, la venta es una constante indispensable y definitiva para alcanzar el éxito. Siendo una práctica antigua, ha venido profesionalizándose y evolucionando hasta presentarnos nuevas técnicas, estrategias y comportamientos que responden a las exigencias de los mercados modernos.(Pág. 9)

Es la acción de vender, traspasar a otro la propiedad por el precio establecido, las ventas y el marketing están estrechamente ligados. Las ventas tienen como objetivo vender el producto que la empresa produce ya sea productos o servicios (Sánchez, 2016).

El plan estratégico de ventas debe seguir ciertas etapas:

- Análisis de mercado y la empresa
- Definición de los objetivos de ventas
- Proponer una estrategia de venta
- Confeccionar un manual de ventas
- Definir los elementos para consolidar los clientes y garantizar en el largo plazo la actividad de ventas de la empresa.

La gestión de ventas: Es una de las principales áreas del marketing. La gestión eficaz es el resultado de empleados altamente orientados al éxito y capaces de llevar a cabo su misión de forma rentable(Sánchez, 2016).

- **Préstamos**

Los préstamos emitidos por el Instituto están diseñados para proporcionar a los miembros los medios de financiación en las mejores condiciones financieras posibles para que puedan

satisfacer sus necesidades financieras personales más urgentes o comprar bienes inmuebles. Promoviendo así el desarrollo de la familia y el incremento del patrimonio de sus miembros (Educación Financiera, 2017).

Un préstamo es la provisión de una determinada cantidad de fondos a una persona con la promesa de devolverlos y pagar los intereses correspondientes dentro de un período determinado.

El préstamo es la opción de pedir dinero prestado con la promesa de devolver este monto más otro adicional por concepto de intereses y más gastos (seguro, gastos administrativos, etc.). (Educación Financiera, 2017).

Tipos de préstamos

- a) Préstamos personales, orientado a proporcionar financiamiento para atender necesidades personales.
- b) Préstamos Hipotecarios: cuyo destino primordial es que el participante opte a: compra de terreno, construcción de vivienda, liberación de vivienda o terreno, adquisición de vivienda o para que realice mejoras a la misma. (Educación Financiera, 2017)
- c) Préstamos a empresas Son los destinados a invertir, iniciar o hacer crecer un negocio. Son solicitados tanto por micro, pequeñas, medianas o grandes empresas.

- **Capital**

En la contabilidad los modelos empleados para preparar los estados financieros estarán predestinado por la elección de cada base medida y la significancia del capital en mantenimiento. Como lo indica el lado teórico un tema importante a desarrollar sobre el capital que se requiere conocer la determinación de las ganancias y pérdidas que surgen de sí mismos (Jerkovic, 2015).

El "capital social" es diferente del capital financiero y de los recursos materiales. La diferencia parece ser que este tipo de capital social tiene una existencia etérea, mientras que otros

capitales sociales tienen una existencia "concreta", y desde el punto de vista del realismo empírico, esto parece ser una existencia ilusoria. Materialización adecuada del capital para las asociaciones humanas. El capital, por otra parte, como producto de la crítica de la economía política, ha sido una fuente simbólica y esclarecedora que se impone como referente divino o demoníaco y permanece en el centro de los debates ideológicos (Bolívar, 2011).

Una empresa se puede financiar con recursos propios (capital) o con recursos pedidos en préstamo (pasivos). La proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce como estructura de capital. En otras palabras, la estructura de capital, es la mezcla específica de deuda a largo plazo y de capital que la empresa utiliza para financiar sus operaciones (Esparza, 2020).

2.2.1.6.5. *Planeación de utilidades*

La planificación de beneficios se basa en el concepto acumulativo de capitalistas, acreedores y los directivos de la entidad, prestando atención oportuna a los estados financieros proyectados, el método para la realización de dichos estados se basa en valorizaciones donde no existen relaciones económicas que se cambia de periodo en periodo y se ve reflejado en los estados financieros anteriores de la empresa. (Gitman & Zutter, 2012, p.361)

Olivera citado por Leiva & Mendoza (2020) menciona que la planificación de las utilidades consta en recibir fondos suficientes para poder hacer frente a sus obligaciones, con el fin de evitar una crisis de liquidez de la empresa, que puede ser ocasionado por el flujo de efectivo, para ello es sumamente importante llevar a cabo un plan de caja, estableciendo vencimientos de próximos pagos y cobros. Algunas empresas desarrollan el Cash Flow, los llamados ingresos y gastos asumidos, que son ventas en efectivo, antes de pagar el producto (p.11).

Planeamiento financiero: Es un informe de pronóstico que muestra las entradas y salidas de efectivo de una empresa. Está diseñado para un periodo de un año y se divide en fases. Se utiliza

para calcular las necesidades de efectivo a corto plazo, especialmente cuando se planifican excedentes y déficits de efectivo (Gitman & Zutter, 2012, pág. 111).

Se entiende por planificación financiera un presupuesto de caja capaz de soportar y controlar los gastos en el corto plazo o en un período de tiempo determinado (Maita, 2018).

El plan de Utilidades, debe establecer respecto a todas estas variables, tendencias u proyecciones de cifras, formulando hipótesis para medir cada escenario probable; así por ejemplo podemos tener tres escenarios; Un escenario “altamente probable” (30% que se cumpla) un escenario “probable” (50% de probabilidad de ocurrencia) y un escenario “poco probable”, (20% de ocurrencia), este análisis de escenarios es muy importante para sensibilizar el plan de utilidades frente a diferentes eventos de ocurrencia. (Zenteno, 2023)

2.2.1.6.6. Indicadores de la dimensión Planeación de utilidades

- **Estado de Resultados**

El Estado de resultados es uno de los estados financieros que permite conocer los saldos que tuvo una empresa durante un periodo determinado y ayuda a comprender la situación financiera de una empresa y los rubros que lo integran para la toma de decisiones. (Coronado, 2020)

Gonzales et al. (2021), el estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma en la cual se obtiene el resultado del ejercicio durante un período determinado. Proporciona un resumen financiero de los resultados operativos de la entidad durante un período específico. El estado de resultados común comprende un período de un año que termina en una fecha determinada por lo general al 31 de diciembre de cada año. (p.21)

Elementos del Estado de Resultados

Gonzales et al. (2012) menciona que los elementos que integran el Estado de Resultados son:

- **Ingresos:** Son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del período contable, en forma de entradas de valor de los activos, o bien como disminuciones de los compromisos.
- **Gastos:** Son las disminuciones en los beneficios económicos, producidos a lo largo del período contable, en forma de salidas del valor de los activos, o bien de por la generación de pasivos. La NIIF para PYMES exige la presentación de un desglose de gastos, utilizando una clasificación basada en la naturaleza o en la función de los gastos dentro de la entidad, lo que proporcione información que sea fiable y más relevante.
- **Costos:** Es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio. El gasto es una salida de dinero que no es recuperable a diferencia del costo, que si lo es, por cuanto la salida es con la intención de obtener una ganancia y esto lo hace una inversión.
- **Estado de Flujo de Efectivo**

La información financiera permite a los usuarios evaluar los cambios en los activos netos de una empresa, su estructura financiera (incluidas la liquidez y la solvencia) y su capacidad para cambiar los montos y fechas de los depósitos y pagos para adaptarse a las circunstancias y oportunidades cambiantes que puedan surgir. La información sobre el flujo de efectivo ayuda a evaluar la capacidad de una empresa para generar efectivo al permitir que se desarrollen modelos para estimar y comparar el valor actual de los flujos de efectivo netos de diferentes empresas. El efectivo no se mantiene para inversiones o fines similares, sino para cumplir con obligaciones de

pago a corto plazo (Norma Internacional de Contabilidad N° 7 Estado de Flujo de Efectivo, 2004, pág. 4)

Asimismo ayuda a la mejoría y la comparación de la información por medio de los rendimientos, operación de distintas entidades porque elimina los efectos de utilizar diferentes métodos contables para las mismas transacciones y eventos económicos (Norma Internacional de Contabilidad N° 7 Estado de Flujo de Efectivo, 2004, pág. 4)

El efectivo incluye efectivo y depósitos bancarios corrientes. El efectivo y los equivalentes de efectivo son inversiones líquidas a corto plazo que pueden convertirse fácilmente en cantidades específicas de dinero con un riesgo mínimo de cambios de valor. Los flujos de efectivo son entradas y salidas de efectivo y equivalentes de efectivo (Norma Internacional de Contabilidad N° 7 Estado de Flujo de Efectivo, 2004, pág. 4)

Importancia del estado flujo efectivo

La importancia del flujo de efectivo radica en que permite a la entidad económica y al usuario de la información financiera conocer cómo se genera y utiliza el efectivo y sus equivalentes, debido a que todas las entidades requieren del mismo para realizar sus operaciones, pagar sus obligaciones y determinar si su operación le está generando el recurso suficiente o requerirá de financiamiento, por lo que se convierte en un insumo importante para el análisis y la planeación financiera. (Trinidad & Ochoa, 2008).

Efectivo y equivalentes de efectivo: Para ser clasificada como equivalente de efectivo, una inversión financiera debe ser fácilmente convertible en una cantidad específica de dinero con un riesgo mínimo de cambio de valor. Por lo tanto, dichas inversiones serán equivalentes a efectivo cuando estén más cerca de su vencimiento (por ejemplo, tres meses o menos desde la fecha de vencimiento). Las participaciones en el capital de otras empresas no se incluirán en tenencias

líquidas a menos que sean sustancialmente líquidas, como las acciones preferentes compradas cerca del vencimiento, siempre que tengan una fecha de reembolso establecida (Norma Internacional de Contabilidad N° 7 Estado de Flujo de Efectivo, 2004, pág. 5)

Proceso de planeación

Morales y Morales (citado en Leiva Chota & Mendoza Arteaga, 2020) Nos menciona que la empresa y su entorno se desarrollan los caminos para alcanzar dichos objetivos. Los procesos de planeación son los siguientes. (pág. 11)

Primer paso: Desarrollo de la misión y objetivos.

Segundo paso: Diagnóstico de amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades.

Tercer paso: Desarrollo de estrategias.

Cuarto paso: Preparación del plan estratégico.

Quinto paso: Preparaciones de planes tácticos.

Sexto paso: Control y diagnóstico de resultados.

Séptimo paso: Planeación continua.

Beneficios de la planeación financiera en las empresas

Una empresa con planificación financiera es organizada y ordenada, capaz de predecir la vida de la empresa, determinar con cuántos recursos cuenta y cuántos recursos necesita de terceros para cumplir con sus obligaciones. Según la revista "Administración de Empresas" (2014) "Facilita caminos que orientan, organizan, dirigen y fiscalizan las operaciones de la compañía para conseguir sus objetivos. Determina lineamientos generales de progreso de transacciones y metas de establecimiento" (Mires, 2018, pág. 12).

Cuando una entidad empresarial desarrolla un plan en finanzas, toma en consideración los pros y los contras obtenidos, anticipando posibles inconsistencias. El propósito de la planificación

no es quedar atrapado en la improvisación, sino crear el plan perfecto para afrontar cualquier emergencia financiera (Mires, 2018, pág. 12).

La planeación Financiera y los presupuestos

El propósito de la planificación financiera y presupuestaria es orientar la administración con planes y actividades claras en la dirección en la que la empresa debe continuar logrando las metas deseadas en el mediano y largo plazo. A través del proceso de planificación financiera, el objetivo es crear estabilidad financiera en todas las áreas de negocios durante un período de tiempo, de modo que todos los recursos asignados a las actividades en un período de tiempo se inviertan en producir resultados que beneficien a todos los grupos de interés, por ejemplo: accionistas, clientes, empleados, proveedores, gobiernos, etc. (Mires, 2018, pág. 18)

Elaboración del presupuesto

El presupuesto es el principal soporte para la planificación financiera e incluye el modelado financiero de las metas y planes de la organización. La elaboración de presupuestos es una actividad integral y organizada, que en el lenguaje financiero se entiende como los procedimientos y actividades involucradas en la empresa, elaborados cada mes con el objetivo de alcanzar las metas trazadas por la empresa. por plazo de tarjeta para toda la organización (Mires, 2018, pág. 20)

Control y ejecución presupuestal

La ejecución presupuestaria es fundamental para un proceso financiero y presupuestario eficaz, que incluye verificar que los compromisos y objetivos financieros y estratégicos se cumplan según lo planificado y aprobado. Luego del análisis mensual de desviaciones, se recomienda tomar inmediatamente decisiones para eliminar las desviaciones ocurridas y desarrollar un plan de acción inmediato para lograr las metas y objetivos marcados. Asimismo, toda la dirección de la empresa

debe realizar un análisis de las cuentas una vez al trimestre, y de igual forma se deben tomar acciones correctivas en relación a los datos que muestren las desviaciones relevantes (Mires, 2018, pág. 21)

2.2.2. Gestión empresarial

2.2.2.1. Definiciones

La gestión como concepto tiene un principio básico que es relevante para las organizaciones, lo que significa que cuando se aplica a una empresa o negocio, examina algunos de los objetivos principales relevantes. La gestión es apoyada y trabajada por personas (normalmente equipos de trabajo) para lograr resultados (Dionicio, 2015, pág. 13)

Es una actividad empresarial que tiene como objetivo aumentar la productividad a través de personas (como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos) aumentando así la competitividad de un negocio o empresa (Rubio, 2006). Porque para que una determinada gestión sea óptima y, por tanto, produzca buenos resultados, no sólo debe hacer las cosas mejor, sino también trabajar mejor en los temas adecuados que inciden directamente en el éxito y eso será accesible a través de las reuniones de expertos que ayuden en encontrar problemas, dar soluciones y nuevas estrategias a los problemas (Dionicio, 2015, pág. 13)

Cualquier negocio o empresa existe mientras obtenga ganancias. Sin beneficios, la empresa pierde su capacidad de crecer y desarrollarse. Como organización, tienes que competir con otras organizaciones que producen el mismo producto o servicio. Una empresa que no obtenga utilidades, a pesar de las buenas intenciones de sus directivos, debe gestionar perfectamente sus recursos disponibles y disponibles para poder obtener beneficios y hacer todo lo posible para conseguir un equilibrio óptimo entre ellos (Rubio, 2018, pág. 7)

La idea de dirigir, liderar, gestionar u organizar una organización debe ser tomada por la entidad a nivel empresarial, ya que se representa como un proceso en el que la dirección o grupo de trabajo determina las tareas a realizar, por lo que este proceso está detallado en la planeación para establecer estrategias y los objetivos que se pretende alcanzar, por lo que se formaliza a través de diversos medios para lograr un equilibrio entre ellos (Davila, 2018).

Según Chiavenato (citado en Davila, 2018) el gobierno corporativo es el proceso de tener el derecho de administrar los activos de la empresa para realizar eficazmente sus operaciones. La gestión empresarial es “la gestión de planificar, liderar, dirigir y controlar los recursos humanos, materias primas, recursos financieros, etc. de una organización con el objetivo principal de crear mejores productos y alcanzar metas (p.14).

Según Sallenave citado en Davila (2018) la gestión empresarial requiere de una junta general, definida como una estructura de posicionamiento en fase de asociación general que busca alcanzar una mayor competitividad. Se necesita una estrategia para imaginar adónde ir y cómo llegar allí. Es necesario crear una organización que implemente efectivamente la estrategia propuesta. Por último, se debe tener una cultura que inspire a la empresa y anime a los empleados (p.15).

Según Rubiocitado en Dionicio (2015) afirma que se puede decir que el concepto de gestión aplicado a la administración de empresas obliga a que la misma cumpla con cuatro funciones fundamentales para el desempeño de la empresa (p. 13).

- La planificación
- La organizaxion
- La direccion
- El control

2.2.2.2. Funciones principales de la gestión empresarial

Según indica Suarez (2018) son los siguientes:

Planeación: Es una función cardinal la cual vislumbra definir las metas de la organización, establecer una estrategia global para el logro de estas metas y desarrollar una jerarquía detallada de planes para integrar y coordinar actividades, contempla las siguientes actividades.

Organización: Es la forma de diseñar la estructura de un negocio o empresa. Incluye la determinación de las tareas a realizar, quien las debe realizar, como se agrupan las tareas, quien reporta a quien y donde se toman las decisiones. La estructura organizacional debe diseñarse de tal manera que quede claramente definido quien tiene que hacer determinadas tareas y quien es responsable de los resultados

Dirección conducción y liderazgo: Toda empresa, negocio, organización o institución está formada por personas, es responsabilidad de los administradores dirigir y coordinar las actividades de estas personas.

Control: por ser la última no deja de ser importante, una vez fijadas las metas, formulado los planes, delineados los arreglos estructurales, entrenado y motivado el personal, existe la posibilidad de que algo salga mal. Para asegurar que las cosas vayan como deben, se debe monitorear el desempeño del negocio u organización para comparar los resultados con las metas fijadas y presupuestos.

2.2.2.3. Importancia de la gestión empresarial

Es fundamental la gestión empresarial en lo que se refiere a la dinámica de una economía de mercado; dicha gestión se basa en la capacidad de un individuo, el empresario, de observar escenarios entro de la economía que garantizan una rentabilidad razonable como para generar en los mismos bienes y servicios. Significando que recae en el empresario el rol de dar cuenta de

oportunidades económicas y a partir de esta visión movilizar al capital hacia las mismas (Suarez, 2018)

Ayuda a alcanzar objetivos comunes: logra al organizar los factores de producción e integrar los recursos de manera efectiva para alcanzar objetivos. Dirige los esfuerzos del equipo hacia el cumplimiento de estos objetivos predeterminados. Una definición clara de los objetivos evita desperdiciar tiempo, dinero y esfuerzo

Contribuye a una utilización óptima de los recursos: La bienhechora gestión empresarial manipula los recursos humanos y físicos de manera productiva. Se debe optimizar el uso de recursos escasos y seleccionar su mejor uso, y para ello, valerse de expertos, profesionales que aporten sus habilidades y conocimiento en una utilización correcta y libre de desperdicios de estos recursos.

Reduce costes: Adquiere máximos efectos con una mínima inversión, debido a una planificación correcta que permita invertir poco y conseguir mucho. Como resultado una buena gestión empresarial debe orientarse a utilizar los recursos físicos, humanos y financieros de tal manera que se encuentre la mejor combinación, lo cual debería ayudar a recortar tus costes.

2.2.2.4. Dimensiones de Gestión empresarial

2.2.2.4.1. Planear

Planeación: "Tener una visión global de la empresa y su entorno, tomando decisiones concretas sobre objetivos concretos" (Rubio, 2018, pág. 13).

La planificación es empleada para mezclar medios que sirvan para planificar nuevos prospectos que faciliten para la empresa. Más específicamente, la planificación es la visualización general y la toma de decisiones de toda la empresa y su entorno correspondiente. La forma más directa de alcanzar los objetivos del plan (Dionicio, 2015, pág. 14).

Bernal (2012) menciona que la planificación es la primera función administrativa porque sirve de base para las demás funciones. Esta función determina por anticipado cuáles son los objetivos que deben cumplirse y que debe hacerse para alcanzarlos; por tanto, es un modelo teórico para actuar en el futuro. La planificación comienza por establecer los objetivos y detallar los planes necesarios para alcanzarlos de la mejor manera posible. La planificación determina donde se pretende llegar, que debe hacerse, como, cuando y en qué orden debe hacerse.

Componentes de la Planificación:

Es el "objeto" de la planificación el que determina cuáles serán los componentes que se deberán tomar en consideración. En el caso de la planificación didáctica o pedagógica se pueden destacar los siguientes componentes:

- **Objetivos:** lo que se pretende alcanzar
- **Contenidos:** lo que deberán aprender para alcanzar los objetivos propuestos.
- **Actividades :** se deben poner en acción los contenidos que les permitirán alcanzar los objetivos propuestos.
- **Estrategias:** se debe de realizar las actividades que permita el aprendizaje de los objetivos propuestos.

2.2.2.4.2. Indicadores de la dimensión Planear

- **Misión y visión**

Esta fase está definida por las acciones y actividades realizadas, así como por las condiciones y recursos disponibles para la misma. La visión es el entorno económico, financiero, empresarial y social en el que se ve la empresa. A largo plazo, lo que más importa son sus expectativas. para el futuro (Davila, 2018, pág. 16).

Según Palacios (citado en Davila Huaraca, 2018) misión se refiere a las acciones o estrategias que debe emprender una empresa para alcanzar su visión y objetivos propuestos. Teniendo que considerar estas interrogantes: ¿Qué tipo de empresa es esta?, ¿Por qué fue creado?, ¿Cuál es el producto?, ¿Cuál es su valor?, ¿A quiénes está orientado nuestro producto? Entre otras preguntas que pueden ayudar a aclarar el plan de acción desarrollado. Por lo tanto, reconocer esta misión nos permite demostrar sus cualidades clave: objetividad y claridad (p. 16).

Palacios citado en Davila (2018) que la visión de la empresa se concreta como un conjunto de tendencias y pensamiento intuitivo en el que el emprendedor percibe el entorno competitivo de la empresa a través de los sentidos e intenta moldear las variables. Dan forma a las operaciones de la empresa y, en última instancia, agregan conocimientos del conjunto competitivo utilizando un lenguaje comprensible en el contexto de variables reales percibidas.

La misión y la visión son parte importante de cualquier entidad, por eso nos dicen que queremos lograr como empresa y hacia dónde queremos llegar, lo cual es muy importante porque crean nuevas e importantes metas que podemos alcanzar (Davila, 2018, pág. 16).

- **Estrategias de Marketing**

Estrategia es el vínculo para gestionar implementaciones para el logro de metas y/u objetivos de alguna entidad que ayudará a obtener un posicionamiento como número uno en el mercado. Luego, otro punto de vista citado, Godínez y Hernández (2014) aluden que “las estrategias no son los anhelos, ni metas, indicando que no se refiere al que quiero, sino como voy a alcanzar lo que tengo proyectado (Davila, 2018, pág. 17).

La dirección debe implementar estrategias que sean compatibles a cada nivel jerárquico de la entidad, por lo cual debe plantearse estrategias que resulte un beneficio para la empresa en

cuanto a fortalecer sus virtudes y oportunidades para obtener una ventana competitiva estrecha que permita desarrollar a la empresa hacia el logro de los objetivos (Davila, 2018, pág. 17).

Una buena estrategia de marketing debiera de integrar: los objetivos de marketing de una organización, las políticas, las secuencias de acción (tácticas) dentro de un todo coherente. El objetivo de una estrategia de marketing es poner la organización en posición de llevar a cabo su misión de forma efectiva y eficiente

Implementación de Estrategias

Se considera fundamental en el éxito de una compañía, bajo qué circunstancias (cuando y como) se alcanzarán los objetivos y las metas propuestas, se enfoca para poder desarrollarlo en todo el organismo.

Pardo (2012) menciona al respecto lo siguiente:

La formulación de estrategias, no es lo mismo que la implantación de estas, usualmente concurre una confusión sobre esto porque las direcciones de las compañías suponen que las etapas de orden estratégico finalizan en el instante de establecer los objetivos estratégicos, sin embargo, requieren de notificación a todos los órganos de la organización, por lo que es el personal responsable de cada área los delegados de realizar el proceso de implantación de estrategias (p.172)

Es fundamental y significativo que la dirección implemente las estrategias que son planteadas, siendo en ese punto donde se conocerá su efectividad. En esta forma si una organización realiza cambios reveladores en sus planes, tendrá que ajustarse a realizarlos en base a su estructura de diseño, así como necesitará tener un liderazgo para conducir la implementación de estrategias (Pardo, 2012, pág. 172)

La función del Marketing abarca todas las acciones enfocadas al cliente y sus necesidades, y comprende lo siguiente: (Rubio, 2018, pág. 10). Información a través de la investigación del mercado de las necesidades y/o sugerencias de los clientes.

Análisis del mercado mediante el estudio de los perfiles de los clientes, como están distribuidos, actitudes sociales, conductas psicológicas, tendencias del consumo o de compras, etc. Observando las actividades de las empresas competidoras, analizando sus productos, estrategias de penetración, publicidad, etc.

- El diseño de las políticas de precios y productos.
- Definición de las acciones de promoción y venta, envasado de los productos, su comercialización, la logística de distribución, etc.
- La política de ventas: métodos, servicios post-venta, financiación de las compras a los clientes, etc.

“La función de la Innovación es el proceso por el que una empresa obtiene cada vez más beneficios, así como niveles más altos de calidad” (Rubio, 2018, pág. 10).

2.2.2.4.3. Administrar y Organizar

“Obtener el mejor aprovechamiento de las personas y de los recursos disponibles para obtener resultados” (Rubio, 2018, pág. 13). La Organización es como y donde se agruparán todos los recursos con los que la empresa cuenta, haciendo que trabajen en conjunto, para así obtener un mayor aprovechamiento de los mismos y tener más posibilidades de obtener resultados (Dionicio, 2015, pág. 14).

En la estructura de la empresa conviven, en armonía o conflictivamente, los cuales puede variar de acuerdo a la organización formal y la organización informal. (Refain, 2017)

La organización formal es la configuración intencional que se hace de las diferentes tareas y responsabilidades, fijando su estructura de manera que se logren los fines establecidos por la empresa.

La organización informal se conforma mediante una red de relaciones informales que se producen en el ámbito empresarial y que no han sido planificadas por la dirección ni establecidas con anterioridad. De esta manera, dos empresas con una organización formal similar serán diferentes, y también será distinto su funcionamiento, puesto que estarán integradas por personas que se adaptan de forma muy diferente a la organización formal.

2.2.2.4.4. Indicadores de la dimensión Administrar y Organizar

- **Recursos**

Caballero citado en Maita (2018) “Los ingresos son recursos que recibe un agente económico proveniente de una venta o arrendamiento de factores productivos que posee” (p.28).

- Ingresos por intereses: Se aplica el método de la tasa de intereses efectiva.
- Ingresos por regalías: Se utiliza la base de acumulación o devengo.
- Ingresos por dividendos: Se reconoce y se establezca el derecho que los accionistas deben recibir en un periodo.

Araya citado en Maita (2018) “Las compras son la obtención de un producto o servicio que se realizar para generar la venta en una empresa” (p. 28).

- **Capital**

Según Gordon citado en Maita (2018) “El presupuesto es un plan de acción y decisiones que es dirigida para cumplir metas previstas y planeadas bajo un tiempo determinado, aplicando métodos de trabajo para obtener resultados eficientes” (p.27).

- **Capital Financiero:** Es toda suma de dinero, que no ha sido consumido por su propietario, sino que ha sido ahorrada y trasladada a un mercado financiero con el fin de obtener una renta al capital (Dionicio, 2015, pág. 67).
- **Capital Humano:** Capacidades, talentos, aptitudes, actitudes, destrezas y conocimientos que cada miembro de la organización aporta a esta (Dionicio, 2015, pág. 67).

El capital es el total de recursos físicos y financieros que posee una entidad económica, obtenidos mediante aportaciones de los socios o accionistas, para generar beneficios o ganancias. Ésta cantidad siempre es distinguida de los intereses cobrados. Básicamente, se define como la cantidad de dinero que se presta o impone. (Veltmeyer, 2017).

Capital Social: El capital social de una empresa está integrado por bienes dinerarios, no dinerarios y derechos patrimoniales, susceptibles de ser efectivizados económicamente, que los socios aportan a una sociedad comercial, ya sea en el periodo de su constitución o posterior a ello.

El principal objetivo del capital social de una entidad es que esta cuente con los fondos primordiales para que pueda entrar en funcionamiento con su actividad.

Por otro lado, el capital social aportado individualmente por los socios es lo que sirve para deducir qué porcentaje de participación tendrá en la entidad económica, esto implica qué parte de la propiedad le corresponde, tanto como sus derechos de voto y participación activa y también el porcentaje de beneficios a recibir. (Bolívar & Elizalde, 2011).

2.2.2.4.5. Dirigir

La Dirección de la empresa en base al concepto de gestión implica un muy elevado nivel de comunicación por parte de los administradores para con los empleados, y esto nace a partir de tener el objetivo de crear un ambiente adecuado de trabajo y así aumentar la eficacia del trabajo de los empleados aumentando las rentabilidades de la empresa (Dionicio, 2015, pág. 14).

La dirección es un proceso complejo, ya que el directivo, su conducta, su estilo son factores de gran importancia en el proceso de trabajo, puesto que influyen sobre todas las variables de la organización y de las conductas individuales. Dirigir consiste en conseguir los objetivos de la empresa mediante la aplicación de los factores disponibles, desarrollando las funciones de planificación, organización, gestión y control.

Estilos de dirección

- Estilo autocrático
- Estilo consultivo
- Estilo democrático
- Estilo permisivo
- Estilo burocrático
- Estilo paternalista

2.2.2.4.6. Indicadores de la dimensión Dirigir

- **Actividades**

Las actividades son un conjunto complejo de acciones (ejercicios, interacciones, explicaciones, negociación, etc.) que ponen en juego mecanismos cognitivos más complejos. Por medio de ellas toman forma los procesos de enseñanza y aprendizaje, lo cual quiere decir que tanto las actuaciones del profesorado como las del alumnado pueden considerarse como tales (Núñez, 2002).

Partiendo de los planteamientos de la psicología socio-cultural y concretamente de la "teoría de la actividad" de Leontiev (1978) y del estudio de la "acción mediada" de Vigotsky (1988) cabe decir en primer lugar, que un sistema de actividad es una unidad global dentro de la cual cobran sentido una serie de acciones o comportamientos movidos por un objetivo; una unidad que

se sitúa en un contexto determinado, dentro de un espacio cultural concreto que rige unas pautas de interacción con los otros y con el entorno. Vigotsky aludía a tres sistemas de actividad como son la actividad instructiva escolar, el juego y el trabajo (Sales et al., 2005).

Las actividades son distintas tareas, ejercicios o acciones que son efectuadas por el individuo gracias a la capacidad de guiarse por la razón, sus instintos, voluntad propia o emoción frente a un objetivo en especial. La realización de las actividades son un punto de estudio para el ámbito de la psicología, debido a que es una de las tantas formas para evaluar la mediatización de una persona, es decir, la conexión del hombre con el mundo real, donde se presencia a un humano con una función determinada en el mundo que se encuentra habitando, conectado al cien por ciento con la vida que lleva día tras día.

Tipos de actividades

Actividades de operación: El importe de los flujos de efectivo procedentes de actividades de operación es un indicador clave de la medida en la cual estas actividades han generado fondos líquidos suficientes para reembolsar los préstamos, mantener la capacidad de operación de la entidad, pagar dividendos y realizar nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiación. La información acerca de los componentes específicos de los flujos de efectivo de las actividades de operación es útil, junto con otra información, para pronosticar los flujos de efectivo futuros de tales actividades. (Norma Internacional de Contabilidad N° 7 Estado de Flujo de Efectivo, 2004, pág. 6)

Actividades de inversión: La presentación separada de los flujos de efectivo procedentes de las actividades de inversión es importante, porque tales flujos de efectivo representan la medida en la cual se han hecho desembolsos por causa de los recursos económicos que van a producir ingresos y flujos de efectivo en el futuro. Ejemplos de flujos de efectivo por actividades de

inversión son los siguientes. . (Norma Internacional de Contabilidad N° 7 Estado de Flujo de Efectivo, 2004, pág. 6)

- Cobros por ventas de propiedades, planta y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo
- Pagos por la adquisición de instrumentos de pasivo o de patrimonio, emitidos por otras entidades, así como participaciones en negocios conjuntos (distintos de los pagos por esos mismos títulos e instrumentos que sean considerados efectivo y equivalentes al efectivo, y de los que se tengan para intermediación u otros acuerdos comerciales habituales)
- Anticipos de efectivo y préstamos a terceros (distintos de las operaciones de ese tipo hechas por entidades financieras)
- Cobros derivados del reembolso de anticipos y préstamos a terceros (distintos de las operaciones de este tipo hechas por entidades financieras)

Actividades de financiación: Es importante la presentación separada de los flujos de efectivo procedentes de actividades de financiación, puesto que resulta útil al realizar la predicción de necesidades de efectivo para cubrir compromisos con los suministradores de capital a la entidad. Ejemplos de flujos de efectivo por actividades de financiación son los siguientes. (Norma Internacional de Contabilidad N° 7 Estado de Flujo de Efectivo, 2004, pág. 7)

- Cobros procedentes de la emisión de acciones u otros instrumentos de capital
- Pagos a los propietarios por adquirir o rescatar las acciones de la entidad
- Cobros procedentes de la emisión de obligaciones, préstamos, bonos, cédulas hipotecarias y otros fondos tomados en préstamo, ya sea a largo o a corto plazo
- Reembolsos de los fondos tomados en préstamo

- Pagos realizados por el arrendatario para reducir la deuda pendiente procedente de un arrendamiento financiero.

- **Delegación de funciones**

La delegación consiste en conocer las capacidades, habilidades e intereses de los empleados, requiere del conocimiento de las fortalezas y debilidades de cada trabajador, en base a esto activar el potencial de desarrollo de cada uno y formar parte de su evolución. (Davila, 2018, pág. 21)

Según Abad (citado en Dávila Huaraca,2018) “La delegación de funciones se identifica por el extenso uso del recurso de la planificación, la toma de decisiones y el uso característico de premios y estímulos” (pág. 21)

El primordial fruto de delegar las funciones es el de disponer la carga laboral, consiguiendo así poder manipularla información correcta, la libertad y facultad, además de canalizar las responsabilidades en toda la empresa y de esta manera fortificar a todos los miembros de la entidad, desarrollando las ambiciones, esfuerzos y la dedicación en las tareas establecidas. (Abanto Bromley, 2011)

La delegación consiste en un proceso que se desarrolla entre personas que pertenecen a diferentes niveles jerárquicos, en función del cual: (Abanto Bromley, 2011)

- Quien ocupa una posición superior ofrece a otro la autoridad y autonomía suficientes para tomar decisiones respecto a situaciones y manejo de recursos, que habitualmente son gestionados y se encuentran bajo la responsabilidad del primero.
- La delegación es el resultado de un proceso de negociación y no una orden. En todo caso implica la aceptación por parte del subordinado.

- La prestación de autoridad ha de ser provisional y no definitiva dado que, de lo contrario, se trataría de una simple reorganización de las funciones.
- El destinatario de la delegación adquiere tanta responsabilidad sobre los resultados como autoridad haya asumido.
- Independientemente de la responsabilidad que asume el destinatario de la delegación, ésta no se substraen en ningún caso de la que tiene adquirida el responsable originario de las funciones delegadas. Se delega autoridad, pero no responsabilidad. Esta última es un resultado de la aceptación por parte del subordinado.

Criterios básicos de delegación

- La simple transmisión de órdenes de trabajo (aunque sean excepcionales), si no van acompañadas de cesión de autoridad, no pueden ser consideradas como delegación.
- Si una actividad o función puede ser delegada de manera completa y permanente debe procederse a una redefinición de las funciones siguiendo el principio de lo que puede hacerse abajo no ha de realizarse arriba.
- La finalidad de la delegación no puede ser, en ningún caso, la liberación de tiempo disponible para el directivo sino alguno o los dos de los siguientes propósitos: desarrollar las capacidades del personal, de manera que su nivel de ejecución se aproxime progresivamente al potencial, aumentar las capacidades disponibles en la organización partiendo del supuesto de que los recursos intelectuales del personal que no se convierten en capacidades han de ser entendidos como recursos ociosos.
- El abordaje de los conflictos entre subordinados no puede ser delegado a una de las partes.

- Se puede delegar la planificación rutinaria del trabajo, pero no la fijación de objetivos de la misma.
- La cantidad de autoridad de que se dota a una persona en la que se delega se expresa en términos de recursos que se ponen a su disposición y de capacidad de autoorganización del propio trabajo.
- Sólo se puede delegar aquello que forma parte de nuestro ámbito de autoridad.
- La autoridad puede delegarse hacia abajo, pero la responsabilidad se acumula hacia arriba

2.2.2.4.7. Controlar

El Control es la función final que debe cumplir el concepto de gestión aplicado a la administración, ya que de este modo se podrá cuantificar el progreso que ha demostrado el personal empleado en cuanto a los objetivos que les habían sido marcados desde un principio. (Dionicio, 2015, pág. 14)

Para realizar un buen control de la gestión de una empresa, se deben tener en cuenta tres funciones principales:

- Cuál será la finalidad y la misión de la organización definiendo claramente sus objetivos. (Rubio, 2018, pág. 14)
- Preparación del personal de la empresa para que trabaje con eficacia a través del reciclaje y de la formación permanente. (Rubio, 2018, pág. 14)
- Identificar - mejorando o corrigiendo - los impactos de los cambios sociales que puedan afectar a la organización, teniendo en cuenta sus efectos y adaptarlos convenientemente al objetivo y misión de la organización. (Rubio, 2018, pág. 14)

Control "Cuantificar el progreso realizado por el personal en cuanto a los objetivos marcados" (Rubio, 2018, pág. 13)

Importancia del control en las organizaciones

Nada asegura que lo que se está realizando se esté desarrollando según lo planeado, ni de que se están alcanzando los objetivos deseados. De allí la importancia de la función control. Es por eso que en esta sección se aborda la importancia del control tomando como referencia a Robbins y Coulter (2014), quienes señalan que el control es de importancia, dado que ayuda a los gerentes a conocer si se están cumpliendo las metas organizacionales, y en caso contrario, los motivos que impiden que eso suceda.

Elementos que integran el sistema de control

Según lo expuesto por Schmidt et al. (2018) un sistema de control tiene cuatro elementos o componentes, los cuales se detallan a continuación:

- a) Una característica o atributo a controlar: para que suceda el control debe existir algo que debe ser controlado. Ese algo debe ser alguno de los elementos esenciales del sistema, esto es, operaciones, recursos o personas.
- b) Un sensor: instrumento que reacciona ante el comportamiento del atributo bajo control, comunicando al centro de control ese comportamiento a través de la red de comunicación.
- c) La red de comunicación: elemento del sistema que une al sensor con el centro de control.
- d) El centro de control: la persona o instrumento que compara la información que llega a través de la red de comunicación con la norma o parámetro fijados para el funcionamiento de la característica o atributo a controlar.

2.2.2.4.8. Indicadores de la dimensión Controlar

- **Eficiencia**

La eficiencia, es la adecuada utilización de los recursos, mide el nivel de cumplimiento de los procesos, por el cual radica la forma cómo se hicieron las cosas y calculan el rendimiento de los recursos utilizados por un proceso (Davila, 2018, pág. 25).

Capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado (RAE, 2001). “Expresión que mide la capacidad o cualidad de la actuación de un sistema o sujeto económico para lograr el cumplimiento de un objetivo determinado, minimizando el empleo de recursos” (Rojas, et al., 2017).

Quintero & Games (2020), la eficiencia es la mejor relación realmente obtenida como resultado de una cierta aplicación de medios medidos como gastos y la obtención de un efecto medido como resultado, esto significa que en un problema de salud se evalúan todas las posibles soluciones efectivas, se miden en términos de costos y resultados y resultará la eficiente aquella donde se logren los mayores beneficios en término de salud al menor costo. Ser eficientes significa gastar mejor; y no menos, satisfacer las necesidades de la población y garantizar ritmos de desarrollo sostenible. Un sistema de salud se considera eficiente cuando es capaz de brindar un producto sanitario aceptable para la sociedad con un uso mínimo de recursos. De modo que, cuando se persiguen determinados resultados también deben quedar claras cuáles son las formas más eficientes de alcanzarlos, buscar el mejor balance entre calidad y eficiencia. (pág.4)

- **Eficacia**

La Eficacia, regula el nivel de cumplimiento de los objetivos propuestos, ya que orienta su enfoque en el qué se debe hacer para alcanzarlos en el menor tiempo posible, para que este instrumento actúe se debe tener conocimiento sobre las exigencias del cliente del procedimiento

para conferir lo que transmite el proceso frente a lo que él espera. La eficacia discrepa de la eficiencia en la forma que la eficiencia hace énfasis en la mejor utilización de los recursos, y la eficacia hace reseña la capacidad para conseguir un objetivo, aunque durante el proceso de gestión no se hayan utilizado de manera eficiente los recursos. (Davila, 2018, pág. 25)

Capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera (RAE, 2001). Capacidad de una organización para lograr los objetivos, incluyendo la eficiencia y factores del entorno (Rojas et al., 2017)

Allen (2017) la eficacia coopera con las personas a desarrollar sus índices de producción en los en el espacio profesional y personal para que consigan servir de manera eficiente a la entidad, por esto, debe funcionar correctamente el sistema de organización en el entorno laboral. (pág. 5)

Si una entidad procura mejorar y permanecer en el tiempo debe proyectar propósitos realistas, estando implicados en la ejecución de los objetivos de la organización y en las vías utilizadas para lograrlos. (Allen , 2017, pág. 5)

Quintero & Games (2020), es la relación objetivos/resultados bajo condiciones ideales. Quiere decir que el propósito a que se aspira puede lograrse bajo condiciones ideales, es decir, que favorezcan al máximo su consecución. Eficacia se refiere a los resultados en relación con las metas y cumplimiento de los objetivos organizacionales. Para ser eficaz se deben priorizar las tareas y realizar ordenadamente aquellas que permiten alcanzarlos mejor y más. Es el grado en que un procedimiento o servicio puede lograr el mejor resultado posible. Cuando se crean condiciones de máximo acondicionamiento para alcanzar un fin y este se logra, los recursos puestos en función de este fin fueron eficaces. (pág.5)

La Competencia como factor del entorno exterior en la gestión empresarial

La existencia de empresas competidoras en un mismo mercado, beneficia considerablemente a los consumidores, porque éste puede aprovechar las ofertas que lanzan los fabricantes de productos, donde el factor precio muchas veces es determinante a la hora de decidir una compra. (Rubio, 2018, pág. 27)

Otras veces, no siempre prevalece el criterio del precio, sino otros factores como: presentación, calidad, servicios postventa, etc. (Rubio, 2018, pág. 27)

Existen tres tipos principales de competencia, que condicionan la estrategia de una empresa. (Rubio, 2018, pág. 27)

- Competencia perfecta
- El oligopolio
- El monopolio

El de competencia perfecta existe donde operan muchas firmas en un mismo mercado que venden productos o servicio casi idénticos. Los productos están estandarizados de modo que los consumidores o compradores les da igual comprar un producto u otro, ya que son teóricamente iguales. Por ejemplo, las lonjas de pescado cerca de los puertos. (Rubio, 2018, pág. 27)

El oligopolio, son los mercados o sectores, en los que muy pocas empresas pueden entrar, puesto que tiene muchas barreras de entrada, como las económicas ya que para estar presente en ellos hay que invertir mucho dinero. (Rubio, 2018, pág. 27)

El monopolio es el mercado abastecido por un solo proveedor. Casi todos los Gobiernos legislan en contra los monopolios privados, por ejemplo, las leyes "anti-trust" americanas, pues tienen una concentración y poder económico demasiado alta. (Rubio, 2018, pág. 27)

2.2.2.5. Campo que abarca la Gestión Empresarial

Rubio (citado en Dionicio Miranda , 2015) menciona lo siguiente:

Los cambios tecnológicos que se han producido en la sociedad han ampliado el campo de la gestión. En las primeras etapas del desarrollo económico, las empresas se definían por que realizaban tareas repetitivas, fáciles de definir. En el taller o en la oficina el personal sabía exactamente cuál era y seguiría siendo su misión. La labor del director Gerente era la marcha de los trabajos en curso en un proceso reiterativo. El resultado se medía según lo que se producía, y se funcionaba bajo una fuerte disciplina y control riguroso. Había que satisfacer las expectativas de los propietarios de ganar dinero y esa era la mayor motivación. Esta simple interpretación de la gestión que existía entonces sigue aún en pie, como un eco del pasado. Algunos empresarios siguen comportándose como si nada hubiese cambiado. Pero son los zarpazos de la realidad lo que ha hecho que los empresarios tengan en cuenta muchos otros factores, porque los mercados ya no crecen en función de la oferta, y hay que luchar en mercados muy competitivos y a veces poco recesivos interiormente, sin contar con los problemas de competencia de empresas foráneas. La automatización, la informática, las nuevas tecnologías de la información y las crecientes expectativas de la sociedad han puesto al descubierto muchas carencias de los directivos. La naturaleza de la gestión se ha hecho más compleja para actuar en función de una serie de prioridades, como es la de conseguir beneficios constantes, por encima de todas ellas.

Liderazgo empresarial

La futura empresa del conocimiento pondrá énfasis en las personas, en los profesionales que aportan valor añadido y en cómo gestionar ese “nuevo” recurso que es el conocimiento. El líder deberá añadir, además, el diseño de un espíritu comunitario, engarzado en un proyecto de empresa compartido por todos: accionistas, trabajadores, directivos, clientes, proveedores. Es fundamental poner a la persona en el centro de la actividad empresarial. Esa persona que es conocimiento, pero que es también cultura, valores, personalidad propia. Gestionar bien las personas se convierte en

la habilidad directiva más importante. Y ello se relaciona con la propia esencia de lo que significa PODER: Capacidad para influir sobre la conducta de otras personas. Annie Booking (como se cito en Dionicio Miranda , 2015, pág. 16)

Concepto de liderazgo

La mayoría de los interesados en los aspectos básicos de liderazgo se ocupan de estudiar a detalle las características de este elemento (tales como la iniciativa, perseverancia, creatividad, paciencia, carácter; entre otros atributos), en lugar de concentrarse en lo que el concepto representa y en qué se puede llegar a aplicar. (Dionicio, 2015, pág. 17)

Idalberto (como se cito en Dionicio Miranda , 2015) “Liderazgo es la influencia de una persona a otra o a un grupo de acuerdo a una determinada situación y se aplica a través del proceso de comunicación humana con el fin de alcanzar objetivos específicos” (pág. 17)

Pérez (como se cito en Dionicio Miranda , 2015) “El liderazgo es el proceso que se da entre un líder y sus seguidores por medio de la influencia, para logro de los objetivos corporativos, inculcando el cambio” (pág. 17)

En términos generales, y en concordancia con lo que indican estos investigadores, se puede afirmar, que el liderazgo es la capacidad y la habilidad para influir e inspirar a otras personas al logro de los objetivos empresariales o personales. (Dionicio, 2015, pág. 17)

Esencia del Liderazgo

Ciulla (como se cito por Dionicio Miranda , 2015) menciona que al liderazgo se relaciona constantemente con conceptos como poder, autoridad y política, el estudiante no debe confundirse; ya que a pesar de que estos términos se encuentran vinculados por el grado de influencia hacia las personas; el primero controla decisiones aunque haya resistencia de por medio. De hecho; el liderazgo es un tipo de poder. La política aplica el poder y la autoridad para lograr lo que se desea.

Esta última está legalmente establecida, a diferencia de los anteriores, que surgen por las cualidades, habilidades y actitudes de las personas (pág. 18). De lo anterior mencionado se puede decir que no es liderazgo:

- La autoridad establecida de manera contractual, que se ejerce en el momento de la acción.
- El poder que abusa desmedidamente de las personas y las actividades que ellas llevan a cabo.
- Las acciones políticas que buscan la conveniencia o el bienestar de un solo individuo, sin pensar en los demás.
- La verdadera esencia comienza a formarse a partir de una sola persona que desea cambiar y mejorar lo que ve a su alrededor y que, a su vez, cuenta con habilidades, influencia y carisma para transformar, motivar e inspirar a otros a lograr los propósitos establecidos; tal como lo indica Alfonso (citado en Dionicio Miranda , 2015, pág. 18)

Estilos de Liderazgo

Domingo (citado por Dionicio Miranda , 2015) menciona que ejercer un estilo de liderazgo en la vida empresarial no garantiza que la elección sea la mejor, se puede llegar a ejercer otro tipo, de acuerdo a las circunstancias o los problemas a los que se vayan afrontando los administradores, dueños o directivos de negocios.

Koontz (2010) indica que existen teorías en las que la explicación incluye, de manera implícita, la clasificación de líderes. Para ésta se retomará la tipología más simple que existe, la cual es coherente con el uso de la autoridad de los líderes. (pág. 446)

- Líder autocrático: Siempre ordena y espera el cumplimiento, es inflexible y a la vez positivo. Dirige por medio de las retenciones o de las recompensas y castigos. (Koontz, 2010, pág. 446)
- Líder democrático o participativo. Consulta las acciones y decisiones con los subordinados, lo que fomenta su participación. Este tipo de líder abarca desde la persona que no inicia ninguna acción sin la presencia de los subordinados, hasta quien se decide por algo, pero consulta con los subordinados antes de hacerlo. (Koontz, 2010, pág. 446)
- El líder de rienda suelta. Utiliza algo de su poder, dando gran independencia a los subordinados en sus operaciones. Los líderes que se ajustan a esta clasificación logran los objetivos dependiendo, en su mayoría, de los subordinados para establecer sus metas y las formas para alcanzarlas. Estos líderes emplean a sus subordinados como elementos que ayudan a las operaciones de los seguidores; son estos miembros cercanos al líder quienes proporcionan información y actúan como intermediarios con el entorno del grupo.

Clima Laboral

Según Cligore y Díaz (citado por Dionicio Miranda , 2015), el clima organizacional es un componente multidimensional de elementos que pueden descomponerse en términos de estructuras organizacionales, tamaño de la organización, modos de comunicación, estilos de liderazgo de la dirección, entre otros. Todos los elementos mencionados conforman un clima particular donde prevalecen sus propias características, que en cierto modo presenta, la personalidad de una organización e influye en el comportamiento de los individuos en el trabajo. (pág. 30)

Rodríguez (citado por Dionicio Miranda , 2015), un buen clima laboral, impulsa a las personas a ser mejores, a trabajar con más ánimo, pues la motivación por el trabajo es la característica más sobresaliente de los trabajadores creativos. (pág. 30)

David y Newtrom (citado por Dionicio Miranda , 2015) sostienen, por su parte, que para evaluar el clima organizacional y el desempeño no es necesario entrevistar a todos los empleados para hacer una evaluación, esto puede ser válido si se entrevista una muestra representativa de los trabajadores por cada departamento o unidad de que conste la organización. (pág. 30)

Desempeño Laboral

El desempeño laboral según Chavenato (citado por Dionicio Miranda , 2015), es el comportamiento del trabajador en la búsqueda de los objetivos fijados, este constituye la estrategia individual para lograr los objetivos. Otros autores como (Milkovich y Boudrem, 1994), consideran otra serie de características individuales, entre ellas: las capacidades, habilidades, necesidades y cualidades que interactúan con la naturaleza del trabajo y de la organización para producir comportamientos que pueden afectar resultados y los cambios sin precedentes que se están dando en las organizaciones. (pág. 30)

Factores que influyen en el desempeño laboral

Las empresas para poder ofrecer una buena atención a sus clientes deben considerar aquellos factores que se encuentran correlacionados e inciden de manera directa en el desempeño de los trabajadores, entre los cuales se consideran para esta investigación: la satisfacción del trabajador, autoestima, trabajo en equipo y capacitación para el trabajador. (Dionicio, 2015, pág. 32)

- Satisfacción del Trabajo: Esto comprende un conjunto de sentimientos favorable o desfavorables con lo que el empleado percibe el trabajo, para muchos autores sentir

satisfacción del trabajo es un sentimiento de placer que siente el empleador y lo motiva a seguir produciendo de la mejor manera.

- Autoestima: La autoestima es otro elemento a tratar, motivado a que es un sistema de necesidades del individuo, manifestando la necesidad por lograr una nueva situación en la empresa, así como el deseo de ser reconocido dentro del equipo de trabajo.
- Trabajo en equipo: Es importante tomar en cuenta, que la labor realizada por los trabajadores puede mejorar si se tiene contacto directo con los usuarios a quienes presta el servicio, o si pertenecen a un equipo de trabajo donde se pueda evaluar su calidad. Cuando los trabajadores se reúnen y satisfacen un conjunto de necesidades se produce una estructura que posee un sistema estable de interacciones dando origen a lo que se denomina equipo de trabajo.
- Capacitación al trabajador: Los programas de capacitación producen resultados favorables en el 80%, el objetivo de ésta es proporcionar información y un contenido específico al cargo o promover la imitación de modelos.

Comunicación del líder y empleado:

Chiang (como esta citado por Dionicio Miranda , 2015) menciona lo siguiente: Es importante la calidad de la comunicación en las empresas en todas las direcciones, sobre todo en los grupos de trabajo, pero es más importante que lo que se comunica sea productivo. Parte de los problemas que influyen en el clima laboral, pueden resolverse manejando debidamente las comunicaciones. Existen muchos medios para comunicarnos en las empresas; verbalmente, por escrito o cualquier medio electrónico como intranet, internet, entre otros. La comunicación con los trabajadores ha cambiado con el tiempo, antes era difícil para el personal hablar con las cúpulas de dirección, eso está desapareciendo cada vez más por razones directas a los resultados. Si maneja

una empresa o un departamento, comuníquese con su gente de manera efectiva, afectiva, asertiva, sincera y transparente; y sea consistente entre lo que dice y lo que hace, decir una cosa y actuar diferente fue lo que llevó a Platón a desarrollar la siguiente frase; “Con el tiempo he aprendido a escuchar menos lo que dices y poner más atención en lo que haces”. Hable con su gente de los planes y los avances para el logro de objetivos que todos esperan, intégreles y hágalos participar. Mientras más se comunique con el personal y más consistente sea, mejores resultados tendrán en el desempeño y en la motivación. (pág. 34)

Según Guillermina (como esta citado por Dionicio Miranda , 2015) existen líderes que poniendo en práctica la ética y la integridad, logran comunicarse de manera abierta y honesta. La personalidad de cada líder está relacionada con el tipo de comunicación que utiliza y ésta varía de acuerdo con los estilos particulares; por ejemplo: el líder autocrático usa la comunicación en el sentido descendente; el democrático en dos sentidos, el liberal se basa en la información para motivar a su gente. (pág. 34)

2.3.MARCO CONCEPTUAL

A fin de una cabal comprensión del presente proyecto consideramos necesario hacer referencia a distintos conceptos tanto contables utilizados en el desarrollo del presente trabajo.

- a) **Desempeño:** Es la intensidad en que se desenvuelven simples actividades, y donde se aplican controles de índole financiero y formal, sin embargo, existe la ausencia de controles de gestión, puede llegar a ser cierto que la organización se preocupa más por desarrollar actividades que por producir. (Abad, 2017)
- b) **Liderazgo:** se origina cuando crece el número de dirigentes igualmente que en las ocupaciones propias solo encontraremos estabilidad por medio de un buen liderazgo. (Davila, 2018, pág. 26)

- c) **Motivación:** La alianza de dos palabras motivo y motor. La primera está referida a la energía o impulso interno que nos estimula a realizar alguna tarea, mientras que motor está expresado a aquello que promueve hacia el logro de los objetivos. (Davila, 2018, pág. 26)

- d) **Evaluación de resultados:** Así como las técnicas que se van a adoptar son consideradas un instrumento de organización, caracterizado por ser un proceso riguroso, así como sensible. (Davila, 2018, pág. 26)

- e) **Delegación:** se identifica por el extenso uso del recurso de la planificación, la toma de decisiones y el uso característico de premios y estímulos. (Abad, 2017, pág. 22)

- f) **Planeación:** Es la función administrativa que precisa de forma visionaria cuales son los objetivos que se desean lograr y que deben tener en cuenta para alcanzarlos. (Davila, 2018, pág. 27)

- g) **Razonabilidad:** La razonabilidad de la situación financiera se constituye mediante preparación y presentación en base a políticas, principios y normas de contabilidad generalmente aceptadas. (Davila, 2018, pág. 27)

- h) **Información financiera:** Debe de ampliar y representar obligatoriamente los principios de contabilidad tales como: igualdad, partida doble, bienes económicos, moneda común denominador, empresa en marcha, valuación al costo, periodo, devengo, objetividad, realización, prudencia y uniformidad. (Davila, 2018, pág. 28)

- i) **Estados Financieros:** La evidencia recolectada sobre los registros y transacciones en los estados financieros de las empresas proceden solo de su sistema contable, siendo estos instrumentos financieros los que proporcionan la información que notable y detallada. (Davila, 2018, pág. 28)

- j) Gestión:** es la diligencia utilizada por las empresas para evaluar el ejercicio de las actividades de forma íntegra y avalando el cumplimiento legal y de modelos internacionales. (Davila, 2018, pág. 28)
- k) Utilidad:** Es la capacidad que generar beneficio, se puede describir a las ganancias que generan una empresa o activo en un periodo de tiempo. (Maita, 2018, pág. 32)
- l) Ratios de rentabilidad:** Las ratios de rentabilidad son indicadores financieros, donde muestran los resultados y así se relaciona y calcula con los estados financieros de 2 años, mediante el estudio realizado, brindan información de la situación de la empresa en años posteriores, alcanzando soluciones para desarrollar los objetivos. Los indicadores son: ratio de liquidez, ratio de solvencia y rendimiento sobre el patrimonio. (Maita, 2018, pág. 32)
- m) Riesgos Financieros:** El riesgo financiero y la inversión son nociones relacionadas, ya que en el rendimiento de una inversión es producto de sus factores internos y externos. (Maita, 2018, pág. 34)
- n) Riesgo operativo:** Perdida por deficiencia en: los procesos, la tecnología y gestión de talentos. (Maita, 2018, pág. 34)
- o) Capital invertido:** El capital invertido es el importe total de dinero que se suministró a una empresa por los accionistas, bancos y todas las demás partes interesadas. El Capital Invertido a menudo se determina sumando las obligaciones totales de deuda y la cantidad de capital aportada por los accionistas en la empresa y luego restando el efectivo fuera de la explotación y las inversiones. (Maita, 2018, pág. 34)
- p) Análisis de ventas:** Estudio de las cifras con objeto de revisar, mejorar o corregir una situación de mercadeo. La información de ventas se disgrega en sus componentes

individuales y se examinan en lo tocante a su relación con otros factores que operan dentro de la mezcla de mercadeo. (Dionicio, 2015, pág. 65)

- q) **Alianza Estratégica:** Acuerdo cooperativo entre empresas de negocios a mediano y largo plazo. (Dionicio, 2015, pág. 65)
- r) **Calidad:** Es una herramienta básica para una propiedad inherente de cualquier cosa que permite que esta sea comparada con cualquier otra de su misma especie. La palabra calidad tiene múltiples significados. De forma básica, se refiere al conjunto de propiedades inherentes a un objeto que le confieren capacidad para satisfacer necesidades implícitas o explícitas. Por otro lado, la calidad de un producto o servicio es la percepción que el cliente tiene del mismo, es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con dicho producto o servicio y la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades. (Dionicio, 2015, pág. 65)
- s) **Supervisar:** Inspeccionar quien tiene autoridad para ello el trabajo realizado por otras personas, para comprobar que está bien hecho. (Dionicio, 2015, pág. 69)
- t) **Planificación:** Plan general, metódicamente organizado y frecuentemente de gran amplitud, para obtener un objetivo. (Dionicio, 2015, pág. 68)
- u) **Proveedores:** Puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta. Estas existencias adquiridas están dirigidas directamente a la actividad o negocio principal de la empresa que compra esos elementos. (Dionicio, 2015, pág. 68)
- v) **Negociador:** Se aplica a la persona que negocia o trata un asunto para llegar a un acuerdo o solución. (Dionicio, 2015, pág. 68)

- w) **Estrategia:** Arte de dirigir operaciones. Arte, traza para dirigir un asunto. (Dionicio, 2015, pág. 67)
- x) **Franquicia:** Una relación contractual entre fabricante, mayorista u organización de servicios (el franquiciador) y empresarios independientes (el franquiciado) que adquiere los derechos para operar una o más unidades en el sistema de franquicias. (Dionicio, 2015, pág. 67)

CAPITULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1. Hipótesis General

El planeamiento financiero es bajo por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

3.1.2. Hipótesis Específicas

- a) El cumplimiento de las metas y objetivo es bajo por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.
- b) El planeamiento de las fuentes de financiamiento es deficiente por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.
- c) La proyección de utilidades es deficiente por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

3.2. IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES E INDICADORES

Variable independiente

PLANEAMIENTO FINANCIERO

Variable dependiente

GESTION EMPRESARIAL

3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIBALES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
PLANEAMIENTO FINANCIERO (variable independiente)-X	<p>Según Groppelli & Nikbakth (citado en Vision de Futuro, 2005) es el proceso por lo cual se calcula cuánto de financiamiento es necesario para dar continuidad a las operaciones de una organización y si decide cuánto y cómo la necesidad de fondos será financiada. Se puede suponer que, sin un procedimiento confiable para estimar las necesidades de recursos, una organización puede no disponer de recursos suficientes para honrar sus compromisos asumidos, tales como obligaciones y consumos operacionales. (pág. 3)</p>	<p>La planeación Financiera establece la manera o el modo de cómo se lograrán las metas y objetivos que tenga la empresa a futuro, además, representa la base de toda la actividad económica de la empresa, así mismo establece la forma de cómo se llegarán a lograr las metas y objetivos en función a su capacidad de financiamiento.</p>	x.1 Metas y Objetivos x.2 Fuentes de Financiamiento x.3 Planeación de utilidades	x.1.1 Personal x.1.2 Clientes x.1.3 Proveedores x.2.1 Ventas x.2.2 Prestamos x.2.3 Capital x.3.1 Estado de resultado x.3.2 Estado de flujo de efectivo
GESTION EMPRESARIAL (variable dependiente)-Y	<p>Chiavenato (2014), define la gestión empresarial como un proceso de planeación, organización, dirección y control de los recursos intelectuales, humanos, materiales, financieros, entre otros, dentro de una organización, que se realiza con la finalidad de generar mayores beneficios y alcanzar los objetivos (p. 124).</p>	<p>La gestión empresarial es un proceso que se encarga de gestionar los recursos de la empresa con la finalidad de ejecutar sus actividades con eficiencia y eficacia y que esta tenga competitividad en su entorno.</p>	y.1 Planear y.2 Administrar y Organizar y.3 Dirigir y.4 Controlar	y.1.1 Misión y Visión y.1.2 Estrategias de marketing y.2.1 Recursos y.2.2 Capital y.3.1 Actividades y.3.2 Delegación de funciones y.4.1 Eficiencia y.4.2 Eficacia

CAPITULO IV

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. TIPO Y ALCANCE DE INVESTIGACIÓN

4.1.1. Tipo de Investigación.

El tipo de investigación es básica por el uso de teorías que ayudan a desenvolver y entender los fenómenos de estudio, por medio de la búsqueda de información de las estrategias didácticas de enseñanza y logros de aprendizaje; Sánchez et al. (2018) indicaron que la investigación básica necesita de los conocimientos en el estudio proporcionado para buscar solución a la problemática.

4.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Nuestra investigación tiene un nivel, descriptivo, Explicativo y Correlacional.

4.2.1. Nivel descriptivo

Orientada al descubrimiento de las propiedades particulares del hecho o situación problemática y también a la determinación de la frecuencia con que ocurre el hecho o situación problemática. (Dueñas, 2013)

El descubrimiento de la situación problemática en el presente trabajo de investigación se muestra en la diferencia de expectativa versus la realidad.

4.2.2. Nivel explicativo

A través del nivel explicativo se busca encontrar las razones o causas que ocasionan ciertos fenómenos. Su objetivo último es explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste. Los estudios de este tipo implican esfuerzos del investigador y una gran capacidad de análisis,

síntesis e interpretación. Asimismo, debe señalar las razones por las cuales el estudio puede considerarse explicativo. (Roberto, 2014)

4.2.3. Nivel correlacional

La investigación correlacional Según Hernandez Sampieri, Fernandez Collado y Baptista Lucio (2014) Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular. (p.94)

4.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

4.3.1. Población

El universo de la investigación comprende a 22 profesionales entre contadores y administradores de 13 empresas de construcción del distrito de Wanchaq, de los cuales 2 empresas están condición de suspendidos por efectos de la pandemia según fuente SUNAT - Cusco.

Tabla 1

Población de estudio

EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN	CONTADORES	ADMINISTRADORES
CONSTRUCTORA NODECO E.I.R.L.	1	1
CONSTRUTEC SUR		1
CONSTRUCTORA IMBOLIRIARI JEMCO	1	1
JOBEA CONSTRUCCION		1
CONSTRUCTORA MICAELITA	1	1
CONST. METALICAS EL CHINO	1	1
CONSTRUCCIONES MACHUPICCHU	1	1
CONSTRUCTORA RETIRO	1	1
CONSTRUCCIONES G21	1	1
G&S CONSTRUCTORES		1
M Y C CONSTRUCCIONES	1	1
CONSTRUMÁS - CONSTRUMÁS PERÚ	1	1
RM CONSTRUCTORA Y CONSULTORA		1
Subtotal	9	13
Total		22

4.3.2. Muestra

La muestra será no probabilística, se tomará el total del universo de la investigación que comprende a 22 profesionales entre contadores y administradores de 13 empresas de construcción del distrito de Wanchaq, de los cuales 2 empresas están condición de suspendidos por efectos de la pandemia según fuente SUNAT – Cusco, considerando solo a 11 empresas.

4.3.3. Unidad de análisis

La unidad de estudio estuvo conformada por 22 profesionales entre contadores y administradores de 13 empresas de construcción del distrito de Wanchaq.

4.4. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

4.4.1. Entrevista

Esta se utiliza con el fin de obtener información en forma amplia y detallada por ello las preguntas suelen ser abiertas y se aplica a quienes poseen datos y experiencias relevantes para el estudio. (Dueñas, 2013)

Existen dos tipos de entrevista:

- Entrevista estructurada
- Entrevista no estructurada

La entrevista es una técnica de interrogatorio que se caracteriza por su aplicación interpersonal o “cara a cara”; al respecto, se entrevistó a 22 profesionales entre Administrador y Contador de las 13 empresas de construcción del distrito de Wanchaq de la ciudad del Cusco, de

los cuales 2 empresas están en condición de suspendidos por efectos de la pandemia según fuente SUNAT – Cusco, considerando solo a 11 empresas.

4.4.2. Búsqueda de información bibliográfica

El objetivo de esta técnica es proporcionar información y asesoramiento a sus usuarios facilitando la localización, el acceso y la utilización de los recursos documentales existentes, facilitando la obtención de referencias bibliográficas sobre cualquier tema de interés. (Roberto, 2014)

4.4.3. Trabajo de campo

Es uno de los instrumentos que día a día nos permite sistematizar nuestras prácticas investigativas; además, nos permite mejorarlas, enriquecerlas y transformarlas. Según Bonilla y Rodríguez “el diario de campo debe permitirle al investigador un monitoreo permanente del proceso de observación. Puede ser especialmente útil al investigador en él se toma nota de aspectos que considere importantes para organizar, analizar e interpretar la información que está recogiendo” (Bonilla castro, Elssy - Rodriguez Sehk, Penelope, 1997)

4.5. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

4.5.1. Guías de análisis documental

Es una de las operaciones fundamentales de la cadena documental. Se trata de una operación de tratamiento. El análisis documental es un conjunto de operaciones encaminadas a representar un documento y su contenido bajo una forma diferente de su forma original, con la finalidad de posibilitar su recuperación posterior e identificarlo. El análisis documental es una operación intelectual que da lugar a un subproducto o documento secundario que actúa como intermediario o instrumento de búsqueda obligado entre el documento original y el usuario que

solicita información. El calificativo de intelectual se debe a que el documentalista debe realizar un proceso de interpretación y análisis de la información de los documentos y luego sintetizarlo. (Ernesto, 2009)

4.5.2. Encuesta

La encuesta es una técnica de interrogatorio que emplea el cuestionario como instrumento. El cuestionario se caracteriza por ser estructurado y presentarse por escrito. (Dueñas, 2013)

La encuesta se realizó a 22 profesionales entre Administrador y Contador de las 13 empresas de construcción del distrito de Wanchaq de la ciudad del Cusco, de los cuales 2 empresas están condición de suspendidos por efectos de la pandemia según fuente SUNAT – Cusco, considerando solo a 11 empresas.

4.5.3. Cuestionarios

Un cuestionario es un instrumento de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los consultados.

El cuestionario es el instrumento de investigación que a través del procedimiento estandarizados de interrogación que permite la comparabilidad de respuestas, obtiene mediciones cuantitativas de una gran variedad de aspectos objetivos y subjetivos de una población (García Fernando, 1977).

Se aplicó 12 preguntas respecto al cumplimiento de nuestro objetivo general, realizadas a 22 profesionales entre Administrador y Contador de las 13 empresas de construcción del distrito de Wanchaq de la ciudad del Cusco, de los cuales 2 empresas están condición de suspendidos por efectos de la pandemia según fuente SUNAT – Cusco, considerando solo a 11 empresas.

4.6. MÉTODO DE LA INVESTIGACION

Método Deductivo

A partir de las hipótesis planteadas hemos llegado a conclusiones específicas respecto a comprobar si la propuesta de control interno de inventarios busca el aseguramiento y la confiabilidad de la inversión incidiendo significativamente en mejorar la gestión de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, período 2020.

4.7. ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN

La investigación corresponde a un enfoque mixto, ya que es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos según las técnicas e instrumentos aplicados a 22 profesionales entre Administrador y Contador entre contadores y administradores de 13 empresas de construcción del distrito de Wanchaq, de los cuales 2 empresas están condición de suspendidos por efectos de la pandemia según fuente SUNAT - Cusco, para responder el planteamiento del problema, cumplir los objetivos y comprobar la presunción de nuestra hipótesis.

4.8. DISEÑO DE INVESTIGACION

El presente trabajo de investigación tiene un diseño no experimental, en vista de que no se manipulará la variable independiente Planeamiento Financiero y la variable dependiente Gestión Empresarial, solo se observará tal como se encuentra en la realidad.

CAPÍTULO V

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados a presentar son producto de la encuesta aplicada a 22 profesionales entre contadores y administradores de 13 empresas de construcción del distrito de Wanchaq, de los cuales 2 empresas están en condición de suspendidos por efectos de la pandemia según fuente Sunat – Cusco, considerando solo a 11 empresas.

5.1. RESULTADOS DESCRIPTIVOS

1. **¿Considera usted que la realización de metas y objetivos durante el periodo 2020 contribuyo en la gestión de la empresa?**

Tabla 2

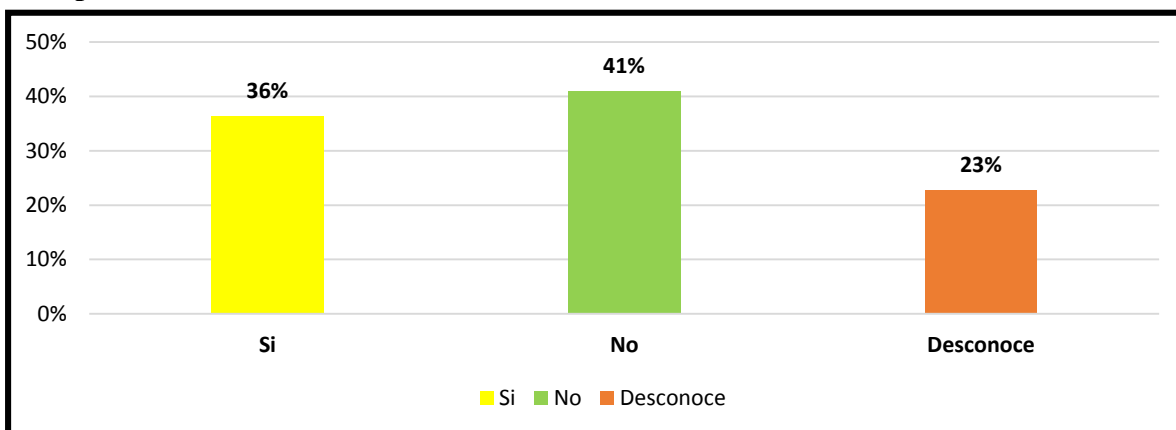
La realización de metas y objetivos durante el periodo 2020 contribuyo en la gestión de la empresa

Respuesta	N° de encuestados	Porcentaje
Si	8	36%
No	9	41%
Desconoce	5	23%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 1

La realización de metas y objetivos durante el periodo 2020 contribuyo en la gestión de la empresa



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN

Como se muestra en la tabla N° 01, el 41% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que la realización de metas y objetivos durante el periodo 2020 no contribuyo en la gestión de la empresa, debido a las restricciones dispuestas para controlar la propagación del virus COVID-19 las cuales no ayudo con el cumplimiento de las metas y objetivos de corto, mediano y largo plazo, mientras que el 36% menciona que la realización de metas y objetivos durante el periodo 2020 si contribuyo en la gestión de la empresa y el 23% desconoce sobre el tema.

2. En su opinión, ¿Tener fuentes de financiamiento es importante para la elaboración del planeamiento financiero?

Tabla 3

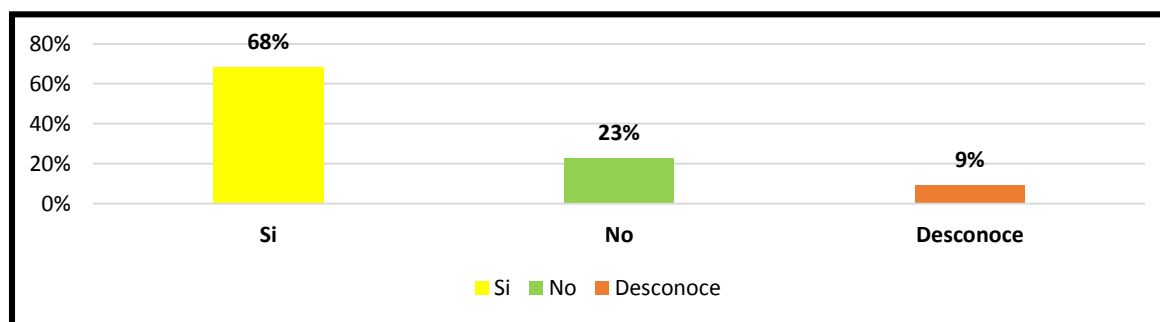
Tener fuentes de financiamiento es importante para la elaboración del planeamiento financiero

Respuesta	N° de encuestados	Porcentaje
Si	15	68%
No	5	23%
Desconoce	2	9%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 2

Tener fuentes de financiamiento es importante para la elaboración del planeamiento financiero



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN

Como se muestra en la tabla N° 02, el 68% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que, si es importante tener fuentes de financiamiento para la elaboración del planeamiento financiero, ya que la planificación financiera desempeña un rol esencial en el crecimiento y en el desarrollo de la empresa y las fuentes de financiamiento son un medio para lograr ello, un claro ejemplo son los créditos obtenidos del programa “REACTIVA PERU”, mientras que el 23% menciona que no es importante tener fuentes de financiamiento para la elaboración del planeamiento financiero y el 9% desconoce sobre el tema.

3. En su opinión, ¿Está usted de acuerdo que el planeamiento financiero es muy importante para la administración y organización en la empresa?

Tabla 4

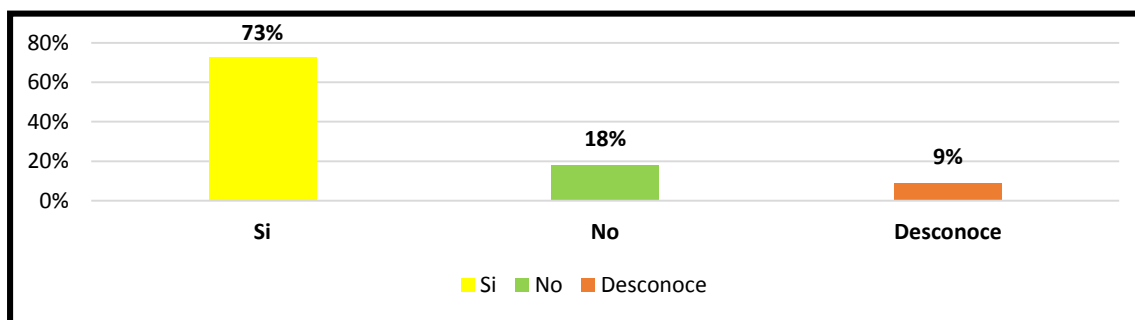
El planeamiento financiero es muy importante para la administración y organización en la empresa

Respuesta	N° de encuestados	Porcentaje
Si	16	73%
No	4	18%
Desconoce	2	9%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 3

El planeamiento financiero es muy importante para la administración y organización en la empresa



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN:

Como se muestra en la tabla N° 03, el 73% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que, si están de acuerdo que el planeamiento financiero es muy importante para la administración y organización en la empresa, ya que con un adecuado control que la planificación financiera nos proporciona permitirá implementar medidas e implantar estrategias en el momento que sean necesarias, mientras que el 18% menciona que no están de acuerdo que el planeamiento financiero es muy importante para la administración y organización en la empresa y el 9% desconoce sobre el tema.

4. ¿Cree usted, que la estrategia de marketing es muy importante para la gestión de la empresa?

Tabla 5

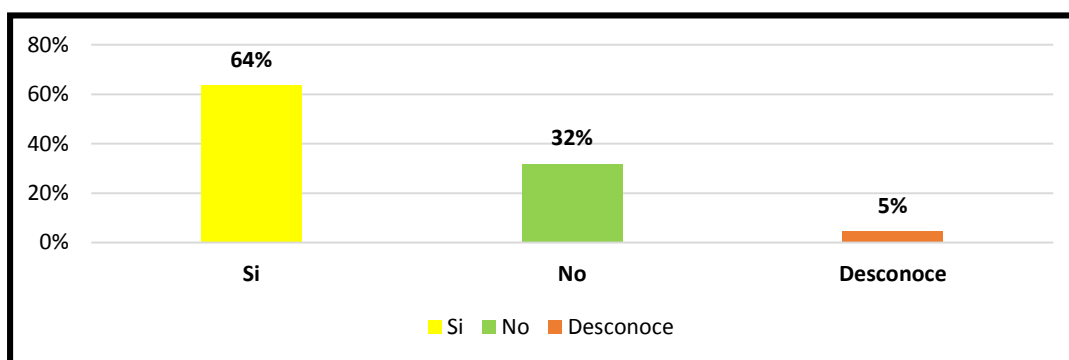
La estrategia de marketing es muy importante para la gestión de la empresa

Respuesta	N° de encuestados	Porcentaje
Si	14	64%
No	7	32%
Desconoce	1	5%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 4

La estrategia de marketing es muy importante para la gestión de la empresa



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN:

Como se muestra en la tabla N° 04, el 64% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que la estrategia de marketing si es muy importante para la gestión de la empresa, de esa forma permitirá optimizar y lograr el mejor aprovechamiento de los recursos esenciales como son el tiempo, el presupuesto y el esfuerzo ya que con marketing se construirá una imagen atractiva, creíble, confiable y de buena calidad hacia los clientes de la empresa, mientras que el 32% menciona que la estrategia de marketing no es muy importante para la gestión de la empresa y el 5% desconoce sobre el tema.

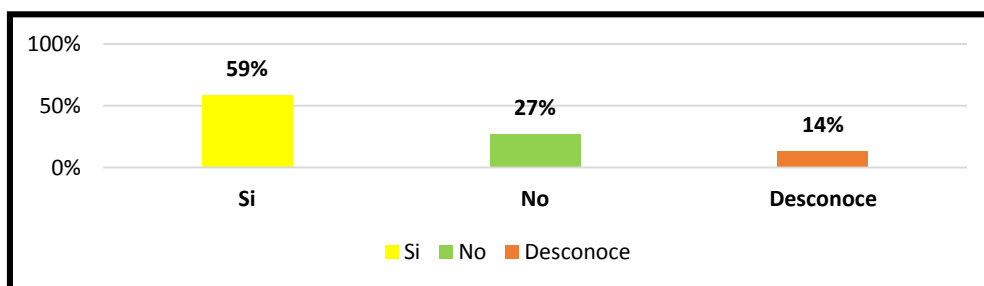
5. ¿Considera usted que el incremento de capital influye en el estado de resultados en la empresa?

Tabla 6
El incremento de capital influye en el estado de resultados en la empresa

Respuesta	N° de encuestados	Porcentaje
Si	13	59%
No	6	27%
Desconoce	3	14%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 5
El incremento de capital influye en el estado de resultados en la empresa



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN:

Como se muestra en la tabla N° 05, el 59% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que el incremento de capital si influye en el Estado de Resultados en la empresa, de esa forma puede generar un impacto positivo en su valor de mercado a través de sus decisiones de endeudamiento ya que el objetivo de la decisión del incremento de capital es determinar el apalancamiento financiero que maximiza el valor de la empresa, mientras que el 27% menciona que el incremento de capital no influye en el estado de resultados en la empresa y el 14% desconoce sobre el tema.

6. ¿Considera usted, que las oportunidades y amenazas del entorno deben ser consideradas por la gestión de la empresa?

Tabla 7

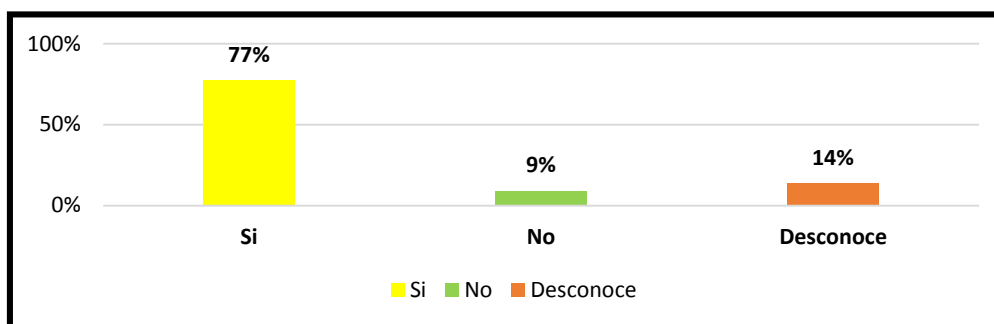
Las oportunidades y amenazas del entorno deben ser consideradas por la gestión de la empresa

Respuesta	N° de encuestados	Porcentaje
Si	17	77%
No	2	9%
Desconoce	3	14%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 6

Las oportunidades y amenazas del entorno deben ser consideradas por la gestión de la empresa



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN:

Como se muestra en la tabla N° 06, el 77% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que las oportunidades y amenazas del entorno si deben ser consideradas por la gestión de la empresa, de esa forma la empresa debería emplear un análisis FODA para aclarar mejor las estrategias de corto, mediano y largo plazo ,y también será una herramienta útil para la planificación y análisis de la competencia, mientras que el 9 % menciona que las oportunidades y amenazas del entorno no deben ser consideradas por la gestión de la empresa y el 14% desconoce sobre el tema.

7. ¿Considera usted, que el nivel de administración de los recursos de la empresa se sustenta en un adecuado manejo de la planeación financiera?

Tabla 8

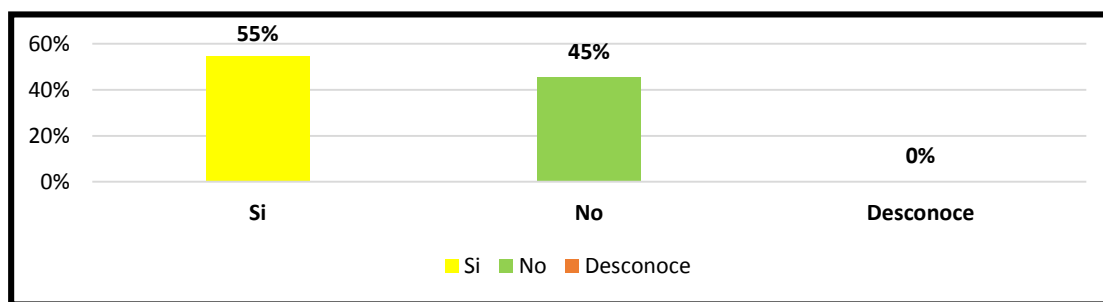
El nivel de administración de los recursos de la empresa se sustenta en un adecuado manejo de la planeación financiera

Respuesta	N° de encuestados	Porcentaje
Si	12	55%
No	10	45%
Desconoce	0	0%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 7

El nivel de administración de los recursos de la empresa se sustenta en un adecuado manejo de la planeación financiera



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN:

Como se muestra en la tabla N° 07, el 55% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que el nivel de administración de los recursos de la empresa si se sustentan en un adecuado manejo de la planeación financiera, ya que con una excelente administración de recursos la empresa lograra los objetivos planteados, una gestión empresarial eficiente , si esto se logra con éxito, entonces una empresa será rentable y competitiva, mientras que el 45% los niveles de administración de los recursos de la empresa no se sustentan en un adecuado manejo de la planeación financiera.

8. ¿Cree usted que la previsión de gastos para la elaboración del planeamiento financiero es necesario para las consideraciones de las obligaciones futuras?

Tabla 9

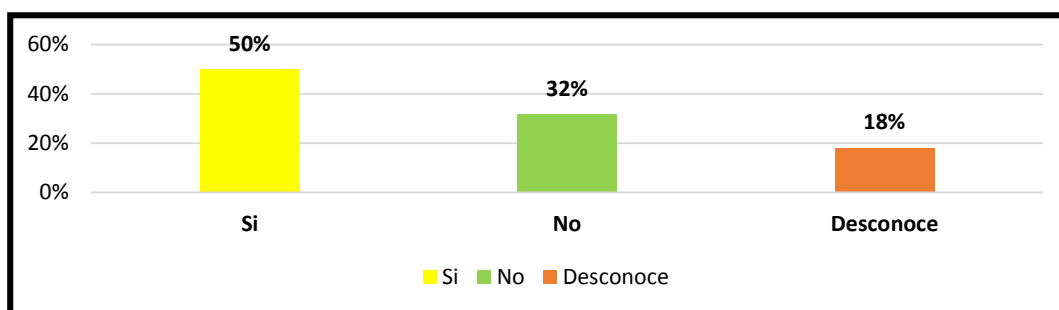
La previsión de gastos para la elaboración del planeamiento financiero es necesario para las consideraciones de las obligaciones futuras

Respuesta	N° de encuestados	Porcentaje
Si	11	50%
No	7	32%
Desconoce	4	18%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 8

La previsión de gastos para la elaboración del planeamiento financiero es necesario para las consideraciones de las obligaciones futuras



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN:

Como se muestra en la tabla N° 08, el 50% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que la previsión de gastos para la elaboración del planeamiento financiero si es necesario para las consideraciones de las obligaciones futuras, de esa forma se utilizara sobre todo para planificar nuevos proyectos o diversas operaciones que existe en la empresa ya que dentro de los planes de cualquier negocio se debe considerar las formas precisas para financiar sus ideas con el propósito de materializarlas, mientras que el 32% menciona que la

previsión de gastos para la elaboración del planeamiento financiero no es necesario para las consideraciones de las obligaciones futuras y el 18% desconoce sobre el tema.

9. ¿Considera usted, que la planeación de utilidades es fundamental para la elaboración del planeamiento financiero?

Tabla 10

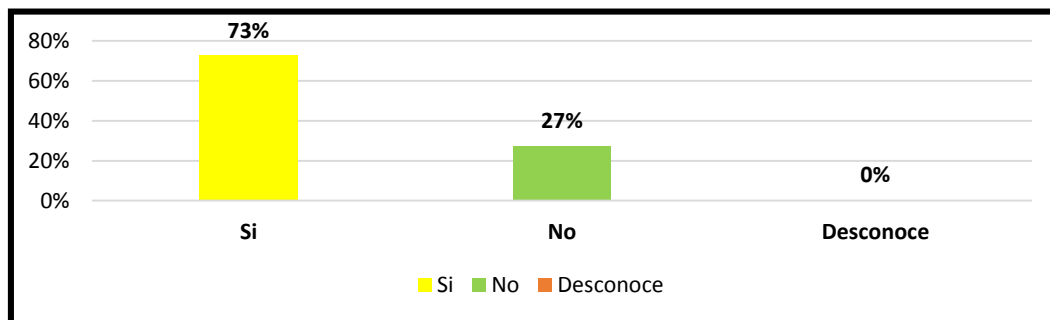
La planeación de utilidades es fundamental para la elaboración del planeamiento financiero

Respuesta	Nº de encuetados	Porcentaje
Si	16	73%
No	6	27%
Desconoce	0	0%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 9

La planeación de utilidades es fundamental para la elaboración del planeamiento financiero



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN

Como se muestra en la tabla N° 09, el 73% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que la planeación de utilidades si es fundamental para la elaboración del planeamiento financiero, debido a que nos permitirá visualizar escenarios para la empresa, lo que es fundamental para la toma de decisiones acertadas y realizar la planificación de estrategias y recursos para alcanzar los objetivos económicos establecidos en la empresa , mientras

que el 27% menciona que la planeación de utilidades no es fundamental para la elaboración del planeamiento financiero.

10. ¿Está usted de acuerdo que el planeamiento financiero es muy importante para lograr la eficiencia y eficacia de la empresa?

Tabla 11

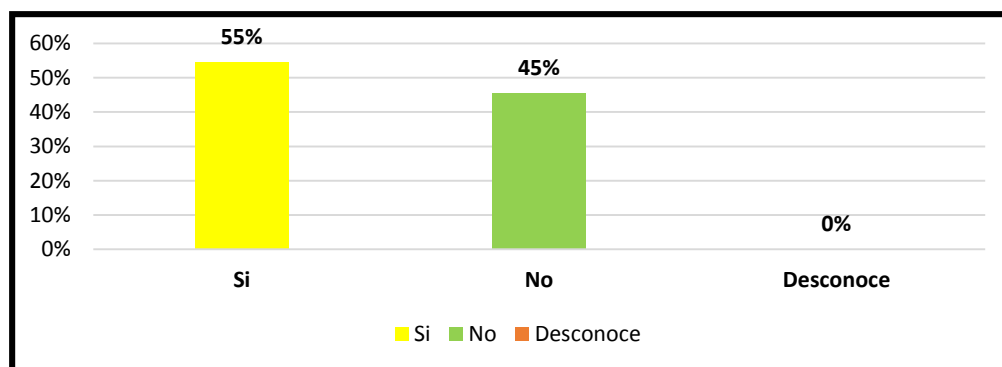
El planeamiento financiero es muy importante para lograr la eficiencia y eficacia de la empresa

Respuesta	N° de encuestados	Porcentaje
Si	12	55%
No	10	45%
Desconoce	0	0%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 10

El planeamiento financiero es muy importante para lograr la eficiencia y eficacia de la empresa



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN:

Como se muestra en la tabla N° 10, el 55% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que el planeamiento financiero si es muy importante para lograr la eficiencia y eficacia de la empresa, ya que tomando las decisiones pertinentes como en la inversión, el financiamiento, la operación y la creación de valor, minimizando el riesgo y tomando ventaja de las oportunidades del mercado , la empresa lograra la eficiencia y eficacia , mientras

que el 45% menciona que el planeamiento financiero no es muy importante para lograr la eficiencia y eficacia de la empresa.

11. ¿Cree usted, que el nivel de planeación de utilidades en la empresa es aceptable?

Tabla 12

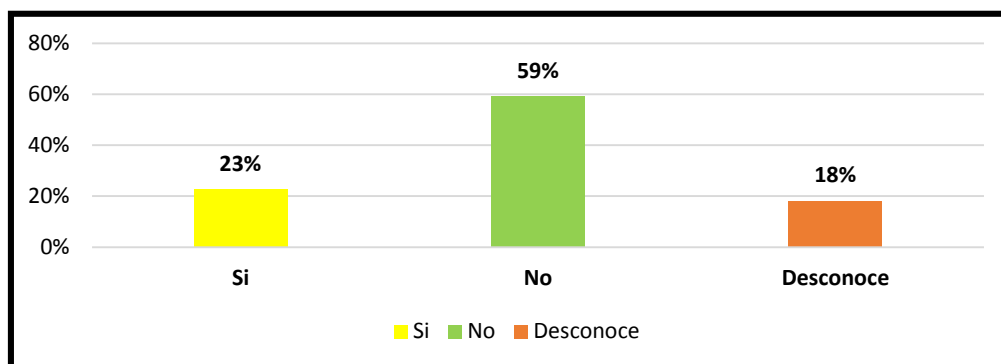
El nivel de planeación de utilidades en la empresa es aceptable

Respuesta	N° de encuestados	Porcentaje
Si	5	23%
No	13	59%
Desconoce	4	18%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 11

El nivel de planeación de utilidades en la empresa es aceptable



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN:

Como se muestra en la tabla N° 11, el 59% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que el nivel de planeación de utilidades en la empresa no es aceptable, debido a que por la pandemia COVID-19 la empresa adopto las medidas sanitarias de las cuales solamente se enfocaron en mantener la empresa en marcha y no se realizó una correcta planeación de utilidades, mientras que el 23% menciona que el nivel de planeación de utilidades en la empresa si es aceptable y el 18% desconoce sobre el tema.

12. ¿Se realiza la delegación de funciones para tener una mejor gestión en la empresa?

Tabla 13

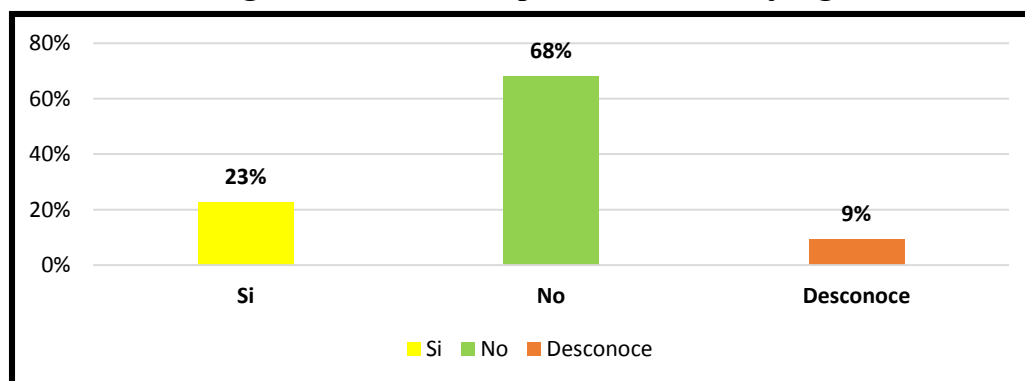
Se realiza la delegación de funciones para tener una mejor gestión en la empresa

Respuesta	N° de encuestados	Porcentaje
Si	5	23%
No	15	68%
Desconoce	2	9%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 12

Se realiza la delegación de funciones para tener una mejor gestión en la empresa



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN:

Como se muestra en la tabla N° 12, el 68% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que no se realiza la delegación de funciones para tener una mejor gestión en la empresa, debido a que se adoptaron las medidas sanitarias por el COVID-19 las cuales un porcentaje del personal dejó de trabajar u otros se encontraban en cuarentena fue por eso que no se realizó una adecuada delegación de funciones, mientras que el 23% menciona si se realiza la delegación de funciones para tener una mejor gestión en la empresa y el 9% desconoce sobre el tema.

13. ¿La empresa cuenta con crédito bancario en la actualidad que ayude a su financiamiento?

Tabla 14

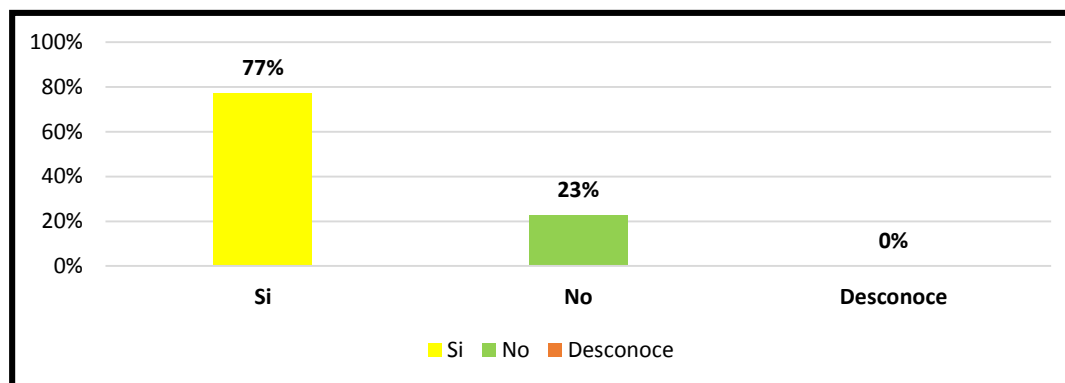
La empresa cuenta con crédito bancario en la actualidad que ayude a su financiamiento

Respuesta	Nº de encuestados	Porcentaje
Si	17	77%
No	5	23%
Desconoce	0	0%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 13

La empresa cuenta con crédito bancario en la actualidad que ayude a su financiamiento



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN:

Como se muestra en la tabla N° 13, el 77% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que la empresa si cuenta con crédito bancario en la actualidad que ayude a su financiamiento, cabe recalcar que la mayoría cuenta con el programa “REACTIVA PERU” las cuales se usó en la compra de bienes, capital de trabajo, y para el pago de servicios y proveedores, mientras que el 23% menciona la empresa no cuenta con crédito bancario en la actualidad que ayude a su financiamiento.

14. ¿La empresa cuenta con planes de prevención que le permita enfrentar circunstancias previstas en el futuro?

Tabla 15

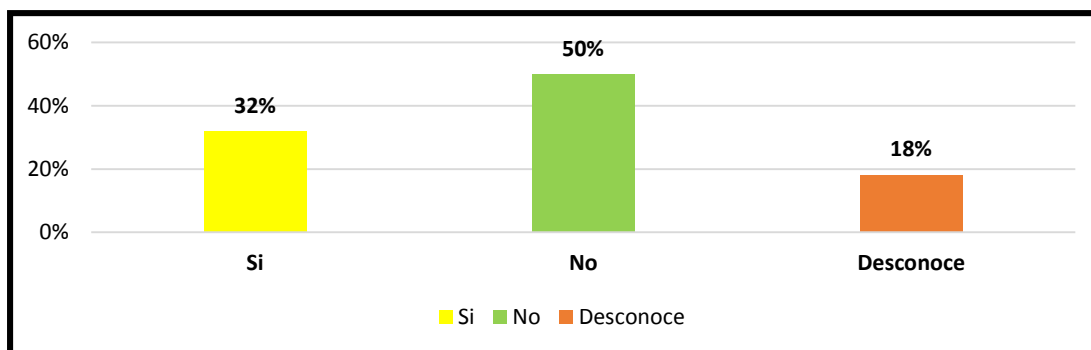
La empresa cuenta con planes de prevención que le permita enfrentar circunstancias previstas en el futuro

Respuesta	N° de encuestados	Porcentaje
Si	7	32%
No	11	50%
Desconoce	4	18%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 14

La empresa cuenta con planes de prevención que le permita enfrentar circunstancias previstas en el futuro



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN

Como se muestra en la tabla N° 14, el 50% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que la empresa no cuenta con planes de prevención que le permita enfrentar circunstancias previstas en el futuro, un claro ejemplo es la pandemia que inicio en marzo del 2019 y paralizó en sus funciones a las empresas. En ese escenario la empresa no definió las responsabilidades, las funciones, las prácticas, los procedimientos, los procesos y los recursos necesarios, mientras que el 32% menciona la empresa si cuenta con planes de prevención que le permita enfrentar circunstancias previstas en el futuro y el 18% desconoce sobre el tema.

15. ¿Se lleva a cabo propuestas de desarrollo en base a la planeación financiera para mejorar la situación de la empresa?

Tabla 16

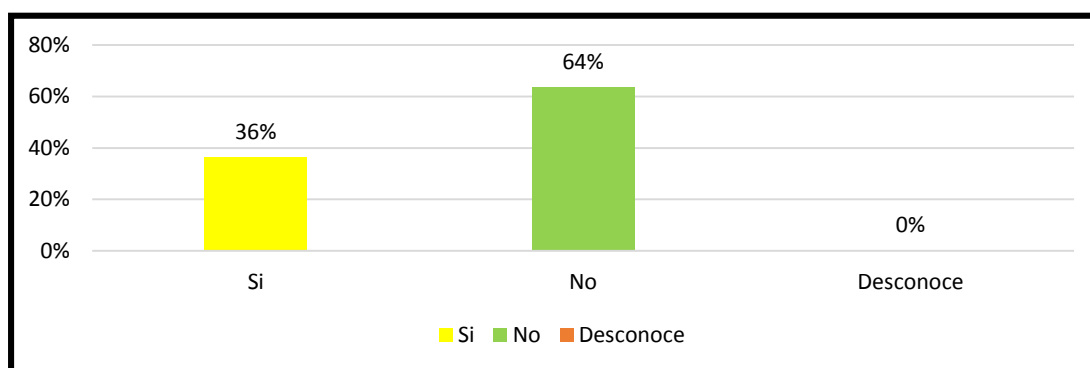
Se lleva a cabo propuestas de desarrollo en base a la planeación financiera para mejorar la situación de la empresa

Respuesta	N° de encuestados	Porcentaje
Si	8	36%
No	14	64%
Desconoce	0	0%
total	22	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

Figura 15

Se lleva a cabo propuestas de desarrollo en base a la planeación financiera para mejorar la situación de la empresa



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada

INTERPRETACIÓN

Como se muestra en la tabla N° 15, el 64% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que, no se lleva a cabo propuestas de desarrollo en base a la planeación financiera para mejorar la situación de la empresa, significa que no se fomenta la creatividad y motivación, no existe el concepto del “valor del tiempo” esto nos sirve identificar y resaltar los puntos que se tiene que cubrir y considerar para llevar a cabo una implementación exitosa del desarrollo de la empresa, mientras que el 36% menciona si se lleva a cabo propuestas de desarrollo en base a la planeación financiera para mejorar la situación de la empresa.

5.2. RESULTADOS INFERENCIALES

De los resultados obtenidos en el trabajo de campo según las encuestas, a continuación, confrontamos la hipótesis utilizando el programa estadístico IBM SPSS Statistics V.25: Arribando a los siguientes resultados:

Prueba de Hipótesis – Chi Cuadrado

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Nivel de planeamiento financiero *	22	100,0%	0	0,0%	22	100,0%
Incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020						

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,162 ^a	4	,011
Razón de verosimilitud	15,078	4	,005
Asociación lineal por lineal	4,123	1	,042
N de casos válidos	22		

a. 7 casillas (77,8%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,27.

Prueba de Hipótesis – Chi Cuadrado

Medidas simétricas

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coficiente de contingencia	,612	,011
N de casos válidos		22	

a) Comprobación de la hipótesis general

Ha: El planeamiento financiero es bajo por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

Ho: El planeamiento financiero es alto respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 y no incide significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

Tabla 16

*Tabla cruzada Nivel de planeamiento financiero*Incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020*

			Gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020			Total
			Si	No	Desconoce	
Nivel de planeamiento financiero	Alto	Recuento	0	3	2	5
		% dentro de Nivel de planeamiento financiero	0,0%	50,0 %	40,9%	100,0%
	Medio	Recuento	3	0	0	3
		% dentro de Nivel de planeamiento financiero	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	Bajo	Recuento	6	8	0	14
		% dentro de Nivel de planeamiento financiero	52,9%	57,1 %	0,0%	100,0%
Total		Recuento	9	11	2	22
		% dentro de Nivel de planeamiento financiero	40,9%	50,0 %	9,1%	100,0%

$X^2 = 0,011$

Interpretación:

De acuerdo a la relación entre el nivel de planeamiento financiero y la gestión empresarial se puede visualizar que el 57.1% indica como bajo el nivel de planeamiento financiero sin embargo si existe gestión por parte de las empresas. Asimismo, se percibe que el Chi Cuadrado es igual a

$0.011 < 0.05$ el cual indica que existe incidencia significativa, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna donde, el planeamiento financiero es bajo por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

b) Comprobación de la hipótesis específico 1

Ha: El cumplimiento de las metas y objetivo es bajo por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

Ho: El cumplimiento de las metas y objetivo es alto por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

Tabla 17

*Tabla cruzada cumplimiento de las metas y objetivo *Incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020*

			Gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020			Total
			Si	No	Desconoce	
Cumplimiento de las metas y objetivo	Alto	Recuento	1	2	2	5
		% dentro de Nivel de planeamiento financiero	20,0%	40%	40,0%	100,0%
	Medio	Recuento	2	0	1	3
		% dentro de Nivel de planeamiento financiero	60,0%	0,0%	40,0%	100,0%
	Bajo	Recuento	14	0	0	14
		% dentro de Nivel de planeamiento financiero	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Total		Recuento	17	2	3	22
		% dentro de Nivel de planeamiento financiero	75%	10,0%	15%	100,0%

$$X^2 = 0,085$$

Interpretación:

De acuerdo a la relación entre el nivel de planeamiento financiero y la gestión empresarial se puede visualizar que el 100% indica como bajo el cumplimiento de las metas y objetivo sin embargo si existe gestión por parte de las empresas. Asimismo, se percibe que el Chi Cuadrado es igual a $0.085 > 0.05$ el cual indica que existe incidencia significativa, por lo tanto, se acepta la hipótesis nula donde, el cumplimiento de las metas y objetivo es bajo por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

c) Comprobación de la hipótesis específico 2

Ha: El planeamiento de las fuentes de financiamiento es deficiente por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

Ho: El planeamiento de las fuentes de financiamiento es eficiente por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

Tabla 18

*Tabla cruzada planeamiento de las fuentes de financiamiento*Incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020*

			Gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020			Total
			Si	No	Desconoce	
Planeamiento de las fuentes de financiamiento	Eficiente	Recuento	0	4	1	5
		% dentro de Nivel de planeamiento financiero	0,0%	70%	30,0%	100,0%
	Regular	Recuento	0	2	1	3
		% dentro de Nivel de planeamiento financiero	0,0%	60,0%	40,0%	100,0%
	Deficiente	Recuento	9	5	0	14
		% dentro de Nivel de planeamiento financiero	85%	15%	0,0%	100,0%
Total		Recuento	9	11	2	22
		% dentro de Nivel de planeamiento financiero	40,9%	50,0%	9,1%	100,0%

$X^2 = 0,023$

Interpretación:

De acuerdo a la relación entre el nivel de planeamiento de las fuentes de financiamiento se puede visualizar que el 85% indica como deficiente el planeamiento de las fuentes de financiamiento además no existe gestión por parte de las empresas. Asimismo, se percibe que el Chi Cuadrado es igual a $0.023 < 0.05$ el cual indica que existe incidencia significativa, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna donde, el planeamiento de las fuentes de financiamiento es deficiente por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

d) Comprobación de la hipótesis específico 3

Ha: La proyección de utilidades es deficiente por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

Ho: La proyección de utilidades es eficiente por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

Tabla 19

*Tabla cruzada proyección de utilidades *Incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020*

			Gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020			Total
			Si	No	Desconoce	
Proyección de utilidades	Eficiente	Recuento % dentro de Nivel de planeamiento financiero	0 0,0%	4 70%	1 30,0%	5 100,0%
	Regular	Recuento % dentro de Nivel de planeamiento financiero	0 0,0%	2 60,0%	1 40,0%	3 100,0%
	Deficiente	Recuento % dentro de Nivel de planeamiento financiero	9 85%	5 15%	0 0,0%	14 100,0%
Total		Recuento % dentro de Nivel de planeamiento financiero	9 40,9%	11 50,0%	2 9,1%	22 100,0%

X² = 0,007

Interpretación:

De acuerdo a la relación entre la proyección de utilidades y gestión empresarial se puede visualizar que el 85% indica como deficiente la proyección de utilidades además no existe gestión por parte de las empresas. Asimismo, se percibe que el Chi Cuadrado es igual a $0.007 < 0.05$ el cual indica que existe una incidencia significativa, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna donde, la proyección de utilidades es deficiente por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

CONCLUSIONES

1. De la aplicación de las técnicas e instrumentos se cumplió el objetivo, describir cómo es el planeamiento financiero y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020, según resultados se concluye que, como se muestra en la tabla N° 03, el 73% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que, si están de acuerdo que el planeamiento financiero es muy importante para la administración y organización en la empresa, ya que con un adecuado control que la planificación financiera nos proporciona permitirá implementar medidas e implantar estrategias en el momento que sean necesarias, mientras que el 18% menciona que no están de acuerdo que el planeamiento financiero es muy importante para la administración y organización en la empresa y el 9% desconoce sobre el tema. Como se muestra en la tabla N° 05, el 59% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que el incremento de capital si influye en el Estado de Resultados en la empresa, de esa forma puede generar un impacto positivo en su valor de mercado a través de sus decisiones de endeudamiento ya que el objetivo de la decisión del incremento de capital es determinar el apalancamiento financiero que maximiza el valor de la empresa, mientras que el 27% menciona que el incremento de capital no influye en el estado de resultados en la empresa y el 14% desconoce sobre el tema. Asimismo se percibe que el Chi Cuadrado es igual a $0.011 < 0.05$ el cual indica que existe incidencia significativa, por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna donde, el planeamiento financiero es bajo por la incertidumbre respecto a

las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

2. Se cumplió el objetivo, describir cómo es el cumplimiento de las metas y objetivo y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020, según resultados se concluye que, como se muestra en la tabla N° 01, el 41% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que la realización de metas y objetivos durante el periodo 2020 no contribuyo en la gestión de la empresa, debido a las restricciones dispuestas para controlar la propagación del virus COVID-19 las cuales no ayudo con el cumplimiento de las metas y objetivos de corto, mediano y largo plazo, mientras que el 36% menciona que la realización de metas y objetivos durante el periodo 2020 si contribuyo en la gestión de la empresa y el 23% desconoce sobre el tema. Asimismo se percibe que el Chi Cuadrado es igual a $0.085 > 0.05$ el cual indica que existe incidencia significativa, por lo tanto se acepta la hipótesis nula donde, el cumplimiento de las metas y objetivo es bajo por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.
3. Se cumplió el objetivo, describir cómo es el planeamiento de las fuentes de financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020, según resultados se concluye que, como se muestra en la tabla N° 02, el 68% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que, si es importante tener fuentes de financiamiento para la elaboración del

planeamiento financiero, ya que la planificación financiera desempeña un rol esencial en el crecimiento y en el desarrollo de la empresa y las fuentes de financiamiento son un medio para lograr ello, un claro ejemplo son los créditos obtenidos del programa “REACTIVA PERU”, mientras que el 23% menciona que no es importante tener fuentes de financiamiento para la elaboración del planeamiento financiero y el 9% desconoce sobre el tema. Asimismo se percibe que el Chi Cuadrado es igual a $0.023 < 0.05$ el cual indica que existe incidencia significativa, por lo tanto se acepta la hipótesis alterna donde, el planeamiento de las fuentes de financiamiento es deficiente por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

4. Se cumplió el objetivo, describir cómo es la proyección de utilidades y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020, según resultados se concluye que, como se muestra en la tabla N° 04, el 64% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que la estrategia de marketing si es muy importante para la gestión de la empresa, de esa forma permitirá optimizar y lograr el mejor aprovechamiento de los recursos esenciales como son el tiempo, el presupuesto y el esfuerzo ya que con marketing se construirá una imagen atractiva, creíble, confiable y de buena calidad hacia los clientes de la empresa, mientras que el 32% menciona que la estrategia de marketing no es muy importante para la gestión de la empresa y el 5% desconoce sobre el tema. Como se muestra en la tabla N° 09, el 73% de los 22 profesionales encuestados entre Administrador y Contador de las 13 empresas construcción del distrito de Wanchaq de la provincia y departamento del Cusco, indican que la

planeación de utilidades si es fundamental para la elaboración del planeamiento financiero, debido a que nos permitirá visualizar escenarios para la empresa, lo que es fundamental para la toma de decisiones acertadas y realizar la planificación de estrategias y recursos para alcanzar los objetivos económicos establecidos en la empresa , mientras que el 27% menciona que la planeación de utilidades no es fundamental para la elaboración del planeamiento financiero. Asimismo, se percibe que el Chi Cuadrado es igual a $0.007 < 0.05$ el cual indica que existe una incidencia significativa, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna donde, la proyección de utilidades es deficiente por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.

RECOMENDACIONES

1. Se sugiere realizar un estudio periódico de la situación económica-financiera de la entidad e implantar nuevos planes de mejora y estrategias para continuar con su desarrollo. Vigilar la rentabilidad económica y rentabilidad financiera de la empresa y medir periódicamente la capacidad de la empresa para generar utilidades.
2. De acuerdo a la aplicación de herramientas de gestión, es conveniente realizar de forma periódica un diagnóstico situacional de la empresa. Esto conlleva a tener un mejor control y rapidez de respuesta hacia los cambios del mercado.
3. Para poder desarrollar un Planeamiento Financiero y sus resultados sean los más aproximados a situaciones futuras, se tiene que trabajar con datos reales y actualizados, como también brindar la mayor cantidad de información de todas las áreas involucradas al planeamiento
4. Cualquier empresa sin importar el tamaño, experiencia que tiene desenvolviéndose en el mercado, debería realizar un diagnóstico situacional que determine el tipo de planeamiento que cubra sus necesidades.

BIBLIOGRAFÍA

- Abad. (2017). Las funciones del ejecutivo y desarrollo de competencias directivas. Obtenido de <https://es.scribd.com/read/282735912/Lasfunciones-del-ejecutivo-y-el-desarrollo-de-competencias-directivas>.
- Abanto Bromley, M. (Agosto de 2011). Normas Internacionales de Contabilidad 2012. NIC, NIIF, SIC, CINIIF. *Contadores y Empresas-Gaceta Juridica*. Lima, Peru: El buho E.I.R.L. Obtenido de https://www.academia.edu/9178117/DE_L_CO_NT_AD_OR_and_EMPRESAS_CONTADORES_S_SISTEMA_INTEGRAI_de_INFORMACI%C3%93N
- Allen , D. (2017). Organízate con eficacia. sapiens. Obtenido de https://es.scribd.com/read/336113637/Organizate-Con-Eficacia-El-Arte-De-La-Productividad-Sin-Estres-Getting-Things-Done-Resumen-Del-Libro-De-David-Allen#t_search-menu_872974
- Alvarado Bolaños, H., & Gallegos Rivas, E. (2019). Control de inventarios y rentabilidad de la empresa Hormigones “San. Milagro, Ecuador.
- Angamarca, D. (2019). Estrategias empresariales para minimizar el impacto Económico, Financiero y Tributario, por efecto de las retenciones en la fuente. caso práctico Ecuacintas 2016 y 2017. *Estrategias empresariales para minimizar el impacto Económico, Financiero y Tributario, por efecto de las retenciones en la fuente. caso práctico Ecuacintas 2016 y 2017*. Quito, Quito, Ecuador. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/20050/1/T-UCE-0003-CAD-071-P.pdf>
- Annie Booking. (1997). El Capital Intelectual. El principal activo de las empresas del tercer milenio. Paidós. Obtenido de <https://librotea.elpais.com/libros/el-capital-intelectual-el-principal-activo-de-las-empresas-del-tercer-milenio/>
- Apaza, M. (2017). ANALISIS FINANCIERO. *ANALISIS FINANCIERO*. Obtenido de http://www.sancristoballibros.com/libro/analisis-financiero-para-la-toma-de-decisiones_73316
- Ardeniz, C. (2015). Financial planing explained. *financial planing explained*. New York, United States. Obtenido de <https://www.bookdepository.com/es/search?searchTerm=Financial+Planing>
- Bernal. (2011).

- Bernal, M. (2012). *La Planificación: Conceptos Basicos, principios, componentes y carcteristicas*. Apurimac: Universidad de Santa Maria. Obtenido de <https://nikolayaguirre.files.wordpress.com/2013/04/1-introducccic3b3n-a-la-planificacic3b3n1.pdf>
- Blanco, S. A. (2018). *Auditoria de Control Interno*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Block, & Danielsen. (2013).
- Bolívar, G. (2011). Capital Social y Capital. *Revista de la Universidad Bolivariana*, 7-16. Obtenido de <https://www.scielo.cl/pdf/polis/v10n29/art01.pdf>
- Bolívar, G., & Elizalde, A. (2011). Capital Social y Capital. *Polis Revista de la Universidad Bolivariana*, 10(29). Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/305/30519957001.pdf>
- Bonilla castro, Elssy - Rodriguez Sehk, Penelope. (1997). Más allá de los métodos. La investigación en ciencias sociales. colombia: Norma.
- Calderon Moquillaza, J. (2008). Estados financieros. Lima. Obtenido de <https://analisisoeffiecs.files.wordpress.com/2013/05/4-libro-de-estados-financieros.pdf>
- Camacho, M. (2015). Gestión empresarial en las empresas textiles exportadoras de la ciudad del Cusco (acogidas al programa "Ruta Exportadora" de PromPerú) 2015. *Gestión empresarial en las empresas textiles exportadoras de la ciudad del Cusco (acogidas al programa "Ruta Exportadora" de PromPerú) 2015*. Cusco, Cusco, Peru. Obtenido de <https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/109/RESUMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Campaña, L. (2015). La gestión empresarial y la toma de decisiones en la cooperativa de ahorro y crédito unidad y progreso del canton Sigghos. *la gestión empresarial y la toma de decisiones en la cooperativa de ahorro y crédito unidad y progreso del canton Sigghos* Ambato, Ambato, Peru. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17216/1/T2972i.pdf>
- Constitución Política del Perú . (29 de Diciembre de 1993). Diario Oficial el Peruano. Lima.
- Contraloria General de la Republica, E. P. (enero de 2014). Manual de auditoria de cumplimiento. *Diario el Peruano*, pág. 7.
- Cordoba Padilla, M. (2012). Gestion Financiera. Bogota. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=cr80DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=c%C3%B3rdoba,+M.++\(2012\).+%E2%80%9CGesti%C3%B3n+financiera&ots=ir2u](https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=cr80DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=c%C3%B3rdoba,+M.++(2012).+%E2%80%9CGesti%C3%B3n+financiera&ots=ir2u)

- YBEpZe&sig=SEXFxQCrRo985CFd9Ok8TtKLH04#v=onepage&q=c%C3%B3rdoba%2C%20M.%20(2012).%20%E2%80%9CGesti%C3%B3n%20fina
- Coronado, M. (2020). *Estado de perdidas y ganancias o estado de resultados*. Lima Perú: Escuela Superior de Tizayuca. Obtenido de <https://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/19648/perdida-ganancias-estado.pdf?sequence=1#:~:text=El%20Estado%20de%20resultados%20es,para%20la%20toma%20de%20decisiones.>
- Davila, G. (2018). Auditoría financiera y gestión empresarial en laboratorios farmacéuticos en Lima Metropolitana, año 2018. *Auditoría financiera y gestión empresarial en laboratorios farmacéuticos en Lima Metropolitana, año 2018*. Lima, Lima Metropolitana, Peru. Obtenido de file:///D:/EDGAR/Davila_HGP-SD.pdf
- Definicionyque.es. (6 de Mayo de 2016). Definicionyque.es. *Definicionyque.es*. Obtenido de <https://definicionyque.es/actividades/>
- Diaz, J. (2005). *Las personas en la organización*. Universidad de La Salle. Obtenido de file:///C:/Users/WORKING%20TESIS/Downloads/Dialnet-LasPersonasEnLaOrganizacion-5166521.pdf
- Dinkis, P. (2009). *Relación-Empresa*. México: Emprendedores. Obtenido de https://www.edebe.com/ciclosformativos/zona-publica/UT09_830030_LA_CEyAC_CAS.pdf
- Dionicio, E. (2015). Modelo de gestion empresarial aplicado al sector industriaL. Huanuco, Huanuco, Peru. Obtenido de file:///D:/EDGAR/TDr.GE%20Elmer%20Asisclo%20Dionicio%20Miranda.pdf
- Dueñas, C. d. (2013). *Estadística Aplicada*. Lima: Moshera S.R.L.
- Educación Financiera. (2017). *¿Qué es un préstamo?* Obtenido de inprema.gob.hn: <https://www.inprema.gob.hn/wp-content/uploads/2020/08/Educacion-Financiera-INPREMA.pdf>
- Erly Zevallos . (2007). Fundamentos de contabilidad. Arequipa, Peru. Obtenido de <https://isbn.cloud/9789972334429/fundamentos-de-contabilidad/>
- Ernesto, M. L. (2009). *Métodos y Técnicas de Investigación*. México: Editorial TRILLAS .

- Escalante Cano, R. (2004). Control de las áreas empresariales para optimizar la administración. *TESIS*. Obtenido de https://www.gestiopolis.com/control-interno-gestion-optima-instituto-mar-peru/#_ftn1
- Esparza, J. (4 de noviembre de 2020). *Estructura del capital*. Obtenido de <http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpefl40/3.3a%20Estructura%20capital.pdf>
- Espinoza, & Alvarez. (2010). Finanzas Enfoques para inversionistas . Peru.
- Estupiñan. (2006). Control Interno y Fraudes . Bogota: ECO Ediciones .
- Flores Soria, J. (2019). Contabilidad Gerencial: Contabilidad de gestion empresarial. CECOF ASESORES E.I.R.L. Obtenido de http://www.sancristoballibros.com/libro/contabilidad-gerencial_9830
- Flores, S. (2015). Analisis financiero para contadores y su incidencia en la NIFF. *analisis financiero para contadores y su incidencia en LA NIFF*. Obtenido de <https://www.bookdepository.com/es/search?searchTerm=Financiamiento+Estadistico>
- Flores, S. (2015). Analisis financiero para contadores y su incidencia en la NIFF. *analisis financiero para contadores y su incidencia en la NIFF*. Obtenido de <https://www.bookdepository.com/es/search?searchTerm=Financiamiento+Estadistico>
- Garcia. (2014). Estrategias financieras empresariales. *estrategias financieras empresariales*. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=gOHhBAAAQBAJ&printsec=frontcov>
- Garcia. (2015).
- Garcia Fernando, M. (1977). *el analisis de la realidad social, metodos y tecnicas*. Madrid: la encuesta.
- Garcia, G., & Aragon, S. (2021). Planeamiento Financiero y su influencia en la Rentabilidad de los Productores de café de Yanatile, Cusco 2019. *Planeamiento Financiero y su influencia en la Rentabilidad de los Productores de café de Yanatile, Cusco 2019*. Lima, Lima, Peru. Obtenido de file:///D:/EDGAR/Arag%C3%B3n_GSE-Garc%C3%ADa_HG-SD.pdf
- Gitman, L., & Zutter. (2012). Principios de administracion financiera. *Principios de administracion financiera*. Obtenido de https://www.academia.edu/28949029/LIBRO_Principios_de_Administracion_Financiera_LAWRENCE_J_GITMAN

- Gomez. (2001). El Estado de Flujos de Efectivo. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/estado-flujos-efectivo/>
- Gonzales, H., Quintanilla, I., & Sánchez, V. (2012). *NIIF pymes presentacion y revelacion de estados financieros de las empresas comercializadoras*. El Salvador: Universidad de el Salvador. Obtenido de <https://ri.ues.edu.sv/id/eprint/10514/1/G%20643el.pdf>
- Gonzales, H., Quintanilla, I., & Sánchez, V. (2021). *NIIF Pymes para la elaboración, presentación y revelacion de estados financieros en la empresas comercializadoras de productos farmaceuticos en el Municipio de san salvador*. El Salvador: Universidad de SSan Salvador. Obtenido de <https://ri.ues.edu.sv/id/eprint/10514/1/G%20643el.pdf>
- Guerrero, C., & Urbina, E. (2015). *Análisis de la planeación financiera a la empresa "H Y J" S.A.* Managua: UNAM .
- Huaman, T. (2019). Planeamiento financiero y sostenibilidad, en empresas comerciales de repuestos automotriz, Distrito de La Victoria, 2019. *Planeamiento financiero y sostenibilidad, en empresas comerciales de repuestos automotriz, Distrito de La Victoria, 2019*. Lima, La Victoria, Peru. Obtenido de file:///D:/EDGAR/Huaman_ETM-SD.pdf
- Huaman, Y., & Vilcapaza, S. (2019). Evaluación del proceso contable y la gestión financiera para la aplicación de un planeamiento tributario en la Empresa Combustibles Renzo E.I.R.L periodo 2017. *Evaluación del proceso contable y la gestión financiera para la aplicación de un planeamiento tributario en la Empresa Combustibles Renzo E.I.R.L periodo 2017*. Cusco, Peru, Peru. Obtenido de <https://repositorio.uandina.edu.pe/handle/20.500.12557/3203>
- Izquierdo, L. (24 de Junio de 2017). “La gestión empresarial y la satisfacción laboral de los trabajadores de la empresa vidriería ramos e.i.r.l. de la ciudad de puerto maldonado-2017”. *“la gestión empresarial y la satisfacción laboral de los trabajadores de la empresa vidriería Ramos E.I.R.L. de la ciudad de Puerto Maldonado-2017”*. Puerto Maldonado, Madre de Dios, Peru. Obtenido de <https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/925/RESUMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Jerkovic, N. (2015). *Definición del capital a mantener y el modelo de gestión sostenible*. Obtenido de [palermo.edu: https://www.palermo.edu/economicas/cbrs/pdf/rwe9/PBR9_04WEB.pdf](https://www.palermo.edu/economicas/cbrs/pdf/rwe9/PBR9_04WEB.pdf)

- Koontz, H. (10 de Marzo de 2010). Administración : una perspectiva global y empresarial (13a ed). *Administración : una perspectiva global y empresarial (13a ed)*. Mexico, Mexico, Mexico. Obtenido de <https://bibliotecaduitama.wordpress.com/2010/03/11/administracion-una-perspectiva-global-y-empresarial-13a-ed-koontz-harold/>
- Lawrence, G. (2007).
- Leiva, O., & Mendoza, A. (2020). Planeamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo B&T del distrito de Yungay, periodos 2018-2019. *Planeamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo B&T del distrito de Yungay, periodos 2018-2019*. Huaraz, Huaraz, Peru. Obtenido de file:///D:/EDGAR/Leiva_ChOI-Mendoza_AAS-SD.pdf
- Ley N° 27785 Ley Órgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República del Perú. (22 de Julio de 2002). *Diario Oficial El Peruano*. Lima, Perú.
- Ley N° 28716, Ley de Control Interno de las entidades del Estado. (27 de Marzo de 2006). Obtenido de <https://lpderecho.pe/ley-control-interno-entidades-estado-ley-28716/#:~:text=La%20presente%20Ley%20tiene%20por,con%20acciones%20y%20actividades%20de>
- Lopez, & Contreras. (2009).
- Maita, A. (2018). Planeamiento Financiero y Rentabilidad en las Empresas Tercerizadoras de Actividades de Arquitectura e Ingeniería en el Distrito de Puente Piedra, 2018. *Planeamiento Financiero y Rentabilidad en las Empresas Tercerizadoras de Actividades de Arquitectura e Ingeniería en el Distrito de Puente Piedra, 2018*. Lima, Lima, Peru. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/32164>
- Mantilla B, S. A. (2005). Control interno informe (COSO). ECOE EDICIONES. Obtenido de <https://www.ecoediciones.com/libros/libros-de-auditoria/control-interno-informe-coso-4ta-edicion/>
- Marquez Gonzales, G. (28 de Septiembre de 2015). Importancia del control de inventarios en las empresas. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/importancia-del-control-de-inventarios-en-las-empresas/>
- Martinez Herrera , B. (12 de Marzo de 2014). Control Interno de Inventario. *Sistemas de informacion contable*. Veracruz.

- Martinez Robles, A. (s.f.). https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/basic/martinez_ra/cap03.pdf. Obtenido de https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/basic/martinez_ra/cap03.pdf
- Marx, K. (1984). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*. México D.F.: Grundrisse.
- Melendez Torres, B. (Setiembre de 2016). Control interno. *Primera Edicion*. Chimbote-Ancash, Peru. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6392/LIBRO%20DE%20CONTROL%20INTERNO%20CON%20LOGO%20UTEX%20Y%20CODIGO%20DE%20BARRA%20-%20TERMINADO%20FINAL%202016%20SETIEMBRE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Melendez Torres, J. B. (2016). Control Interno. Chimbote, Ancash, Peru. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6392/LIBRO%20DE%20CONTROL%20INTERNO%20CON%20LOGO%20UTEX%20Y%20CODIGO%20DE%20BARRA%20-%20TERMINADO%20FINAL%202016%20SETIEMBRE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mires, D. (Septiembre de 2018). Planeación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa comercial Dent Import S.A del Distrito Lince. *Planeación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa comercial Dent Import S.A del Distrito Lince*. Lima, Lima, Peru. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/250159123.pdf>
- Molina, A. (2007). Sistema de control de inventario. Obtenido de https://www.academia.edu/14723696/SISTEMA_DE_CONTROL_DE_INVENTARIO
- Morales, A., & Morales, J. (2010). Planeacion financiera. *planeacion financiera*. Obtenido de <http://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074382167.pdf>
- Nafin, P. (2020). Fundamentos de negocio, Administración diagnóstico, los proveedores. *Nacional Financiera Banca de Desarrollo*, 1-2. Obtenido de https://www.nafin.com/portalfn/files/secciones/capacitacion_asistencia/pdf/Fundamentos%20de%20negocio/Administracin/administracion2_3.pdf

- Navajo, P. (2012). *Planificación Estratégica en organizaciones no lucrativas*. Bogotá: Ediciones de la U.
- NIC 2. (2015).
- Norma Internacional de Contabilidad N° 7 Estado de Flujo de Efectivo. (31 de Marzo de 2004). Norma Internacional de Contabilidad N° 7 Estado de Flujo de Efectivo. *Norma Internacional de Contabilidad N° 7 Estado de Flujo de Efectivo*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/NIC07_04.pdf
- Norte, U. d. (29 de Agosto de 2018). Colombia. Obtenido de <https://www.uninorte.edu.co/web/auditoria/articulos-de-interes/-/blogs/control-interno-conceptos-fundamentales>
- Núñez, P. (2002). Cuestiones teóricas y metodológicas sobre la selección y diseño de actividades para la educación lingüística. *RESLA*, 113-135.
- Ochoa, & Saldivar. (2012). *Administración Financiera* .
- Ortiz. (2005). El control como fase del proceso administrativo. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/control-dentro-del-proceso-administrativo/>
- Padilla, M., & Chaglla, P. (Abril de 2019). Diagnóstico de la Gestión Empresarial de los Emprendimientos PYMES Comerciales de la ciudad de Ambato. *Diagnóstico de la Gestión Empresarial de los Emprendimientos PYMES Comerciales de la ciudad de Ambato*. Ambato, Ambato, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/29741>
- Pardo, C. (2012). Los sistemas y las auditorías de gestión ambiental. Bogotá. Obtenido de <https://es.scribd.com/book/316825165/Los-sistemas-y-las-auditorias-de-gestion-integral-Una-herramienta-para-la-mejora-y-optimizacion-de-los-procesos-y-el-desempeno-en-las-organizaciones>
- Pedroza, E. (2016). El sistema de control interno y su contribución en la gestión empresarial: caso entidades cooperativas. *el sistema de control interno y su contribución en la gestión empresarial: caso entidades cooperativas*. Cali, Valle, Ecuador. Obtenido de <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/9989/CB-0542489.pdf;jsessionid=05E661AA82A3E03AC59E1072DFCAB1B1?sequence=1>

- Perez Solorzano, P. M. (s.f.). Los cinco componentes del Control Interno - Material de apoyo a la docencia. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos42/componentes-control-interno/componentes-control-interno2.shtml>
- Perez, A. (2009). *Fuentes de financiamiento*. Vasco-España: McGraw Hill. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448170814.pdf>
- Puente, M., Viñan, & J, A. J. (2017). *Planeación financiera y presupuestaria*. Riobamba: Editorial Politécnica ESPOCH. Obtenido de <http://cimogsys.espoch.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-18-194445-libro%20portada%20y%20contra%20portada%20planeaci%C3%B3n%20MPR.pdf>
- Quintero, G., & Games, S. (2020). Eficacia, efectividad, eficiencia y equidad. *INFODIR*, 1-15. Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/445/4452032014/4452032014.pdf>
- Quispe, L. (2019). Trascendencia del control interno en el manejo del Arrendamiento Financiero (LEASING) e incidencia en la gestión empresarial de la Clínica Médicos Asociados Cusco S.A.C., periodo 2016. *Trascendencia del control interno en el manejo del Arrendamiento Financiero (LEASING) e incidencia en la gestión empresarial de la Clínica Médicos Asociados Cusco S.A.C., periodo 2016*. Cusco, Cusco, Peru. Obtenido de <http://repositorio.unsaac.edu.pe/handle/20.500.12918/5334>
- Ramon Ruffer, J. (2004). El Control Interno en las Empresas Privadas. Obtenido de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5476/4711>
- Ramos, S. (2017). *Técnicas de ventas*. Colombia: Fondo editorial Areandino. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/326425109.pdf>
- Refain, W. (2017). *La organización en la empresa*. Bogota: Pearson Education.
- Republica, C. G. (2007). Marco conceptual del Control Interno. Obtenido de https://apps.contraloria.gob.pe/wcm/control_interno/documentos/Publicaciones/Marco_Conceptual_Control_Interno_CGR.pdf
- Resolución Directoral N° 0011-2021-EF/54.01. (28 de Julio de 2021). *Directiva para la gestión de almacén y distribución de bienes muebles*. Obtenido de <https://elperuano.pe/NormasElperuano/2021/07/28/1977036-1/1977036-1.htm>
- Robbins, S., & Coutler, M. (2014). *Administración*. Mexico: Pearson Education.
- Roberto, H. S. (2014). *Metodología de la Investigación Sexta Edición*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

- Rodriguez, A. (2011). Estrategias de planificacion financiera aplicada. *estrategias de planificacion financiera aplicada*. Lima, Lima, Peru. Obtenido de <https://www.casadellibro.com/libro-estrategias-de-planificacion-financiera-aplicada/9788484087441/2254024>
- Rojas, M., Jaimes, L., & Valencia, M. (2017). Efectividad, eficacia y eficiencia en equipos de trabajo. *Revista Espacios*, 1-15. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n06/a18v39n06p11.pdf>
- Rubio, P. (2018). Introduccion a la gestion empresarial. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2006a/prd/index.htm>
- Sales, C., Chacón, J., & San Martín, A. (2005). *Actividades con Tecnologías de la Información en la enseñanza secundaria. Realidad y esperanzas de cambio*. Valencia: Universidad de Valencia. Obtenido de <https://roderic.uv.es/bitstream/handle/10550/46766/edutecNo9.pdf?sequence=1>
- Sampieri, H. (2014).
- Sánchez Carlessi, H., Reyes Romero, C., & Mejía Saenz, K. (2018). *Manual de términos en investigación científica, tecnológica y humanística*. Universidad Ricardo Palma.
- Sánchez, D. (2016). *Gestión Estratégica del Dpto. de Ventas Aplicada en una Empresa Comercial - Farmacéutica*. Lima: UNMSM. Obtenido de https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/ingenie/vega_sd/cap2.pdf
- Santa Cruz, M. (28 de Octubre de 2014). El control interno basado en el modelo COSO. *Universidad Peruana Union*. Peru. Obtenido de <file:///C:/Users/UNSAAC/Downloads/832-Texto%20del%20art%C3%ADculo-1080-1-10-20180524.pdf>
- Sarango, E. (Agosto de 2015). Propuesta de un plan financiero para incrementar la rentabilidad de la constructora andrade – rodas VIP S.A. ubicada en la ciudad de quito, provincia de pichincha”. *propuesta de un plan financiero para incrementar la rentabilidad de la constructora andrade – rodas VIP S.A. ubicada en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha*”. Sangolqui, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/10739/T-ESPE-049267.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Schmidt, M., Tennina, M., & Obiol, L. (2018). La función de control en las organizaciones. *a Revista CEA*, 1-23.

- Solís Hernández, I. A. (05 de octubre de 2003). *El análisis documental como eslabón para la recuperación de información y los servicios*. Recuperado el 03 de julio de 2020, de <http://www.monografias.com/>
- Stanton, Etzel, & Walker. (2004). Obtenido de <https://www.urbe.edu/UDWLibrary/InfoBook.do?id=10383>
- Suarez Presutti, D. J. (8 de Septiembre de 2011). Gestion de inventarios y almacen. Bolivar, Venezuela. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/gestion-inventarios-almacen/>
- Suarez, M. (2018). Gestión Empresarial: una paradigma del siglo XXI. *Revista científica Ciencias económicas y empresariales*, 1-21.
- Thompson, I. (Septiembre de 2006). El pronostico de ventas. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/venta/pronostico-ventas.html>
- Tovar Canelo , E. (2016). Cursos virtuales de Auditoria y Control Interno CPE. Venezuela. Obtenido de https://www.auditool.org/index.php?option=com_content&view=article&id=939:contr
- Trinidad, M., & Ochoa, B. (2008). *Estado de flujo de efectivo y su importancia para la toma de decisiones financieras*. Mexico: Instituto Tecnológico de Sonora. Obtenido de <https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/documents/no65/66.pdf>
- Uscapi, A. (2017). Gestión empresarial y propuesta de implementación de la red LAN en el Hotel José Antonio - Cartir Perú S.R.L. de la provincia del Cusco. *Gestión empresarial y propuesta de implementación de la red LAN en el Hotel José Antonio - Cartir Perú S.R.L. de la provincia del Cusco*. Peru, Cusco, Cusco. Obtenido de <http://repositorio.unsaac.edu.pe/handle/20.500.12918/2803>
- Vargas Paredes , & Ramirez Muñoz. (2014). El Sistema de Control Interno y la Gestion. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/4276/Coronado%20Valdera%20-%20Medina%20Herrera.pdf?sequence=1>
- Velasco, L. (2018). Gestión empresarial de empresas familiares en la ciudad de Abancay - 2017. *Gestión empresarial de empresas familiares en la ciudad de Abancay - 2017*. Cusco, Cusco, Peru. Obtenido de <https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/2287/RESUMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Velazquez Sandoval, M. J. (2019). El control interno de inventarios y la gestion finacniera de las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo Maria . Huanuco, Peru.
- Veltmeyer, H. (2017). Capital y desarrollo: exposición de una relación íntima. *Observatorio del desarrollo*, 32-41. Obtenido de <https://estudiosdeldesarrollo.mx/observatoriodeldesarrollo/wp-content/uploads/2019/05/OD183.pdf>
- Vilchez. (2010).
- Westreicher, G. (1 de Agosto de 2020). *Ventas*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/ventas.html>
- Zenteno, C. (4 de noviembre de 2023). *Planificación de utilidades* . Obtenido de <https://mbsperu.com/diagnostico-y-planeamiento-financiero/planificacion-de-las-utilidades/>

ANEXOS

“PLANEAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN DEL DISTRITO DE WANCHAQ, PERIODO 2020”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	POBLACIÓN Y MUESTRA	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA PRINCIPAL ¿Cómo es el planeamiento financiero y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020?</p> <p>PROBLEMA SECUNDARIO ¿Cómo es el cumplimiento de las metas y objetivo y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020?</p> <p>¿Cómo es el planeamiento de las fuentes de financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020?</p> <p>¿Cómo es la proyección de utilidades y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Describir cómo es el planeamiento financiero y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS Describir cómo es el cumplimiento de las metas y objetivo y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.</p> <p>Describir cómo es el planeamiento de las fuentes de financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.</p> <p>Describir cómo es la proyección de utilidades y su incidencia en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL El planeamiento financiero es bajo por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.</p> <p>HIPOTESIS ESPECÍFICAS El cumplimiento de las metas y objetivo es bajo por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.</p> <p>El planeamiento de las fuentes de financiamiento es deficiente por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.</p> <p>La proyección de utilidades es deficiente por la incertidumbre respecto a las medidas a acatar por la pandemia Covid-19 incidiendo significativamente en la gestión empresarial de las empresas de construcción del distrito de Wanchaq, periodo 2020.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE x. PLANEAMIENTO FINANCIERO</p> <p>DIMENSIONES x.1 Metas y Objetivo</p> <p>x.2 Fuentes de Financiamiento</p> <p>x.3 Planeación de utilidades</p> <p>VARIABLES DEPENDIENTES y. GESTION EMPRESARIAL</p> <p>DIMENSIONES y.1 Planear</p> <p>y.2 Administrar y Organizar</p> <p>y.3 Dirigir</p> <p>y.3 Controlar</p>	<p>POBLACIÓN El universo de la investigación comprende a 22 profesionales entre contadores y administradores de 13 empresas de construcción del distrito de Wanchaq, de los cuales 2 empresas están condición de suspendidos por efectos de la pandemia según fuente SUNAT - Cusco.</p> <p>MUESTRA La muestra será no probabilística, se tomará el total del universo de la investigación que comprende a 22 profesionales entre contadores y administradores de 13 empresas de construcción del distrito de Wanchaq, de los cuales 2 empresas están condición de suspendidos por efectos de la pandemia según fuente SUNAT – Cusco, considerando solo a 11 empresas.</p>	<p>METODOS DE INVESTIGACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inductivo • Deductivo • Analítico <p>NIVEL DE INVESTIGACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descriptivo • Explicativo • Correlacional <p>TECNICAS DE INVESTIGACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Encuesta <p>INSTRUMENTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fichas bibliográficas • Guías de entrevista. • Cuestionarios <p>PROCESAMIENTO DE DATOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Microsoft Office Word. • Microsoft Office Excel. • IBM SPSS Statistics 21.

ANEXO N° 02

Instrumento de recolección de datos

Instrucciones:

La Técnica de la ENCUESTA, está orientada a buscar información de interés sobre el tema **“PLANEAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN DEL DISTRITO DE WANCHAQ, PERIODO 2020”**; al respecto, se le pide a los profesionales entre contador y administrador de las 13 empresas de ferretería ubicadas en el distrito de Wanchaq, provincia y departamento del Cusco, de que en las preguntas que a continuación se acompaña, elegir la alternativa que consideres correcta, marcando para tal fin con un aspa (X) al lado derecho, tu aporte será de mucho interés en este trabajo de investigación. Se le agradece su participación.

DATOS GENERALES:

a) Edad: años

b) Sexo:

Masculino

Femenino

1. ¿Considera usted que la realización de metas y objetivos durante el periodo 2020 contribuyo en la gestión de la empresa?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....

.....

2. En su opinión, ¿Tener fuentes de financiamiento es importante para la elaboración del planeamiento financiero?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....

.....

3. En su opinión, ¿Está usted de acuerdo que el planeamiento financiero es muy importante para la administración y organización en la empresa?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....

.....

4. ¿Cree usted, que la estrategia de marketing es muy importante para la gestión de la empresa?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....

.....

5. ¿Considera usted que el incremento de capital influye en el estado de resultados en la empresa?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....

.....

6. ¿Considera usted, que las oportunidades y amenazas del entorno deben ser consideradas por la gestión de la empresa?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....

.....

7. ¿Considera usted, que el nivel de administración de los recursos de la empresa se sustenta en un adecuado manejo de la planeación financiera?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....

.....

8. ¿Cree usted que la previsión de gastos para la elaboración del planeamiento financiero es necesario para las consideraciones de las obligaciones futuras?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....

.....

9. ¿Considera usted, que la planeación de utilidades es fundamental para la elaboración del planeamiento financiero?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....

.....

10. ¿Está usted de acuerdo que el planeamiento financiero es muy importante para lograr la eficiencia y eficacia de la empresa?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....

.....

11. ¿Cree usted, que el nivel de planeación de utilidades en la empresa es aceptable?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....

.....

12. ¿Se realiza la delegación de funciones para tener una mejor gestión en la empresa?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....

.....

13. ¿La empresa cuenta con crédito bancario en la actualidad que ayude a su financiamiento?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....
.....

14. ¿La empresa cuenta con planes de prevención que le permita enfrentar circunstancias previstas en el futuro?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....
.....

15. ¿Se lleva a cabo propuestas de desarrollo en base a la planeación financiera para mejorar la situación de la empresa?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) Desconoce ()

Justifique su respuesta:

.....

ANEXO N° 03**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS.
MEDIANTE CRITERIO DE EXPERTOS EN LA ESPECIALIDAD.****G U I A:**

El presente documento, tiene por finalidad el de recabar la información útil de personas experto y especializadas en el tema de la investigación. La validez y la confiabilidad del instrumento de recolección de datos se componen de (9) ítems según prelación y con la respectiva escala de estimación que a continuación se indica:

Indica una ausencia de elementos que absuelven la interrogante planteada.

Representa una absolución escasa de la interrogante.

Significa la absolución de los ítems en términos intermedios.

Representa estimación que el trabajo de investigación absuelve en gran medida la interrogante planteada.

Representa el mayor valor de escala y debe ser asignado cuando se aprecie que el ítem es absoluto por el trabajo de investigación de una manera totalmente suficiente.

Marque con una X en la escala que se consigna a la derecha de cada ítem según la opción que le corresponde el instrumento de investigación.

		Escala de validación				
1	¿Considera Ud. que los ítems de los instrumentos de recolección de datos miden lo que pretende medir?	1	2	3	4	5
2	¿Considera Ud. que la cantidad de ítems formulados en esta versión son suficientes para tener una comprensión del tema en estudio?	1	2	3	4	5
3	¿Considera Ud. que los ítems consignados en este instrumento son una muestra representativa del universo materia de estudio?	1	2	3	4	5
4	¿Considera Ud. que todos y cada uno de los ítems contenidos en este instrumento se orienta a los objetivos planteados?	1	2	3	4	5
5	¿Considera Ud. que si aplicamos en reiteradas oportunidades este instrumento a muestras similares obtendríamos datos también similares?	1	2	3	4	5
6	¿Considera Ud. que los conceptos y/o términos utilizados en este instrumento son todos y cada uno de ellos propios de las hipótesis y variables de estudio?	1	2	3	4	5
7	¿Considera Ud. que el lenguaje utilizado en el presente instrumento es claro sencillo y no da lugar a diferentes interpretaciones?	1	2	3	4	5

8	¿Considera Ud. Que la estructura del presente instrumento es adecuada al tipo de usuario a quien se dirige el instrumento?	1	2	3	4	5
9	¿Estima Ud. que las escalas de medición utilizadas son pertinentes a los objetos materia de estudio?	1	2	3	4	5

10.- ¿A su criterio qué aspectos se tiene que modificar o qué ítems se tendrían que incrementarse o disminuir, para mejorar el instrumento de recolección de datos?

.....

.....

.....

**RELACION DE LAS 13 EMPRESAS DE CONSTRUCCION DEL DISTRITO DE
WANCHAQ-CUSCO PARA DETERMINAR LA POBLACION**

RUC	RAZON SOCIAL	CONDICION	CO D- EST	ES TA DO	INICI O- ACT.	CIU	DIRECCION	DIST RIT O	DP TO	NOMBRE COMERCIAL	CONT ADO RES	ADMINI STRADO RES
2052 7164 207	CONSTRUCTORA NODECO E.I.R.L	HABI DO	00	AC TIV	04/0 3/20 03	45 20 7	AV. LOS INCAS NRO. 810 INT. 403 CUSCO - CUSCO - WANCHAQ	WA NCH AQ	CU SC O	CONSTRUCTOR A NODECO E.I.R.L.	1	1
1001 5477 143	ÑAUPA SUCAPUCA JESUS SILVERIO	HABI DO	03	AC TIV	19/0 5/20 05	52 34 8	AV. HUAYRUOPATA NRO. 1604 (ALTURA ESPINAR) CUSCO - WANCHAQ	WA NCH AQ	CU SC O	CONSTRUTEC SUR		1
1023 8735 489	HERRERA MENDOZA LUIS	HABI DO	00	AC TIV	07/0 2/20 04	45 20 7	JR. TRINIDAD ENRIQUEZ MZA. W LOTE 9 URB. TTIO (JUNTO JARDIN TRINIDAD ENRIQUEZ REJAS NEG) CUSCO - CUSCO - WANCHAQ	WA NCH AQ	CU SC O	CONSTRUCTOR A IMBOLIARI JEMCO	1	1
1023 9137 844	ANDIA CASTILLO ANA MARIA	HABI DO	03	AC TIV	01/0 9/20 11	51 43 0	AV. HUAYRUOPATA NRO. 1505 (20 METROS ESQUINA CON CALLE ESPINAR) CUSCO - CUSCO - WANCHAQ	WA NCH AQ	CU SC O	JOBEA CONSTRUCCIO N		1
1023 9598 507	PAZ PEÑA NELY ANTONIA	HABI DO	00	AC TIV	01/0 5/19 98	71 11 8	MZA. B LOTE 4 URB. LA FLORIDA (C4P DPTO 4 FAM DELGADO PAZ) CUSCO - CUSCO - WANCHAQ	WA NCH AQ	CU SC O	CONSTRUCTOR A MICHAELITA	1	1
1023 9813 891	QUENAYA RODRIGUEZ CLAUDIO	HABI DO	00	AC TIV	11/0 2/20 06	28 11 1	AV. HUAYRUOPATA NRO. 1222 (AL CTDO DE OXICUSCO PUERTA ROJA C1P) CUSCO - CUSCO - WANCHAQ	WA NCH AQ	CU SC O	CONST. METALICAS EL CHINO	1	1
1031 4869 317	PACHECO ACUÑA JAQUELINE	HABI DO	00	AC TIV	05/1 2/20 14	45 20 7	AV. HUAYNA CAPAC NRO. 321 INT. 204 DPTO. 202 (2DO PISO OF. 204 FRENTE PISCINA WANCHAQ) CUSCO - CUSCO - WANCHAQ	WA NCH AQ	CU SC O	CONSTRUCCIO NES MACHUPICCHU	1	1
1040 7970 964	ALVAREZ TAPIA NURY MAR	HABI DO	00	AC TIV	03/0 2/20 06	45 20 7	AV. INFANCIA NRO. 431 DPTO. 801 (COSTADO DE CONSETTUR PTA PLOMA 7MO PISO) CUSCO - CUSCO - WANCHAQ	WA NCH AQ	CU SC O	CONSTRUCTOR A RETIRO	1	1
1042 0083 691	MONTES VALDIVIA RODOLFO	HABI DO	00	AC TIV	12/1 2/20 06	51 43 0	AV. HUAYNA CCAPAC NRO. 321 INT. 204 DPTO. 202 (ED.6P 2DO PIS OF.204 FTE PISCINA WANCHAQ) CUSCO - CUSCO - WANCHAQ	WA NCH AQ	CU SC O	CONSTRUCCIO NES G21	1	1
1076 8760 956	GOMEZ SILVA GERALDO	HABI DO	00	AC TIV	20/0 3/20 18	45 20 7	AV. PROLONGACION LOS INCAS MZA. D LOTE 2 FND. HUAMANTIANA (DEPARTAMENTO 303 DIAGONAL 4P.BLANCA) CUSCO - CUSCO - WANCHAQ	WA NCH AQ	CU SC O	G&S CONSTRUCTOR ES		1
2055 3182 981	M Y C WASY RUAQ S.A.C.	HABI DO	00	AC TIV	10/0 6/20 13	74 21 8	AV. LAS AMERICAS NRO. C3-A DPTO. 501 URB. PARQUE INDUSTRIAL (COSTADO UNIV. ALAS PERUANAS) CUSCO - CUSCO - WANCHAQ	WA NCH AQ	CU SC O	M Y C CONSTRUCCIO NES	1	1
2056 4349 331	MANDRYLL CONTRATISTAS GENERALES S.R.L	HABI DO	00	AC TIV	01/1 1/20 15	45 20 7	MZA. E LOTE 22 URB. LOS ALAMOS (C3P ROJO PTON ROJO CERCA A PQ.LOS ALAMOS) CUSCO - CUSCO - WANCHAQ	WA NCH AQ	CU SC O	CONSTRUMÁS - CONSTRUMÁS PERÚ	1	1
2060 0846 133	RM INNOVA INVERSIONES S.A.C	HABI DO	00	AC TIV	01/1 2/20 15	45 20 7	AV. AV. DE LA CULTURA NRO. 1020 INT. 106 URBANA (FRENTE A LA UNSAAC) CUSCO - CUSCO - WANCHAQ	WA NCH AQ	CU SC O	RM CONSTRUCTOR A Y CONSULTORA		1
SUB TOTAL											9	13
POBLACION TOTAL											22	