



Facultad de Ciencias Contables y Administrativas
Escuela de Ciencias Contables y Financieras

TESIS
PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO FINANCIERO Y
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GRUPO BRADA EIRL
EN EL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

Presentado por:

Br: Curicó Saavedra, Kelita Janina

Br: Góngora Amaringo, Erika

ASESOR

Dr. Rojas Elescano Jaime Augusto

Línea de investigación:

Dirección Estratégica General

Sub Línea de investigación:

La Contabilidad de la Dirección Estratégica

PUCALLPA – PERU

2017

JURADO EVALUADOR

Dr. Frank Bollet Ramírez
Presidente

CPCC. Eli Arturo Martel Chávez
Secretario

Dr. Lener Omar Panduro Rengifo
Vocal

Dr. Rojas Elescano Jaime Augusto
Asesor

DEDICATORIA

A mis queridos padres
porque son el motor y
motivo de mi superación.

Erika Góngora Amaringo.

DEDICATORIA

A mis padres y hermana por todo
el apoyo incondicional, moral y
económico que me dan para
seguir superándome y así llegar
a mí objetivo de ser una
profesional competente.

Kelita Janina Curico Saavedra.

AGRADECIMIENTO

Estamos realmente complacidas con el Dr. Julio Macedo Figueroa, la Mg. Lila Ramírez Zumaeta; responsables del programa de tesis asistida de la Universidad Privada de Pucallpa por su apoyo en la parte teórica del presente trabajo de investigación.

Al asesor que estuvo pendiente paso a paso en el desarrollo del informe de investigación, a los docentes de la UPP en general por brindarnos su apoyo y enseñanzas y así poder culminar el presente trabajo de investigación.

Al señor David Human Huancas gerente de la empresa, Grupo Brada, quien nos dio todas las facilidades para entrevistar a los empleados en horas de trabajo; a la administradora señora Alidia Huamán Huancas quien nos dio las informaciones necesarias acerca de nuestra investigación y a todos los empleados de esta empresa que de forma directa e indirecta nos apoyaron con su tiempo brindado y paciencia para la recopilación de la información.

A nuestros familiares por aceptar y comprender nuestros momentos de ausencia.

Gracias al divino redentor por darnos salud, sabiduría y hacer realidad la culminación del presente trabajo de investigación.

Las autoras.

DECLARACIÓN JURADA O DE AUTENTICIDAD

Curicó Saavedra Kelita Janina Peggy con DNI° 47846740 y Góngora Amarino Erika con DNI 44787158, estudiantes del Programa Académico de tesis asistida (segunda promoción) de la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas de la Escuela de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Privada de Pucallpa.

DECLARAMOS BAJO JURAMENTO QUE:

1. Somos autoras de la tesis titulada:

Planeamiento Estratégico Financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el Distrito de Calleria, 2017.

El cual presentamos para optar:

El título profesional de Contador Público

2. La tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente, para la cual se han respetado las normas establecidas por la Universidad Privada de Pucallpa y las normas APA.

3. La tesis presentada no atenta contra derechos de terceros.

4. La tesis no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.

5. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falsificados, ni duplicados, ni copiados.

Por lo expuesto, mediante la presente asumo frente LA UNIVERSIDAD PRIVADA DE PUCALLPA, cualquier responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido de la tesis, así como por los derechos sobre la obra y/o invención presentada.

De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que el trabajo de investigación haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Privada de Pucallpa.

Lugar y fecha : Pucallpa 25 de agosto del 2017

Nombre y apellidos : Curico Saavedra Kelita Janina

DNI : 47846740

Firma :

Nombres y apellidos : Góngora Amarino Erika

DNI : 44787158

Firma :

ÍNDICE

Portada.....	i
JURADO EVALUADOR.....	ii
AGRADECIMIENTO	iv
DECLARACIÓN JURADA O DE AUTENTICIDAD.....	v
ÍNDICE.....	vi
ÍNDICE DE SIGLAS	xii
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiv
CAPITULO I.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1. Descripción de la realidad problemática y Planteamiento del problema.....	1
1.2. Formulación del problema.....	3
1.2.1. Problema general	3
1.2.2. Problemas específicos.....	3
1.3. Formulación de objetivos	4
1.3.1. Objetivo general	4
1.3.2. Objetivos específicos.....	4
1.4. Justificación de la investigación	4
1.4.1. Justificación teórica	4
1.4.2. Justificación Práctica	5
1.4.3. Justificación metodológica	5
1.4.4. Justificación social.....	5
1.5. Delimitaciones del estudio.....	5
1.5.1. Delimitación espacial	5
1.5.2. Delimitación temporal	6
1.5.3. Delimitación teórica	6
1.6. Viabilidad del estudio.....	6
1.6.1. Viabilidad técnica.....	6
1.6.2. Viabilidad ambiental.....	6
1.6.3. Viabilidad financiera	6
1.6.4. Viabilidad social.....	7

CAPITULO II.....	8
MARCO TEÓRICO	8
2.1. Antecedentes del problema.....	8
2.1.1. A nivel internacional	8
2.1.2. A nivel nacional.....	10
2.1.3. A nivel regional	13
2.1.4. Nivel local.....	14
2.2. Bases teóricas	15
2.2.1. Planeamiento Estratégico Financiero.	15
2.2.1.1. Planes de acción.	16
Cambios financieros	16
El control financiero	16
Implementación	17
Tareas.....	17
2.2.1.2. Objetivos	18
Guías	18
Objetivos a corto plazo	19
Objetivos a mediano plazo	19
Objetivos a largo plazo	19
2.2.1.3. Expectativas económicas.....	20
Cancelación de préstamo	21
Refinanciamiento de préstamo	21
Mayor crédito bancario.....	21
Filiales en los distritos	22
Mayor Capital de Inversión	23
2.2.2. Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL	23
2.2.2.1. Inversión.....	24
Inversión a corto plazo	24
Inversión a mediano plazo	25
Inversiones a largo plazo	26
2.2.2.2. Ingresos	27
Venta.....	27
Oferta.....	28
Utilidad.....	28
2.2.2.3. Ganancias	28
Bienes.	29

Patrimonio	30
Crédito financiero	31
2.3. Definición de términos	32
2.4 Formulación de hipótesis.....	34
2.4.1 Hipótesis general	34
2.4.2. Hipótesis específicas.....	34
2.5 Operacionalización de variables.....	35
2.4.2. Matriz de Operacionalización de las Variables.	35
CAPITULO III	36
METODOLOGIA.....	36
3.1. Diseño de la investigación.....	36
3.2. Población y Muestra	37
3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos recolección de datos	37
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información.....	37
CAPITULO IV.	38
RESULTADO Y DISCUSION	38
4.1. PRESENTACION DE RESULTADOS	38
4.2. DISCUSIÒN.....	¡Error! Marcador no definido.
CONCLUSIONES.....	56
RECOMENDACIONES	58
CAPÍTULO V.....	59
FUENTES DE INFORMACIÓN BIBLIOGRÁFICA	59
5.1. Referencias Bibliográficas.....	59
APENDICES	67
Matriz de consistencia	68
Matriz de Operacionalización de las Variables.	69
Validación Del Instrumento.....	70
Confiabilidad del instrumento	88
Instrumento de aplicación.....	90
El interés por el crédito por la venta de los productos es mínimo.....	92
Base de datos de la variable planteamiento estartegico financiera y rentabilidad de la empresa grupo brada.....	93

Croquis de ubicación	94
Panel fotográfico.....	96
Proyecto de manual de organización y funciones	98
Proyecto de Reglamento Interno	116

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01: Dimensión 01 planes de acción.....	38
Tabla N° 02: Dimensión 02: objetivos	40
Tabla N° 03: Dimensión 03 expectativas económicas	42
Tabla N° 04 Planeamiento estrategico financiero por dimensiones	44
Tabla N° 05: Dimensión 01 inversión	45
Tabla N° 06: Dimensión 02 ingresos.....	46
Tabla N° 07: Dimensión 03 ganancias	48
Tabla N° 08 Rentabilidad por dimensiones	49
Tabla N° 09: Aplicación del estadístico coeficiente correlacion de spearman entre las variables planeamiento estrategico y rentabilidad.....	50
Tabla N° 10: Aplicación del estadístico coeficiente correlacion de spearman entre la dimension planes de accion y rentabilidad.....	52
Tabla N° 11: Aplicación del estadístico coeficiente correlacion de spearman entre la dimension objetivos y rentabilidad.....	54
Tabla N° 12: Aplicación del estadístico coeficiente correlacion de spearman entre la dimension expectativas económicas y rentabilidad.....	55

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 01: Dimensión Planes de acción	38
Figura N° 02: Dimensión Objetivos	40
Figura N° 03: Dimensión Expectativas económicas	42
Figura N° 04: Variable Planeamiento estratégico financiero	44
Figura N° 05: Dimensión Inversión	45
Figura N° 06: Dimensión Ingresos	47
Figura N° 07: Dimensión Ganancias	48
Figura N° 08: Variable rentabilidad	50

ÍNDICE DE SIGLAS

FODA	:	Fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas
PEF	:	Planeamiento estratégico financiero
RE	:	Rentabilidad de la empresa
ADEX	:	Asociación de exportadores
EIRL	:	Empresa individual de responsabilidad limitada
BRADA	:	Bruno, Raymundo y David
PA	:	Planes de acción
OCP	:	Objetivos a corto plazo
OMP	:	Objetivos a mediano plazo
OLP	:	Objetivos a largo plazo
ICP	:	Inversión a corto plazo
IMP	:	Inversión a mediano plazo
ILP	:	Inversión a largo plazo

RESUMEN

El **objetivo** de la presente investigación fue determinar la relación que existe entre el Planeamiento Estratégico Financiero y la Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada en el Distrito de Calleria, 2017, el **tipo** o alcance de la investigación fue correlacional porque se buscó la relación de ambas variables, el **diseño** de la investigación fue no experimental transeccional porque no hubo manipulación o alteración de las variables en todo el estudio y el recojo de la información se realizó en un solo momento, los **métodos** utilizados fueron el deductivo e inductivo pues se trabajó de lo general a lo específico y de lo específico a lo general; la **técnica** utilizada para la recolección de los datos fue la encuesta y el **instrumento** fue el cuestionario consistente de 13 preguntas sobre Planeamiento Estratégico Financiero y 10 preguntas sobre Rentabilidad. La Hipótesis **general** fue “Existe relación significativa entre el Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL del distrito de Callería, 2017”. Los **resultados** alcanzados en la primera variable de acuerdo a la tabla y gráfico N.º 04 se observa que el 43.42% de encuestados refiere que siempre realizan planeamiento estratégico financiero, seguido 39.75% en nivel casi siempre, 14.50% casi nunca y 2.33% nivel nunca. Con respecto a la segunda variable en su dimensión inversión, el 47.10% de encuestados refiere que siempre invierten, seguido el 43.33% en nivel siempre, 15% nivel casi nunca. Las **conclusiones** alcanzadas en esta investigación fueron que el coeficiente de correlación de Spearman resultó 0.99 positiva muy alta y significativo siendo $p=0.00 < 0.01$, es decir se rechaza la hipótesis nula y se concluye: Planeamiento estratégico financiero se relaciona significativamente con la rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL.

Palabras clave: Planeamiento Estratégico Financiero, Rentabilidad de la Empresa, planes de acción, objetivos, expectativas económicas.

ABSTRACT

The objective of the present investigation was to determine the relationship between Financial Strategic Planning and Profitability of Grupo Brada in the District of Calleria, 2017, the type or scope of the research was correlational because it was sought the relationship of both variables, the design of the research was non-experimental transectional because there was manipulation or alteration of the variables throughout the study and the collection of the information was performed in a single moment, the methods used were the deductive and inductive because they worked the general to the specific and of the specific to the general; the technique used for the data collection was the survey and the instrument was the questionnaire consisting of 13 questions about Strategic Financial Planning and 10 questions about Profitability. The General Hypothesis was "There is a significant relationship between Strategic Financial Planning and Profitability in the Brady EIRL Group of the district of Callería, 2017". The results obtained in the first variable according to the table and graph No. 04 shows that 43.42% of respondents report that they always carry out strategic financial planning, followed by 39.75% almost always, 14.50% almost never and 2.33% never. With regard to the second variable in its investment dimension, 47.10% of respondents report that they always invest, followed by 43.33% in level always, 15% level almost never. The conclusions reached in this research were that Spearman's correlation coefficient was 0.99 very high and significant, being $p = 0.00 < 0.01$, that is, the null hypothesis is rejected and concluded: Strategic financial approach is significantly related to the profitability of the company Brada EIRL.

Key words: Strategic Financial Planning, Company Profitability, action plans, objectives, economic expectations.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática y Planteamiento del problema

El planeamiento estratégico financiero no es un tema actual, es un tema de antaño porque se le ha venido aplicando con mucha anterioridad en generaciones pasadas, para la obtención de diferentes objetivos económicos, comerciales con el fin de aumentar la rentabilidad que es lo principal e importante para los propietarios de los establecimientos comerciales.

Después de terminadas las guerras mundiales empezó el crecimiento insipiente de las empresas, los propietarios se fueron dando cuenta que algunos aspectos financieros no eran controlables en sus negocios como: planes de acción, objetivos y expectativas; por consiguiente por tales motivos los dueños y administradores de negocios tuvieron la necesidad de recurrir a un PEF o prepara un FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) para así obtener mayor rentabilidad económica el cual se verá reflejado en la mayor inversión, ingresos y ganancias mayoritarias.

Ortega, (2008) nos dice que el planeamiento establece las bases para determinar el elemento riesgo y minimizarlo, la eficiencia en su ejecución depende en gran medida de una adecuada planeación, porque los buenos resultados no se logran por sí mismo es necesario planearlos con antelación. Por consiguiente, las empresas que en la actualidad no planifican tienen alto riesgo de fracasar en el mercado.

Según los últimos cálculos estadísticos de la Asociación de Exportadores (ADEX) las empresas que no invierten en el diseño y aplicación de un PEF; serio, planificado y confiable por cuestiones económicas, tienen pocas posibilidades de crecimiento rentable a la par con la sociedad actual, globalizada y tecnológica que se desarrolla día a día. A nivel internacional es conocido que las grandes empresas transnacionales o multinacionales como, Coca-Cola, Pepsi cola tienen planeamientos estratégicos a corto mediano y largo plazo el cual hace que sus rentabilidades vayan en aumento progresivo cada año. En nuestro país también sucede lo mismo por ejemplo las grandes cadenas como Pasamanería & Mercería Ancahuasi E.I.R.L. tienen y aplican una planificación de trabajo muy rigurosa. En nuestra localidad también se conoce de empresas que a través del planeamiento estratégico han llegado a desarrollarse siendo en la actualidad las más destacadas como la empresa: Venus, Henry, Credi Vargas por el cual se mantienen líderes en el mercado local, y aquellas empresas que no han optado por esta óptica de planificación se mantienen estables y rezagadas sin aumentar su rentabilidad económica el cual no les deja crecer como empresa.

En Pucallpa la empresa Grupo BRADA EIRL ubicada en Jr. Teniente Clavero N.º 220 fundada en 2010 en el cual se realizó la presente investigación, es una empresa con muchos años de funcionamiento en nuestra localidad el cual se dedica al rubro de la mercería y pasamanería se observa que no lleva una planeación estratégica financiera adecuada, seria y constituida el cual se evidencia en su estado monótono que presenta y que no le permite crecer como empresa, y por consiguiente no existe una rentabilidad en crecimiento económico aumentativo, porque la inversión, los ingresos y las ganancias se mantienen igualitarias y con ello solo se está manteniendo la empresa sin ningún horizonte promisorio y aspiraciones futuras.

Marian, (2015) nos mencionó que la rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. El cual es lo primordial en toda empresa que desea crecer en el mercado, pero para eso la planificación tiene que antecederle, en la empresa Grupo BRADA EIRL los investigadores son conscientes de esos pasos por eso quieren cambiar esta mentalidad de trabajo realizando un diseño y su posterior aplicación de un planeamiento estratégico financiero el cual se desarrollara los meses de; enero, febrero, marzo, abril. Mayo, y junio. El cual brindará un crecimiento de infraestructura que le permitirá tener mayor crédito bancario para hacer inversiones de mayor envergadura y por consiguiente generar mayor rentabilidad económica, para todos los individuos involucrados en ella; dueños, empleados y clientes, el cual se conseguirá con el aporte de todos.

Por lo tanto, respecto a todo lo mencionado anteriormente se plantea la respectiva formulación del problema.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Qué relación existe entre el Planeamiento estratégico financiero y la Rentabilidad de la Empresa del Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017?

1.2.2 Problemas específicos

PE1: ¿Qué relación existe entre los planes de acción y la Rentabilidad de la Empresa del Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017?

PE2: ¿Qué relación existe entre los objetivos y la Rentabilidad de la Empresa del Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, ¿2017?

PE3: ¿Qué relación existe entre las expectativas económicas y la Rentabilidad de la Empresa del Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017?

1.3 Formulación de objetivos

1.3.1 Objetivo general

Determinar la relación que existe entre el Planeamiento estratégico financiero y la Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017.

1.3.2 Objetivos específicos

OE1. Determinar la relación que existe entre los planes de acción y la Rentabilidad de la Empresa del Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017.

OE2: Determinar la relación que existe entre los objetivos y la Rentabilidad de la Empresa del Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017.

OE3: Determinar la relación que existe entre las expectativas y la Rentabilidad de la Empresa del Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Justificación teórica

Con la presente investigación conoceremos las teorías que fundamentan las relaciones entre las variables PEF y la rentabilidad económica en la empresa grupo Brada EIRL.

1.4.2. Justificación Práctica

Cogiendo como mención el aporte de otros investigadores que consideran a la planeación estratégico financiero como un factor incidente en la rentabilidad económica, los resultados que se obtuvieron de esta investigación serán aplicados a esta empresa con el fin de mejorar su rentabilidad en la empresa.

1.4.3. Justificación metodológica

En el presente trabajo de investigación se justifica metodológicamente porque a través del estudio de las dos variables del PEF y la RE grupo Brada de la ciudad de Pucallpa. Se obtuvieron nuevas definiciones de conceptos, instrumentos para recolectar trabajando con el método inductivo y deductivo y analizar datos, para así poder estudiar más adecuadamente este tema con mayor detención, el cual nos proporcionaría mayores teorías fundamentadas que aplicamos en este proyecto y también servirá para aplicar a proyectos similares.

1.4.4. Justificación social

Este estudio tiene una importancia social, pues permitió diseñar y aplicar planeamientos estratégicos financieros bien sustentados a diferentes empresas para aplicarlos en el mercado laboral existente y por consiguiente lleguen a obtener una mejor rentabilidad y les permita crecer como empresa.

1.5 Delimitaciones del estudio

1.5.1 Delimitación espacial

La investigación se realizó en la empresa grupo Brada EIRL que forma parte centro comercial el Huequito el cual queda en el jirón Teniente Clavero

N° 220 en el distrito de Calleria, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali.

1.5.2 Delimitación temporal

La investigación se realizó el primer semestre del año 2017.

1.5.3 Delimitación teórica

Los componentes teóricos estuvieron definidos principalmente a las áreas del PEF y la RE grupo Brada EIRL de la ciudad de Pucallpa.

1.6 Viabilidad del estudio

1.6.1 Viabilidad técnica

En la elaboración de este proyecto de tesis se han considerado todos los elementos necesarios para su desarrollo de acuerdo a las normas y estatutos establecido por el área de investigación de la Universidad Privada de Pucallpa – Ucayali.

1.6.2 Viabilidad ambiental

Debido a su naturaleza de investigación descriptiva, correlacional y netamente académica, no generó ningún impacto ambiental negativo en ninguna de las partes de nuestro ecosistema.

1.6.3 Viabilidad financiera

El presupuesto de la investigación y su financiamiento estuvieron totalmente garantizado por las investigadoras.

1.6.4 Viabilidad social

Se logró constituir un equipo de trabajo debidamente implementado tanto a nivel teórico como metodológico, para que el aporte del estudio sea lo más pertinente y eficiente en nuestra comunidad.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del problema

2.1.1. A nivel internacional

Zorrilla, (2003) en su investigación titulada Implementación de un plan estratégico en la industria de impermeabilizantes y pinturas ubicada en la ciudad de Oaxaca. Presentado para optar el título de Licenciada en Contaduría y Finanzas, en la Universidad de las Américas Puebla, México, concluye: Que una planeación estratégica y un plan de negocios son básicos para la operación optima de cualquier empresa sin importar su tamaño. Las PYMES se encuentran en un entorno de constante competencia por lo que el logro de ventajas competitivas es de suma importancia para la vida misma. El contar con un plan estratégico con objetivos claros ayuda a alcanzar el éxito con mayor facilidad.

Salazar, (2016) en su investigación titulada Planificación estratégica 2016-2018 para Victoria Empresa dedicada al servicio online de control y gestión de asistencia laboral, para así optar el grado de Magister en Gestión Y Dirección de Empresas, concluye:

Que mediante una planificación estratégica aumenta las ventas de Victoria, manteniendo o aumentando su tasa de rentabilidad del 15% por sobre los costos actuales por los próximos 3 años. La justificación de este proyecto radica en el crecimiento que la empresa ha experimentado en los últimos años evidenciando el auge en la utilización de productos biométricos para el control de asistencia laboral, por su parte, la llegada de nuevos competidores hace

replantear la mirada de la empresa teniendo que definir objetivos estratégicos en pro del crecimiento esperado. La metodología adoptada para este trabajo, contempló etapas como: análisis del entorno externo e interno.

Dentro del análisis externo se investigó sobre el panorama global y las proyecciones de la industria biométrica; el entorno general fue analizado mediante un análisis PEST identificando como impactan estas variables en el mercado biométrico; posteriormente se detallaron antecedentes de la industria nacional, para finalmente amerizar estos datos a través del análisis de las cinco fuerzas de Porter. Por su parte, el análisis interno permitió recopilar antecedentes propios de la gestión interna de la empresa, los que luego fueron ilustrados en la Cadena de Valor, definiendo sus recursos y capacidades que son fuente de la ventaja competitiva que la empresa tiene por sobre sus competidores. En la etapa de diagnóstico estratégico, se realizó un análisis de la situación actual mediante el análisis FODA, seguidamente se elaboraron misión, visión y valores corporativos, esto permitió vislumbrar según los objetivos que persigue la empresa, los factores críticos de éxito, así como los temas estratégicos, vistos como medidas largo placistas que requieren de una alineación de todas las áreas interesadas. En relación a la etapa de formulación de la estrategia se concluye que, en base a los análisis realizados e información recabada, la mejor estrategia para Victoria corresponde a una estrategia de enfoque basada en la diferenciación. Para lograr esto, se fijan en la estrategia comercial los objetivos estratégicos que permitirán direccionar la estrategia operacional. Para ello se establecen propuestas como un nuevo modelo de negocio, mejoras en los procesos actuales, externalización del servicio de soporte, plan de incentivos, plan de calendarización y un plan de control que

identifique los períodos en los cuales se deberán llevar a cabo las acciones tácticas, sus indicadores de monitoreo y las áreas responsables de cada actividad.

2.1.2. A nivel nacional.

Quiroz, (2014). En su investigación titulada Planeamiento estratégico financiero para aumentar la rentabilidad de la Empresa Avico SAC para el año 2014; presentada para optar el título de Contador en la Universidad Nacional de Trujillo en Perú, concluye: Que la presente investigación tiene por finalidad diseñar un Planeamiento Estratégico Financiero, con el fin de aumentar la rentabilidad de las empresas dedicadas a la distribución de productos veterinarios y afines, en ésta investigación he tomado como muestra a la empresa AVICO SAC, pues es una de las más representativas de la parte Norte del país. Para esto he aplicado el método descriptivo y analítico, a través de la recolección de datos, ya sea ésta en forma documentaria o proporcionada por la gerencia y el área de contabilidad. A la vez esta investigación presenta un diseño no experimental, puesto que solo se procede a observar, describir y explicar la relación que existe entre el PEF y la Rentabilidad.

Para la elaboración del Planeamiento Estratégico Financiero se ha analizado el FODA, con la que se enfrenta la empresa y en bases a ellas es que se ha propuesto un plan de acción en el cual se detalla el objetivo estratégico, la justificación, los objetivos específicos, las acciones a tomar, los responsables y los recursos a utilizar de ser el caso; junto con el plan de acción se ha realizado un Planeamiento Financiero proyectado para los años 2014-2018. Los resultados de la investigación demuestran que el PEF es una herramienta muy importante

para aumentar la rentabilidad de la empresa y el ponerla por práctica definitivamente mejora la situación tanto económica como financiera de la empresa.

Ynoñan, (2015) en su investigación titulada Diseño de un planeamiento estratégico que permita mejorar el nivel de rentabilidad de la Empresa Bralco Contratistas Generales S.R.L, distrito Trujillo 2015. Presentada para optar el título de Contador en la Universidad Nacional de Trujillo en Perú, concluye:

Que el presente trabajo de investigación tiene por finalidad descubrir que el diseño de un planeamiento estratégico permitirá mejorar el nivel de rentabilidad de la empresa Bralco Contratistas Generales S.R.L Por lo cual se plantea alcanzar el siguiente objetivo principal, que fue determinar de qué manera el diseño de un planeamiento estratégico permite mejorar el nivel de rentabilidad.

El problema ha sido los riesgos e incertidumbres que se presentan día a día, dejando a la empresa en un ambiente cambiante y mucha competitividad, nuevas tecnologías, etc. Pues al no tener conocimiento de lo que sucede en su entorno conlleva a una débil estructura organizacional. Por ello se han utilizado herramientas que ayuden a identificar los errores y corregirlos, como las entrevistas y el análisis documentario, es el caso de los estados financieros que han sido de mucha utilidad para analizar la situación de la empresa. Después de haber culminado el trabajo de investigación y comparar los estados financieros se ha concluido lo siguiente: La aplicación de la planeación estratégica en la empresa “Bralco Contratistas Generales

SRL” permite maximizar el nivel de rentabilidad, según los resultados favorables obtenidos en la presente tesis. Por lo que se recomienda que la empresa continúe ejecutando la planeación estratégica, y realice las modificaciones correspondientes si es necesario, con el objetivo de elevar su rentabilidad y crecer como empresa.

Pisconte, (2015) en su investigación titulada Liderazgo y planeamiento estratégico y su influencia en la mejora continua en una empresa de servicios. Caso: Ariana publicidad SAC. Presentada para optar el grado de Magister en Administración con mención en Gestión Empresarial en la Universidad Mayor de San Marcos, concluye:

Que la investigación realizada se orienta al sector de servicios, y su estudio es específicamente en la empresa Ariana Publicidad SAC, la cual ofrece servicios de publicidad exterior. El objetivo propuesto es determinar el impacto del liderazgo y el planeamiento estratégico en la mejora continua de la empresa de servicios Ariana Publicidad SAC, teniendo dos dimensiones. Para el estudio se emplearon herramientas estadísticas y de recolección de datos por fuentes primarias y secundarias, además se utilizó una lista de verificación de Liderazgo y de Planeamiento Estratégico, basada en el Modelo de Excelencia en la Gestión del Perú; así como también se realizó un cuestionario de 24 preguntas para medir la relación de la variable independiente con la mejora continua. Este cuestionario fue realizado a los principales grupos de interés de la organización: clientes, colaboradores y proveedores. En líneas generales, se comprueba la hipótesis general que el liderazgo y el planeamiento estratégico

contribuyen a la mejora continua de la empresa de servicios Ariana Publicidad SAC. Mi mismo, se encontraron brechas en cuanto al liderazgo y al planeamiento estratégico de la organización, por lo cual, se propone un Programa de Talento Humano y Liderazgo y el desarrollo de un Plan Estratégico para la empresa, basado en las perspectivas del Balance Scorecard.

2.1.3. A nivel regional

Díaz y Rengifo. (2002) en su investigación titulada PEF para optimización de ventas de bebidas gasificadas la loreтана en el departamento de Ucayali. Presentada para optar el título de licenciado en administración. en la universidad nacional de Ucayali, concluye que: la actual situación de perdida de importantes segmentos de mercado, obedece a que su organización adolece en gran medida del entendimiento de formulación, ejecución y monitoreo de la importante herramienta de gestión como lo es o son los planes estratégicos globales tendientes al sostenimiento en el mercado, como una empresa líder en el ámbito lugar. También se ha determinado que las anteriores y actuales gestiones tanto productivas, administrativas y de comercialización ha sido y son desarrolladas por sus propietarios, gestión que por su naturaleza constituyen un freno a la aplicación de nuevas y modernas formas de gestión, las mismas que tienen una orientación globalizada en la utilización racional de recursos como el humano preparado y/o capacitado (profesional) para que este tipo de empresa como la Embotelladora la Loreтана SAC.

Sandoval y Quío. (2000) en su investigación titulada: Planeamiento estratégico para la optimización de la gestión de la dirección de logística de la DRSSU. Presentada para optar el título de Licenciado en Administración. En

la Universidad Nacional de Ucayali, concluye que:

La Dirección de Logística a través de la DRSSU. No capacita a sus funcionarios y administrativos en forma permanente, esto no permite mejorar el desempeño en las actividades y lograr una óptima gestión. También la atención y el servicio que brinda la Dirección de Logística deja mucho que desear, es decir adolecen de buen trato hacia los usuarios quienes reciben el servicio solicitado fuera de tiempo, por consiguiente, la Dirección de Logística cuenta con documentos de gestión como el ROF y MOF desactualizados que no se ajustan a la realidad administrativa, lo que ocasiona al personal falencias en sus funciones.

2.1.4. Nivel local

Rodrigo, L. (2015) en su investigación monográfica titulada: PLANEACION ESTRATEGICA EMPRESARIAL, para obtener el título de licenciado en Administración de Negocios, en la universidad privada de Pucallpa, concluye que: La planificación estratégica es inútil cuando la dirección no utiliza como un modo de incrementar el nivel de conciencia estratégica en la empresa, todo sistema de planificación estratégica por sencillo que sea, es útil, pues cumple con la misión de proporcionar un apoyo metodológico (poner fecha y orden a la tarea estratégica) a algo que la dirección general ya quería hacer.

El análisis del entorno está cifrado en identificar las oportunidades que se presentan para la empresa y las amenazas que se vislumbran en el futuro. El análisis interno de la empresa figura en los puntos fuertes y débiles de la organización, por comparación implícita con las demás empresas del sector. Ello tiene que ver con su habilidad distintiva (la fortaleza principal), y se

presume que una empresa desarrolla fortalezas en el campo que considera como área estratégica.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Planeamiento Estratégico Financiero.

MacLeod, y Esquivias (2002). El término de planificación estratégica se refiere a un grupo de conceptos, procedimientos y herramientas para ayudar a una organización a pensar y actuar estratégicamente a través de un proceso de consenso. La planificación estratégica es un esfuerzo disciplinado para producir decisiones y acciones fundamentales que moldean lo que la organización, guían lo que hace y demuestran porqué y cómo lo hace.

El plan estratégico claramente define el propósito de la organización, establece metas realistas y objetivos consistentes con la misión y la visión dentro de un marco de tiempo definido e identifica la capacidad de implementación de la organización. Su enfoque es hacia el futuro, y su preocupación principal es la adaptación al ambiente cambiante.

Cuanto más cambios ocurran en el ambiente, mayor será la necesidad de que se revise el proceso de planificación. En la planificación estratégica y financiera integrada, las actividades individuales del plan estratégico son traducidas a cifras financieras para estimar las futuras necesidades económicas y analizar los recursos correspondientes para la implementación del plan estratégico.

La preparación de un plan financiero es esencial para determinar la factibilidad del plan estratégico, permitiendo a la organización verificar que los ingresos serán suficientes para cubrir las proyecciones de gastos por las actividades planeadas. Si una organización no cumple con por lo menos 70%

de su plan estratégico, ésta no ha cumplido con su promesa de bienes, servicios y resultados que iba a proveer a la sociedad.

Dimensión de Planteamiento Estratégico Financiero

2.2.1.1. Planes de acción.

Duran, (2004) Los planes de acción son documentos debidamente estructurados que forman parte del Planeamiento Estratégico de la Empresa, ya que, por medio de ellos, es que se busca “materializar” los objetivos estratégicos previamente establecidos, dotándoles de un elemento cuantitativo y verificable a lo largo del proyecto.

Dichos planes, en líneas generales, colocan en un espacio definido de tiempo y responsabilidad las tareas específicas para contribuir a alcanzar objetivos superiores. Todos los planes de acción presentan su estructura de modo “personalizado” para cada proyecto, es decir, dependiente de los objetivos y los recursos, cada administrador presenta su plan de acción adecuado a sus necesidades y metas.

Cambios financieros

Los estados financieros son un sistema mediante el cual podemos conocer la situación económica y/o financiera de una entidad; la mayoría constituye el producto final de la contabilidad. Son cuentas anuales que se presentan en una fecha o periodo determinado.

El control financiero

Sandra, (04/05/2015), Es el estudio y análisis de los resultados reales de una empresa, enfocados desde distintas perspectivas y

momentos, comparados con los objetivos, planes y programas empresariales, tanto a corto como en el mediano y largo plazo.

Dichos análisis requieren de unos procesos de control y ajustes para comprobar y garantizar que se están siguiendo los planes de negocio. De esta forma, será posible modificarlos de la forma correcta en caso de desviaciones, irregularidades o cambios imprevistos.

Implementación

Definición ABC (2007-2017) La palabra implementar permite expresar la acción de poner en práctica, medidas y métodos, entre otros, para concretar alguna actividad, plan, o misión, en otras alternativas.

La de implementar es una palabra que forma parte de nuestro lenguaje cotidiano y que entonces como tal la solemos emplear en diversos contextos y ámbitos.

En nuestra vida cotidiana cuando ponemos en marcha alguna nueva acción; en una empresa, cuando se dispone la aplicación de un plan para por ejemplo conseguir aumentar las ventas.

Tareas

El termino tarea se emplea para designar a aquella obra y trabajo que generalmente demanda de parte de quien la lleva a cabo cierto esfuerzo y que se realiza durante un tiempo limitado, es decir, existe un tiempo límite para su realización.

2.2.1.2. Objetivos

Martín, (05/12/2012) Un objetivo es el resultado hacia el que diriges tu esfuerzo, es decir, un objetivo es el resultado de un período de actividad. Los objetivos se pueden lograr a través de cualquier periodo de tiempo, por ejemplo, puede establecer metas a corto, mediano y largo plazo, como ahorrar una determinada cantidad de dinero este mes o a muy largo plazo como jubilarte con una determinada cantidad de renta mensual proveniente de tus inversiones e intereses.

Los objetivos son muy importantes, ya que te sirven de guía para para lograr algo que realmente quieres. Sin embargo, a menudo se fijan metas que no se pueden cumplir, por diferentes razones.

Esto provoca que además de no lograr el objetivo buscado tienes una sensación de fracaso, haciendo que baje tu autoestima e ti en tus compañeros y el de la empresa.

Guías

Definición ABC (2007-2017). De acuerdo al contexto en el cual se lo aplique, el término guía ostenta diversos significados. En términos generales, se entiende por guía aquello o a aquel que tiene por objetivo y fin el conducir, encaminar y dirigir algo para que se llegue a buen puerto en la cuestión de la que se trate.

Este tipo de función que recién describíamos la podemos hallar materializada tanto en una persona como en algún elemento específico que es de uso muy corriente y recurrente para la mayoría de las personas.

Objetivos a corto plazo

Martínez, (sábado, 20 de marzo de 2010) Son los objetivos que se van a realizar en menos un periodo menor a un año, también son llamados los objetivos individuales o los objetivos operacionales de la empresa ya que son los objetivos que cada empleado quisiera alcanzar con su actividad dentro de la empresa. Así, para que los objetivos a corto plazo puedan contribuir al logro de los objetivos a plazos intermedios y largo, es necesario establecer un plan para cumplir con cada objetivo y para combinarlos dentro de un plan maestro que deberá ser revisado en términos de lógica, consistencia y práctica.

Objetivos a mediano plazo

Martínez, (sábado, 20 de marzo de 2010) Son los objetivos tácticos de la empresa y se basan en función al objetivo general de la organización. También son llamados los objetivos tácticos ya que son los objetivos formales de la empresa y se fijan por áreas para ayudar a ésta a lograr su propósito.

Objetivos a largo plazo

Martínez, (sábado, 20 de marzo de 2010) Están basados en las especificaciones de los objetivos, son notablemente más especulativos para los años distantes que para el futuro inmediato. Los objetivos de largo plazo son llamados también los objetivos estratégicos en una empresa. Estos objetivos se hacen en un periodo de 5 años y mínimo tres años. Los objetivos estratégicos sirven para definir el futuro del negocio.

2.2.1.3. Expectativas económicas

Definición ABC (5 de abril 2015) La expectativa resulta ser el sentimiento de esperanza que experimenta un individuo ante la posibilidad de poder lograr un objetivo o cualquier otro tipo de conquista en su vida. Puse muchísimas expectativas en nuestra relación y con tu engaño no hiciste más que destruir todo lo que juntos construimos. Tengo la expectativa que mañana me llamarán para la entrevista laboral en el empleo de mi hermano.

Casi siempre, el concepto de expectativa, aparece vinculado a una situación que es sumamente factible que se produzca, aunque, como la expectativa implica una certeza mayor que la esperanza, por ejemplo, es que normalmente la expectativa que se tiene respecto de algo se encontrará basada en otras situaciones que la convierten en una concreta posibilidad.

Cabe destacar, que la expectativa suele aparecer en aquellos casos rodeados de incertidumbre en los cuales no se puede todavía confirmar qué ocurrirá respecto de algo. Entonces, en ese contexto, la expectativa será entre el abanico de posibilidades a sucederse la suposición más realista y la que más se ajuste a lo que sucederá finalmente. Por esta situación, de hallarse asociada a predicciones y suposiciones, es que a mayor cantidad de certezas, mayores posibilidades existirán de poder cumplirse las expectativas en cuestión.

Cancelación de préstamo

Definición ABC (2007-2017) Una cancelación es la anulación, la suspensión de un documento o de un compromiso suscripto, entre dos personas, o entre un individuo y una empresa, oportunamente.

En tanto, se trata de una palabra que por su amplia referencia puede ser empleada en diferentes ámbitos, por ejemplo, la cancelación de un viaje, la cancelación de una hipoteca, la cancelación de un servicio, la cancelación de un préstamo, la cancelación de un vuelo, la cancelación de un evento como ser un cumpleaños, una cena, un examen, un matrimonio, entre otros.

La cancelación puede implicar que algo que estaba previsto no se realice nunca más o que quede suspendido solamente por un tiempo, hasta que se restablezcan ciertas condiciones que se exigen.

Refinanciamiento de préstamo

Definición ABC (2007-2017). Refinanciar es modificar las condiciones de una deuda. Esto implica que previamente algo se ha financiado, es decir, se ha obtenido un capital para comprar un bien o para una actividad empresarial.

Mayor crédito bancario

De Conceptos.com. (2017). Un crédito bancario es un voto de confianza que un cliente recibe al obtener dinero de una entidad financiera, ya sea pública o privada. Las entidades financieras son aquellas que captan dinero de sus clientes mediante operaciones pasivas y lo prestan a tasas más altas de las que lo reciben, en operaciones activas. Por supuesto esa confianza se basa en que el cliente pruebe su solvencia

(se pide por ejemplo que acredite ingresos suficientes y que sea propietario de inmueble). Mediante el crédito el cliente obtiene disponibilidad de efectivo y el Banco los intereses por el uso del dinero.

Filiales en los distritos

Córdoba, (2017) Una empresa filial es aquella entidad que está controlada directa o indirectamente por una empresa matriz. El control usualmente se lleva a cabo mediante un significativo paquete accionario, que habitualmente supone superar el 50% de los derechos de voto.

Lo anterior supone que la empresa filial se encuentra bajo la dependencia directa de la matriz. No obstante, esta dependencia puede tener distintos significados, desde el control absoluto, en el sentido de que se trata de una empresa "libro", en la que simplemente se anotan operaciones que se deciden en la matriz, hasta una independencia de gestión absoluta, en la que la filial es autónoma, y sólo reporta a la matriz resultados y dividendos en su caso.

Las empresas filiales consolidan el 100% de su balance y de su cuenta de resultados en los estados financieros consolidados de la matriz, aunque esta última está obligada a disminuir la parte proporcional que correspondería a los accionistas minoritarios antes de llegar al resultado atribuible al grupo.

Existe la posibilidad de que se consolide una empresa filial en la que exista una minoría de control, que permita considerar que la filial está gestionada realmente por la empresa matriz, y no tiene autonomía de gestión.

Mayor Capital de Inversión

Davoren, (2017) La definición tradicional de capital de inversión es una inversión en propiedades, planta y equipo. Estas inversiones son los medios esenciales para que las empresas proporcionen los bienes y servicios a los clientes. El capital de inversión no se vende en el curso de los negocios, pero es necesario para las actividades comerciales en curso. Las empresas pueden vender los bienes de capital por diferentes motivos, entre ellos por pura necesidad o para adquirir activos fijos nuevos para reemplazar a los antiguos. Sin embargo, estos ejemplos no se encuentran entre las operaciones diarias de la empresa. El capital de inversión por lo general permanece en uso durante un número de años.

2.2.2. Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL

Zamora, A. (2011). La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

Dimensiones de rentabilidad

2.2.2.1. Inversión

Garrido, (2006). Las inversiones consisten en un proceso por el cual un sujeto decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de expectativas de obtener unos beneficios también líquidos, a lo largo de un plazo de tiempo, denominado vida útil, u horizonte temporal del proyecto.

La decisión de invertir debe tomarse con precaución y prudencia: los números son siempre necesarios, pero éstos son interpretables, y desde luego los resultados de las previsiones tienen mucho que ver con las hipótesis de trabajo que se hayan manejado previamente. Por ello, sólo se debe decidir inversiones de importancia cuando exista un convencimiento pleno y bien fundamentado de su rentabilidad y viabilidad.

Inversión a corto plazo

Concepto definiciones. (julio 8, 2016). Las inversiones a corto plazo o inversiones temporales, son aquellas que tienen un lapso de tiempo de meses o como máximo un año, ya que como su nombre lo indica estas transacciones suelen ser de manera sencilla y rápida. Una

de las características que representan a este tipo de inversión es que se realizan con dinero en efectivo, con el fin de obtener un dinero extra cuando se necesite realizar operaciones corrientes e incluso de emergencia. Para realizar una inversión a corto plazo se debe considerar que sea de fácil negociación a un precio ya establecido, dado estas condiciones las inversiones temporales deben contar con estas dos características: negociabilidad y disponibilidad son los pagarés.

Inversión a mediano plazo

Concepto definición, de (Julio 8, 2016). Las inversiones a mediano plazo son aquellas en donde no es necesario que pasen años para poder ver el retorno de la inversión, dado que quien invierte elige el tiempo en que ese capital va estar cautivo. El tiempo en el que se piensa hacer una inversión a mediano plazo, es entre dos y diez años lo que permite al inversor planificar en qué invertir el capital. Un ejemplo de ello, es cuando la persona compra y vende divisas, ya que genera una cierta diferencia para el que realiza la transacción, es decir, compra la moneda a un valor menor y la vende a un precio mayor para obtener una ganancia. Lo mismo pasa cuando se adquiere un inmueble o incluso un bien mueble, así como un auto para convertirlo en un transporte de pasajeros, se invierte, pero el tiempo de

retorno es capital es mucho menor.

Este tipo de inversiones, aunque el riesgo es menor, dado al tiempo en que se estima volver a tener de regreso el capital junto a la ganancia, siempre van a ver riesgos por lo que es necesario saber y ser visionario acerca de lo negocios en los que se quiere emprender. Una forma de invertir a mediano plazo es comprando papeles que cotizan en la bolsa o bien, dinero en efectivo en una entidad bancaria para que genere intereses, dado que a menor tiempo menos interés y mayor tiempo la tasa es mucho mayor.

Cabe destacar que hacer una inversión a mediano plazo en países con un alto índice inflacionario no es recomendable, ya que el valor de la moneda se devalúa de forma constante y el retorno de la inversión junto a la ganancia estarán muy por debajo que el capital inicial.

Inversiones a largo plazo

Concepto definición .de (JULIO 2,2016). Las inversiones a largo plazo son colocaciones de dinero en las cuales una empresa u organización, decide mantenerlas por un periodo mayor a un año, contados a partir de la fecha de presentación del balance general. Estas inversiones requieren de mucho tiempo, pero normalmente se pueden obtener mayores beneficios. Estas inversiones se

encuentran relacionadas con el inicio de cualquier empresa, cuando estas comienzan a desarrollarse. Al invertir a largo plazo, no se pretende obtener utilidades inmediatas, su objetivo es simplemente generar una base, que en el futuro genere los beneficios deseados.

2.2.2.2. Ingresos

DefiniciónABC (2007-2017) En el ámbito de la economía, el concepto de ingresos es sin duda uno de los elementos más esenciales y relevantes con los que se puede trabajar. Entendemos por ingresos a todas las ganancias que ingresan al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal. En términos más generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia.

Venta

Thompson, (agosto 2005) En síntesis, la *definición de venta* enfoca la misma desde dos perspectivas diferentes:

Una perspectiva general, en el que la "venta" es la transferencia de algo (un producto, servicio, idea u otro) a un comprador mediante el pago de un precio convenido.

Una perspectiva de mercadotecnia, en el que la "venta" es toda actividad que incluye un proceso personal o impersonal mediante el cual, el vendedor 1) identifica las necesidades y/o deseos del

comprador, 2) genera el impulso hacia el intercambio y 3) satisface las necesidades y/o deseos del comprador (con un producto, servicio u otro) para lograr el beneficio de ambas partes.

Oferta

Thompson, (mayo 2006) La oferta es la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseos."

Utilidad

Rondón, (julio 2006). Ganancia. Situación obtenida cuando finalmente el total de los ingresos superan al total de los egresos.

2.2.2.3. Ganancias

DefiniciónABC, (2007-2017). La ganancia es la riqueza que una o las distintas partes involucradas obtienen como producto de una transacción o proceso económico.

La ganancia también es conocida como beneficio económico e implica el resto económico del que un actor se beneficia como resultado de realizar una operación financiera. En pocas palabras, es la proporción entre los ingresos totales menos los costos totales de producción, distribución y comercialización de, por ejemplo, un producto o servicio en particular.

Otra forma de hablar de riqueza, ganancia o beneficio económico es calcular la relación entre el producto o el bien resultado del proceso productivo y los insumos que se emplearon

para alcanzarlo. Calcular las ganancias es una operación a través de la cual se puede establecer la creación de riqueza por parte del individuo o institución. Si la relación entre producto e insumos es positiva (el valor de lo creado es superior a lo utilizado), se dice que se crea riqueza. En cambio, si la relación es negativa (el valor de los productos es inferior al de los insumos empleados), se dice que se destruye riqueza o se genera pérdidas.

Bienes.

DefinicionABC, (2007-2017). Los bienes económicos o también conocidos como bienes escasos, son aquellos que se consiguen previo pago de un precio en el mercado en el cual se los comercializa. Estos a su vez se subdividen en bienes materiales o inmateriales, pero cualquiera sea el caso poseerán un valor y serán susceptibles de ser valuados en términos económicos.

Un bien, en términos generales, es un objeto material o servicio inmaterial cuyo uso le reportará al individuo que lo adquiere la satisfacción de algún tipo de necesidad o deseo. Por un lado, están los bienes libres que son aquellos cuyo acceso es libre y existen en infinitas cantidades, no terminándose jamás, por ejemplo, el aire que respiramos, podemos respirar cuanto aire queramos, sin pagar una moneda y cuantas veces lo queramos hacer sin que por esto se ponga en riesgo su continuidad o existencia. En tanto, los bienes económicos que mencionamos más arriba se presentan en cantidades limitadas y por eso es que se los denomina escasos, siendo que su

asignación responde y depende de algún tipo de procedimiento económico, como ser racionamiento, mercado o reparto.

Los bienes económicos pueden ser clasificados de la siguiente manera: bienes muebles (aquellos que se comercializan tanto a nivel nacional como internacional, zapatillas, libros), bienes inmuebles (solo pueden ser comercializados en la economía en la cual se producen, una casa), bienes complementarios (aquellos que se utilizan en conjunto como ser los vehículos y el combustible), los bienes sustitutivos (compiten dentro de un mercado porque satisfacen la misma necesidad, como la manteca y la margarina), bienes de consumo (no buscan producir otros bienes o servicios, por ejemplo la comida) y los bienes de capital (aquellos que se destinan para la producción de otros bienes de consumo).

Patrimonio

Definición ABC (2007-2017). Con el término de patrimonio se designa al conjunto de bienes propios o en su defecto heredados de sus ascendientes, con los que cuenta una persona y que es el cual en definitivas cuentas nos hablará de la riqueza o la pobreza de ese individuo en cuestión, es decir, tan solo conociendo el patrimonio de alguien podremos saber si es un individuo rico o pobre.

El patrimonio se encontrará compuesto tanto de un pasivo como de un activo. A través del activo quedarán representados todos aquellos bienes del mismo propietario, los reales, los de créditos y por su lado, el pasivo es aquel sobre el cual recaerán las deudas, obligaciones y todos los cargos en general.

Crédito financiero

Todo prestamos.com (2017). El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado.

En un crédito nosotros mismos administramos ese dinero mediante la disposición o retirada del dinero y el ingreso o devolución del mismo, atendiendo a nuestras necesidades en cada momento. De esta manera podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando creamos conveniente, con la consiguiente deducción en el pago de intereses.

Además, por permitirnos disponer de ese dinero debemos pagar a la entidad financiera unas comisiones, así como unos intereses de acuerdo a unas condiciones pactadas. En un crédito sólo se pagan intereses sobre el capital utilizado, el resto del dinero está a nuestra disposición, pero sin que por ello tengamos que pagar intereses. Llegado el plazo del vencimiento del crédito podemos volver a negociar su renovación o ampliación.

El propósito del crédito es cubrir los gastos, corrientes o extraordinarios, en momentos puntuales de falta de liquidez. El crédito conlleva normalmente la apertura de una cuenta corriente. Se distinguen dos tipos de crédito: cuentas de crédito y tarjetas de crédito.

2.3. Definición de términos

Planteamiento estratégico financiero: MacLeod, y Esquivias (2002). El término de planificación estratégica se refiere a un grupo de conceptos, procedimientos y herramientas para ayudar a una organización a pensar y actuar estratégicamente a través de un proceso de consenso. La planificación estratégica es un esfuerzo disciplinado para producir decisiones y acciones fundamentales que moldean lo que las organizaciones, guían lo que hace y demuestran porqué y cómo lo hace.

Planes de acción: Duran, (2004) Los planes de acción son documentos debidamente estructurados que forman parte del planeamiento estratégico de la empresa ya que, por medio de ellos, es que se busca “materializar” los objetivos estratégicos previamente establecidos, dotándoles de un elemento cuantitativo y verificable a lo largo del proyecto.

Cambios financieros: Los estados financieros son un sistema mediante el cual podemos conocer la situación económica y/o financiera de una entidad; la mayoría constituye el producto final de la contabilidad. Son cuentas anuales que se presentan en una fecha o periodo determinado.

El control financiero: Sandra, (04/05/2015). Es el estudio y análisis de los resultados reales de una empresa, enfocados desde distintas perspectivas y momentos, comparados con los objetivos, planes y programas empresariales, tanto a corto como en el mediano y largo plazo.

Guías: Definición ABC (2007-2017). De acuerdo al contexto en el cual se lo aplique, el término guía ostenta diversos significados. En términos generales, se entiende por guía aquello o a aquel que tiene por objetivo y fin el conducir, encaminar y dirigir algo para que se llegue a buen puerto en la cuestión de la que se trate.

Objetivos: Martín, (05/12/2012) Un objetivo es el resultado hacia el que

diriges tu esfuerzo, es decir, un objetivo es el resultado de un período de actividad.

Expectativas: Definición ABC (5 de abril 2015) La expectativa resulta ser el sentimiento de esperanza que experimenta un individuo ante la posibilidad de poder lograr un objetivo o cualquier otro tipo de conquista en su vida. Puse muchísimas expectativas en nuestra relación y con tu engaño no hiciste más que destruir todo lo que juntos construimos. Tengo la expectativa que mañana me llamarán para la entrevista laboral en el empleo de mi hermano.

Cancelación de préstamo: Definición ABC (2007-2017) Una cancelación es la anulación, la suspensión de un documento o de un compromiso suscripto, entre dos personas, o entre un individuo y una empresa, oportunamente.

Rentabilidad: Zamora, (2011). La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Inversión. Garrido, (2006). Las inversiones consisten en un proceso por el cual un sujeto decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de expectativas de obtener unos beneficios también líquidos, a lo largo de un plazo de tiempo, denominado vida útil, u horizonte temporal del proyecto. Estructurados que forman parte del Planeamiento Estratégico de la Empresa, ya que, por medio de ellos, es que se busca “materializar” los objetivos estratégicos previamente establecidos, dotándoles de un elemento cuantitativo y verificable a lo largo del proyecto.

Ingresos: Definición ABC (2007-2017) En el ámbito de la economía, el concepto de ingresos es sin duda uno de los elementos más esenciales y relevantes con los que se puede trabajar. Entendemos por ingresos a todas las ganancias que ingresan

al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal. En términos más generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia.

Utilidad: Rondón, J. (julio 2006). Ganancia. Situación obtenida cuando finalmente el total de los ingresos superan al total de los egresos

Ganancias: Definición ABC (2007-2017). La ganancia es la riqueza que una o las distintas partes involucradas obtienen como producto de una transacción o proceso económico.

Patrimonio: Definición ABC (2007-2017). Con el término de patrimonio se designa al conjunto de bienes propios o en su defecto heredados de sus ascendientes, con los que cuenta una persona y que es el cual en definitivas cuentas nos hablará de la riqueza o la pobreza de ese individuo en cuestión, es decir, tan solo conociendo el patrimonio de alguien podremos saber si es un individuo rico o pobre.

Crédito financiero: TODO PRESTAMOS.COM (2017). El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado.

2.4 Formulación de hipótesis

2.4.1 Hipótesis general

Existe relación significativa entre el Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL del distrito de Callería, 2017.

2.4.2. Hipótesis específicas

HE1 Existe relación significativa entre los planes de acción y

Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL del distrito de Calleria, 2017.

HE2 Existe relación significativa entre los objetivos y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL del distrito de Calleria, 2017.

HE3 Existe relación significativa entre las expectativas y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL del distrito de Calleria, 2017.

2.5 Operacionalización de variables.

2.4.2. Matriz de Operacionalización de las Variables.

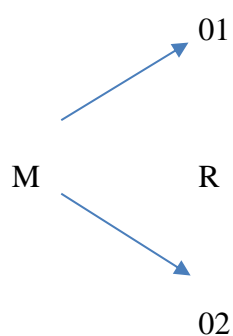
Variables	Dimensiones	Indicadores	ITEM	Criterios de Evaluación
Planteamiento estratégico financiero	Planes de acción	Cambios financieros	01	(4) Siempre (3) Casi siempre (2) casi nunca (1) Nunca
		Controles financieros	02	
		Implementación	03	
		Tareas	04	
	Objetivos comerciales	Guías de acción	05	
		Objetivos a corto plazo	06	
		Objetivos a mediano plazo	07	
		Objetivos a largo plazo	08	
	Expectativas económicas	Cancelación de prestamos	09	
		Refinanciamiento	10	
		Filiales en los distritos	11	
		Mayor capital de inversión	12	
		Mayor capital de inversión	13	
Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada	Inversión	Inversión a corto plazo	01	
		Inversión a mediano plazo	02	
		Inversión a largo plazo	03	
	Ingresos	Ventas	04	
		Ofertas	05	
		Utilidades	06	
	Ganancias	Bienes económicos	07	
		Patrimonio	08	
		Credito financiero	09	
		Interese	10	

CAPITULO III

METODOLOGIA

3.1. Diseño de la investigación

El tipo o alcance de investigación es descriptivo correlacional, el nivel de investigación es descriptivo y el diseño de investigación es no experimental transeccional, porque no se busca manipular o distorsionar las variables sino buscar la correlación que existe entre ellas de una manera independiente en un solo momento determinado.



Donde:

M = Muestra de trabajadores de la Empresa Grupo Brada EIRL

01 = Planeamiento Estratégico Financiero (variable uno)

02 = Rentabilidad (variable)

R = Significa relación entre ambas variables

3.2. Población y Muestra

La población está conformada por 20 empleados y la muestra es el total de la población es decir los 20 empleados.

N°	PERSONAL	CARGO
01	Huamán Romero Anderson	Promotor de Ventas
02	Murayari Cárdenas Pedro	Promotor de Ventas
03	Tocto Julca Hower	Jefe de Personal
04	Torres Ruiz Angélica	Promotor de Ventas
05	Julca Maíz Karen	Promotor de Ventas
06	Tapullima Panaifo Roberto Carlos	Promotor de Ventas
07	Montilla Pérez, Marco Polo	Promotor de Ventas
08	Reátegui Pinto Maritza	Promotor de Ventas
09	Lomas Villena Victor	Promotor de Ventas
10	Córdova Rosero Edwin David	Promotor de Ventas
11	Huamán Romero Jackeline	Promotor de Ventas
12	Huamán Cruz Anibal	Promotor de Ventas
13	Pérez Rengifo Carlos Gary	Promotor de Ventas
14	Mara Para Tanta Eduardo	Promotor de Ventas
15	Gracey López Piter Francis	Promotor de Ventas
16	Linares Curico Rosy Esther	Promotor de Ventas
17	Huamán Quispe Dante	Promotor de Ventas
18	Huancas Julca Marco	Promotor de Ventas
19	Lindo Vargas Moisés	Promotor de Ventas
20	Díaz Tello Patricia	Promotor de Ventas

3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos recolección de datos

La técnica de investigación utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información.

Se utilizará la técnica de la estadística descriptiva, en donde se empleará la tabla de distribución de frecuencia porcentual, y los gráficos de barra, aplicando el programa estadístico SPSS-V. 22, también se utilizó el estadístico coeficiente de Superman para probar la hipótesis general y específicas en el trabajo de investigación.

CAPITULO IV.

RESULTADO Y DISCUSION

4.1. PRESENTACION DE RESULTADOS

VARIABLE N° 01: PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO FINANCIERO

TABLA N° 01: DIMENSIÓN 01 PLANES DE ACCIÓN

N°	ITEMS	SIEMPRE		CASI SIEMPRE		CASI NUNCA		NUNCA		TOTAL	
		fi	%	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%
1	Los propietarios realizan cambios financieros significativos en el manejo administrativo en la empresa	8	40	6	30	6	0	0	0	20	100
2	Los controles financieros son consecutivos, notorios y productivos en el funcionamiento de toda la empresa del Grupo Brada EIRL	6	30	11	55	3	15	0	0	20	100
3	Las implementaciones de los últimos avances tecnológicos, para la mejor atención al cliente es prioridad en la empresa Grupo Brada EIRL	14	70	5	25	1	5	0	0	20	100
4	Las tareas de atención al público y administrativas son de acuerdo al perfil de los empleados empresa del Grupo Brada EIRL	10	50	7	35	3	15	0	0	20	100
Promedios porcentuales			47.50		36.25		16.25			100	

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V22

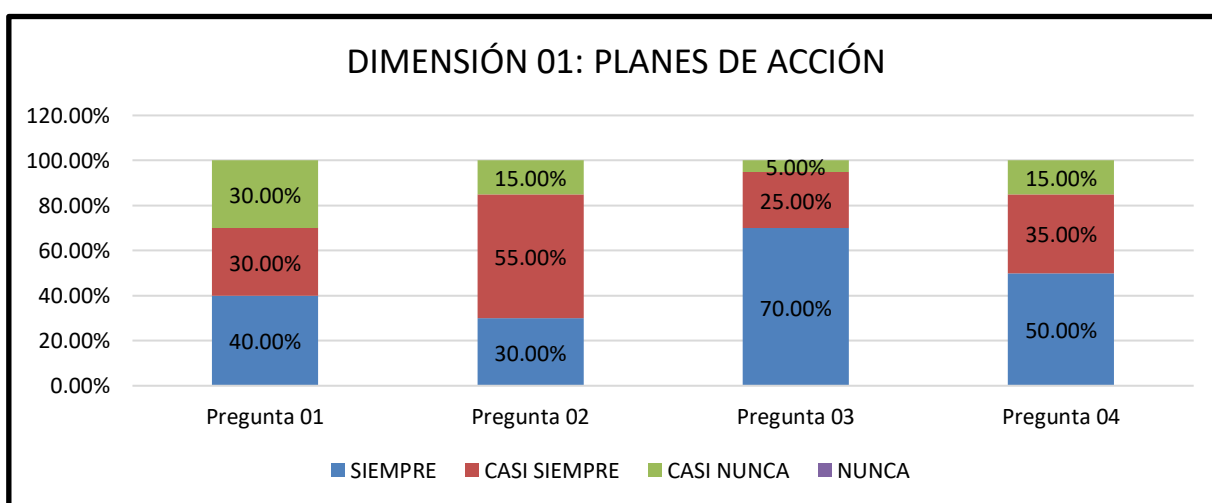


Figura N° 01: Dimensión: Planes de acción

Fuente: Propia

Interpretación: Respecto a la pregunta 01, del 100% de encuestados, el 40% refiere que siempre los propietarios realizan cambios financieros significativos en el manejo administrativo en la empresa, a diferencia del 30% manifiestan que casi siempre y casi nunca realizan cambios financieros.

Interpretación: Respecto a la pregunta 02, del 100% de encuestados, el 55% refiere que casi siempre los controles financieros son consecutivos, notorios y productivos en el funcionamiento de toda la empresa del Grupo Brada EIRL, a diferencia del 30% y 15% manifiestan que siempre y casi nunca realizan controles financieros.

Interpretación: Respecto a la pregunta 03, del 100% de encuestados, el 70% refiere que siempre las implementaciones de los últimos avances tecnológicos, para la mejor atención al cliente es prioridad en la empresa Grupo Brada EIRL, a diferencia del 25% y 05% manifiestan que casi siempre y casi nunca no son de prioridad para la empresa.

Interpretación: Respecto a la pregunta 04, del 100% de encuestados, el 50% refiere que siempre las tareas de atención al público y administrativas son de acuerdo al perfil de los empleados empresa del Grupo Brada EIRL, a diferencia del 35% y 15% manifiestan que casi siempre y casi nunca no están de acuerdo al perfil.

Con respecto a la dimensión planes de acción, el 47.50% de encuestados refiere que siempre elaboran sus planes de acción, seguido del 36.25% en nivel casi siempre y el 16.25% nivel casi nunca.

TABLA N° 02: DIMENSIÓN 02: OBJETIVOS

N°	ITEMS	SIEMPRE		CASI SIEMPRE		CASI NUNCA		NUNCA		TOTAL	
		fi	%	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%
		1	Las guías de acción del trabajo diario, son claras, precisas, y están visibles y al alcance de los empleados para su correcta aplicación	10	50	8	40	1	5	1	5
2	En la empresa del Grupo Brada los objetivos a corto plazo están claramente planificados, definidos y se desarrolla en función a este	8	40	7	35	3	15	2	10	20	100
3	Los objetivos a mediano plazo están claramente planificados, definidos y se desarrollan secuencialmente	5	25	10	50	5	25	0	0	20	100
4	En las empresas del Grupo Brada los objetivos a largo plazo están claramente definidos y planificados y se trabaja en función a ellos de una manera organizada, realista y armónica	8	40	7	35	4	20	1	0	20	100
Promedios porcentuales			38.75		40		16.25		5		

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V.22

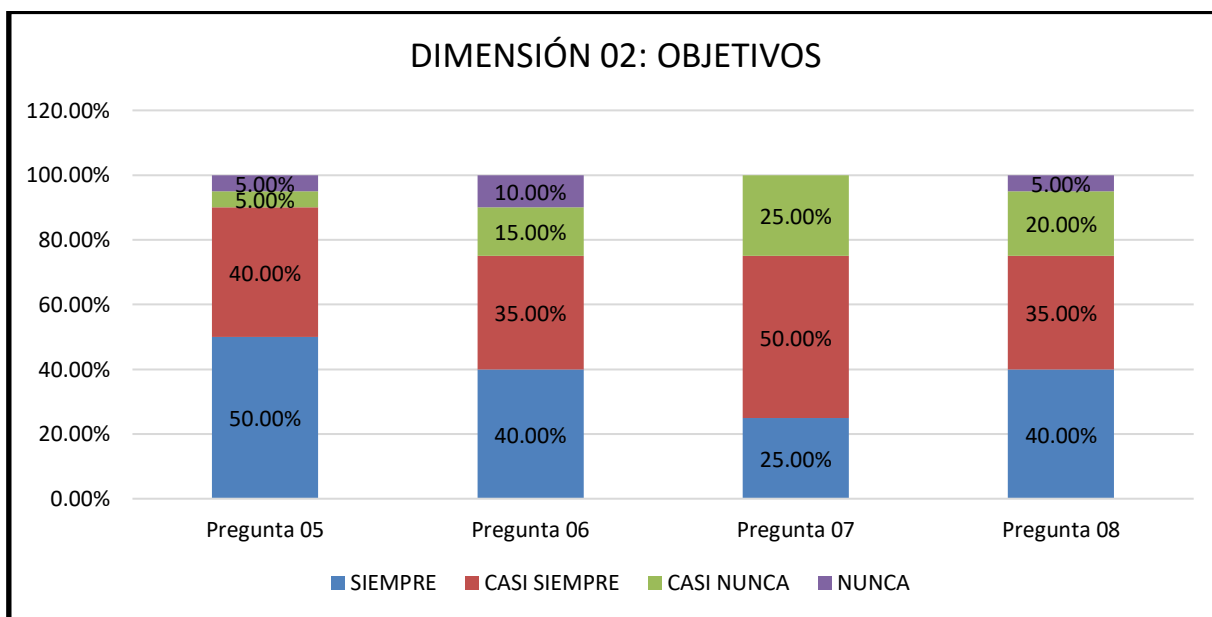


Figura N° 02: Dimensión: Objetivos

Fuente: Propia

Interpretación: Respecto a la pregunta 05, del 100% de encuestados, el 50% refiere que siempre las guía de acción del trabajo diario, son claras, precisas, y están visibles y al alcance de los empleados para su correcta aplicación, a diferencia del 40% manifiestan que casi

siempre son claras, mientras que el 5% manifiestan casi nunca y nunca.

Interpretación: Respecto a la pregunta 06, del 100% de encuestados, el 40% refiere que siempre en la empresa del Grupo Brada los objetivos a corto plazo están claramente planificados, definidos y se desarrollan a función de este, a diferencia del 35% y 15 % manifiestan que casi siempre y casi nunca no están planificados, mientras que el 10% manifiestan que nunca.

Interpretación: Respecto a la pregunta 07, del 100% de encuestados, el 50% refiere que casi siempre los objetivos a mediano plazo están claramente planificados, definidos y se desarrollan secuencialmente, a diferencia del 25% manifiestan que siempre y el otro 25% manifiestan que casi nunca.

Interpretación: Respecto a la pregunta 08, del 100% de encuestados, el 40% refiere que siempre en las empresas del Grupo Brada los objetivos a largo plazo están claramente definidos y planificados y se trabaja en función a ellos de una manera organizada, realista y armónica, a diferencia del 35% y 20% manifiestan que siempre y casi siempre no lo realizan de manera organizada, mientras que 05% manifiestan nunca lo realizan.

Con respecto a la dimensión objetivos, el 40% de encuestados refiere que casi siempre son objetivos, seguido del 38.75% en nivel siempre, 16.25% nivel casi nunca y el 5% nivel nunca.

TABLA N° 03: DIMENSIÓN 03 EXPECTATIVAS ECONÓMICAS

N°	ITEMS	SIEMPRE		CASI SIEMPRE		CASI NUNCA		NUNCA		TOTAL	
		fi	%	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%
1	La cancelación de los préstamos adquiridos por mercadería se hace una manera responsable secuencial y paulatina a todos a los acreedores de la empresa Brada EIRL	13	65	6	30	0	0	1	5	20	100
2	La empresa tiene liquidez y solvencia para hacer su refinanciamiento económicos con sus proveedores a nivel local, regional y nacional	6	30	12	60	2	10	0	0	20	100
3	El crédito bancario de la empresa, aumenta por el movimiento comercial diario y constante	10	50	10	50	0	0	0	0	20	100
4	Cree usted que la empresa necesita de futuras filiales	7	35	5	25	7	35	1	5	20	100
5	El capital para invertir en mercadería en la empresa es cada vez mayor	8	40	10	50	2	10	0	0	20	100

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V.22

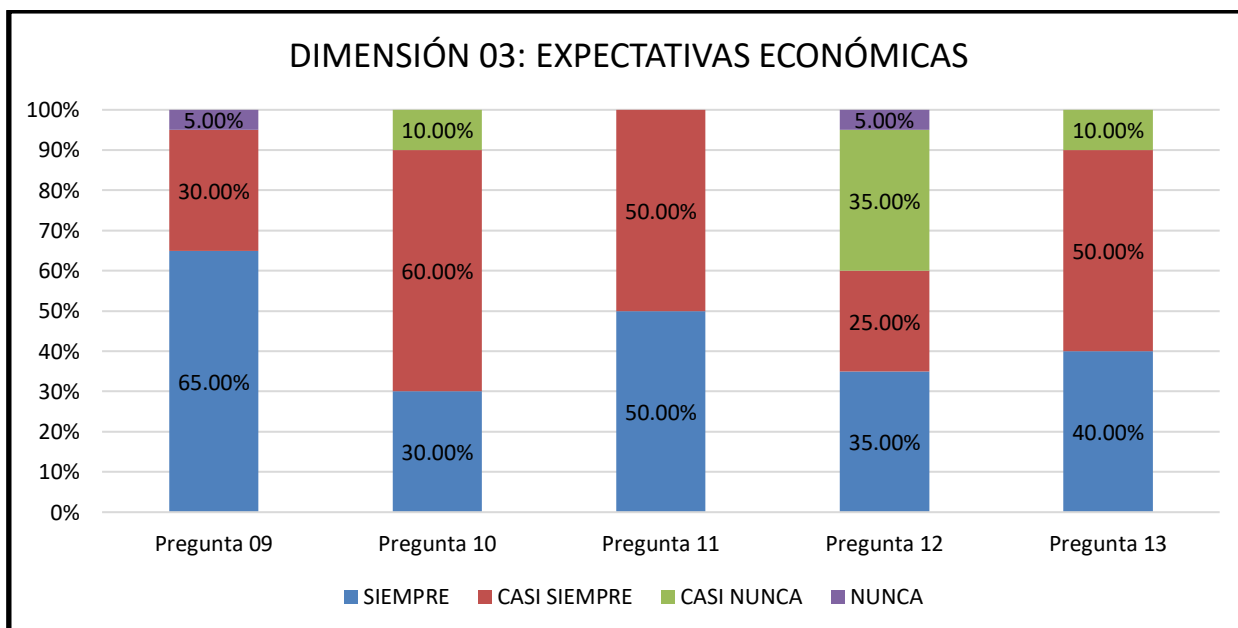


Figura N° 03: Dimensión: Expectativas económicas

Fuente: Propia

Interpretación: Respecto a la pregunta 09, del 100% de encuestados, el 65% refiere que siempre la cancelación de los préstamos adquiridos por mercadería se hace de una manera responsable secuencial y paulatina a todos los acreedores de la empresa Brada EIRL, a

diferencia del 30% y 05% manifiestan que casi siempre y nunca lo realizan.

Interpretación: Respecto a la pregunta 10, del 100% de encuestados, el 60% refiere que casi siempre la empresa tiene liquidez y solvencia para hacer sus refinanciamientos económicos con sus proveedores a nivel local, regional y nacional, a diferencia del 30% y 10% manifiestan que siempre y casi nunca tienen liquidez y solvencia.

Interpretación: Respecto a la pregunta 11, del 100% de encuestados, el 50% refiere que siempre el crédito bancario de la empresa, aumenta por el movimiento comercial diario y constante, a diferencia del otro 50% manifiestan que casi siempre.

Interpretación: Respecto a la pregunta 12, del 100% de encuestados, el 35% y 25% refiere que siempre la empresa necesita futuras filiales, a diferencia del 35% y 05% manifiestan que casi nunca y nunca lo necesitan.

Interpretación: Respecto a la pregunta 13, del 100% de encuestados, el 50% refiere que casi siempre el capital para invertir en mercadería en la empresa es cada vez mayor, a diferencia del 40% y 10% manifiestan que casi siempre y casi nunca es mayor.

Con respecto a la dimensión expectativas económicas, el 44% de encuestados refiere que siempre tienen expectativas económicas, seguido del 43% en nivel casi siempre, 11% nivel casi nunca y el 2% nivel nunca.

TABLA N.º 04 PLANEAMIENTO ESTRATEGICO FINANCIERO POR DIMENSIONES

VARIABLE: PLANEAMIENTO ESTRATEGICO FINANCIERO	CASI SIEMPR		CASI NUNC	
	E	E	A	A
DIMENSION 01: PLANES DE ACCION	47.50	36.25	16.25	0
DIMENSION 02: OBJETIVOS	38.75	40	16.25	5
DIMENSION 03: EXPECTATIVAS ECONOMICAS	44	43	11	2
PROMEDIOS PORCENTUALES	43.42	39.75	14.50	2.33

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V.22

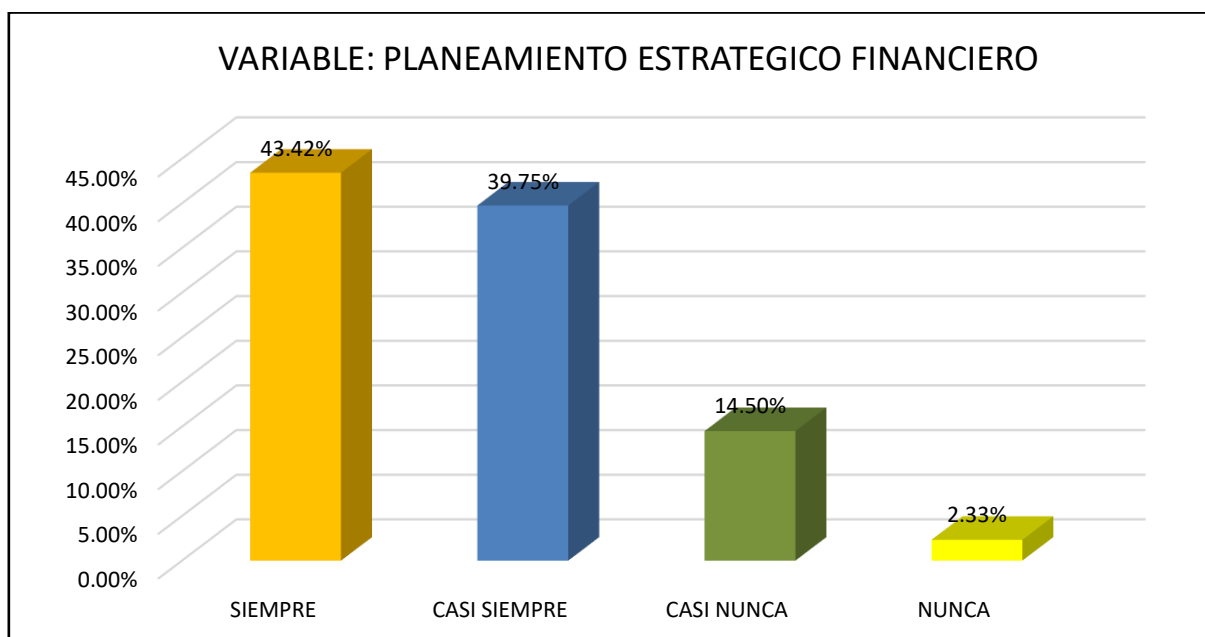


Figura N.º 04: Variable: Planeamiento estratégico financiero

Fuente: Propia

Interpretación: de la tabla y grafico n.º 04 se observa que el 43.42% de encuestados refiere que siempre realizan planeamiento estratégico financiero, seguido 39.75% en nivel casi siempre, 14.50% casi nunca y 2.33% nivel nunca.

VARIABLE N° 02: RENTABILIDAD

TABLA N° 05: DIMENSIÓN 01 INVERSIÓN

N°	ITEMS	SIEMPRE		CASI SIEMPRE		CASI NUNCA		NUNCA		TOTAL	
		fi	%	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%
1	En la empresa se invierten en mercaderías que salen a corto plazo es decir de una mañanera rápida del diario con un margen de rentabilidad aceptable	10	50	8	40	2	10	0	0	20	100
2	En la empresa se invierten en mercaderías que salen a mediano plazo, los cuales dejan un margen de rentabilidad aceptable	10	50	8	40	2	10	0	0	20	100
3	En la empresa se invierten en productos que salen a largo con un margen de rentabilidad aceptable	5	25	10	50	5	25	0	0	20	100
Promedio porcentual		47.10		43.33		15					

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V22

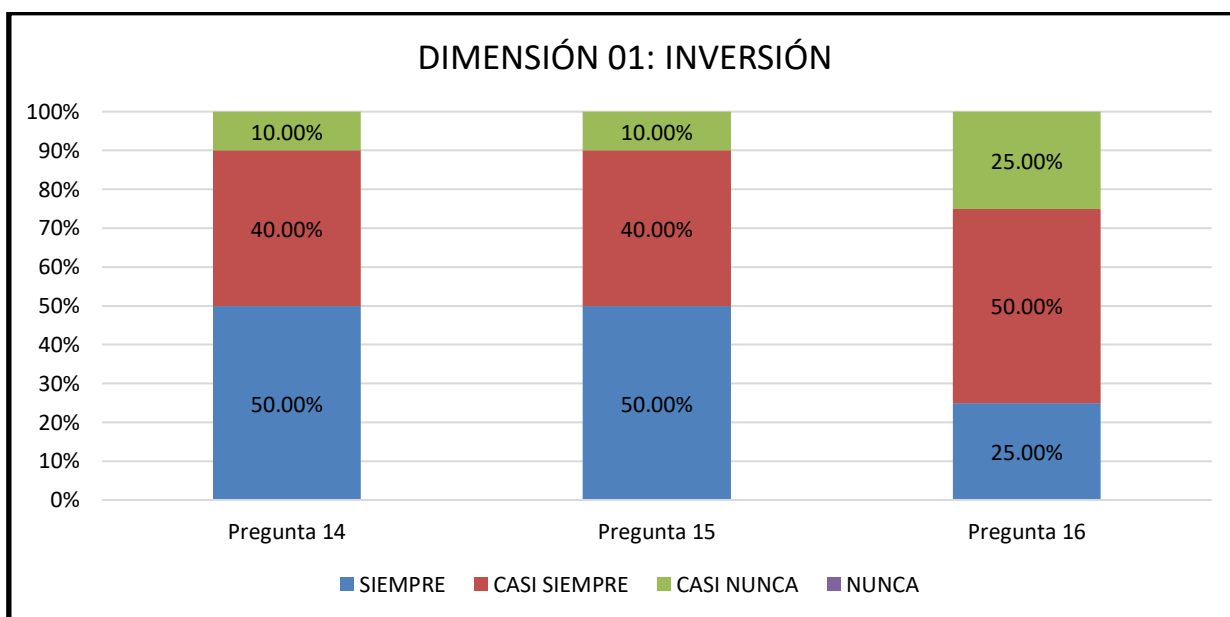


Figura N° 05: Dimensión: Inversión

Fuente: Propia

Interpretación: Respecto a la pregunta 14, del 100% de encuestados, el 50% refiere que siempre en la empresa se invierten en mercaderías que salen a corto plazo es decir de una manera rápida del diario con un margen de rentabilidad aceptable, a diferencia del 40% y

10% manifiestan que casi siempre y casi nunca lo realizan.

Interpretación: Respecto a la pregunta 15, del 100% de encuestados, el 50% refiere que siempre en la empresa se invierten en mercaderías que salen a mediano plazo, los cuales dejan un margen de rentabilidad aceptable, a diferencia del 40% y 10% manifiestan que casi siempre y casi nunca lo realizan.

Interpretación: Respecto a la pregunta 16, del 100% de encuestados, el 50% refiere que casi siempre en la empresa se invierten en productos que salen a largo con un margen de rentabilidad aceptable, a diferencia del 25% manifiestan que siempre y el otro 25% casi nunca lo realizan.

Con respecto a la dimensión inversión, el 47.10% de encuestados refiere que siempre invierten, seguido el 43.33% en nivel siempre, 15% nivel casi nunca.

TABLA N° 06: DIMENSIÓN 02 INGRESOS

N°	ITEMS	SIEMPRE		CASI SIEMPRE		CASI NUNCA		NUNCA		TOTAL	
		fi	%	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%
1	El ingreso de las ventas es variado durante todo el año	15	75	5	25	0	0	0	0	20	100
2	Los ingresos por ofertas o campañas durante el año aumentan significativamente la rentabilidad de la empresa	12	60	6	30	2	10	0	0	20	100
3	Las utilidades en ingresos diarios, semanales, mensuales y anuales de la empresa cumplen las expectativas y proyecciones de los empleados	5	25	12	60	2	10	1	5	20	100
	Promedios porcentuales		53.33		38.33		6.67		1.67		

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V22

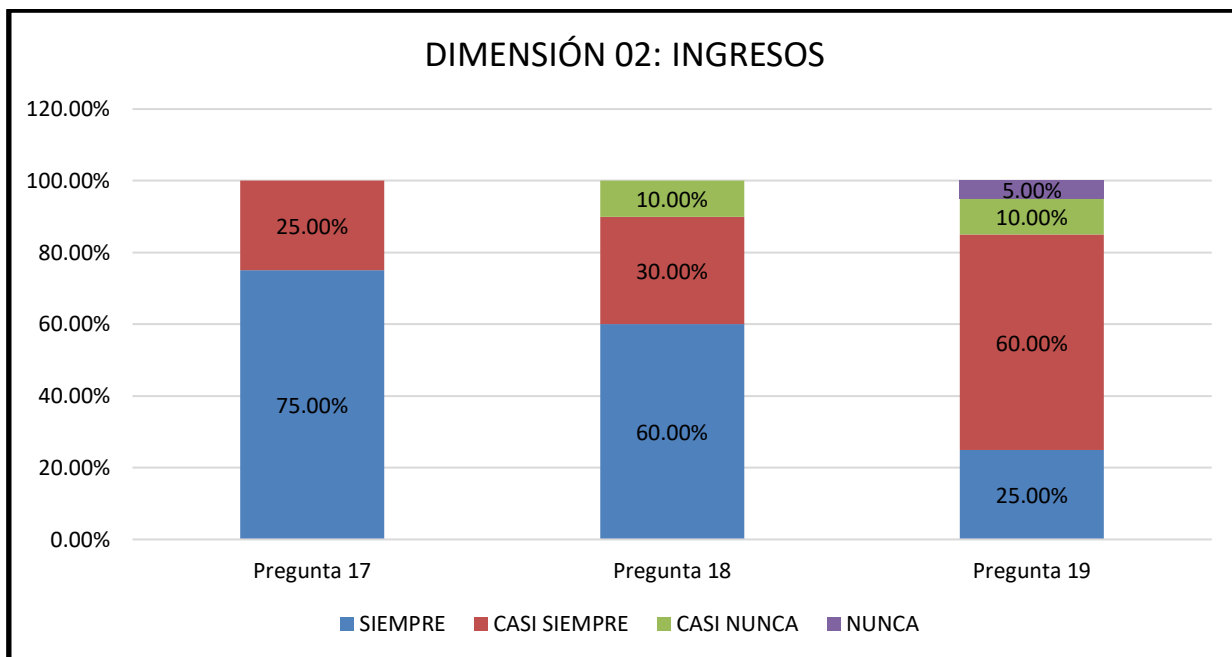


Figura N° 06: Dimensión: Ingresos
Fuente: Propia

Interpretación: Respecto a la pregunta 17, del 100% de encuestados, el 75% refiere que siempre el ingreso de las ventas es variado durante todo el año, a diferencia del 25% manifiestan que casi siempre.

Interpretación: Respecto a la pregunta 18, del 100% de encuestados, el 60% refiere que siempre los ingresos por ofertas o campañas durante el año aumentan significativamente la rentabilidad de la empresa, a diferencia del 30% y 10% manifiestan que casi siempre y casi nunca lo realizan.

Interpretación: Respecto a la pregunta 19, del 100% de encuestados, el 60% refiere que casi siempre las utilidades en ingresos diarios, semanales, mensuales y anuales de la empresa cumplen las expectativas y proyecciones de los empleados, a diferencia del 25% y 10% manifiestan que casi siempre y casi nunca lo cumplen, el 05% manifiestan que nunca.

Con respecto a la dimensión ingresos, el 53.33% de encuestados refiere que siempre obtienen ingresos, seguido del 38.33% en nivel casi siempre, 6.67% nivel casi nunca y el 1.67% nivel nunca.

TABLA N° 07: DIMENSIÓN 03 GANANCIAS

N°	ITEMS	SIEMPRE		CASI SIEMPRE		CASI NUNCA		NUNCA		TOTAL	
		fi	%	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%
		1	Los bienes económicos de la empresa van en aumento paulatino cada año en la empresa Brada	9	45	9	45	2	10	0	0
2	El patrimonio de la empresa Brada desde su adjudicación a los propietarios actuales crece constantemente	7	35	12	60	1	5	0	0	20	100
3	La empresa tiene crédito financiero para los proyectos de inversión y expansión durante el presente año	11	55	5	25	4	20	0	0	20	100
4	El interés por el crédito por la venta de los productos es mínimo	5	25	13	65	2	10	0	0	20	100
Promedio porcentual			40		48.75		11.25		0		

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V.22

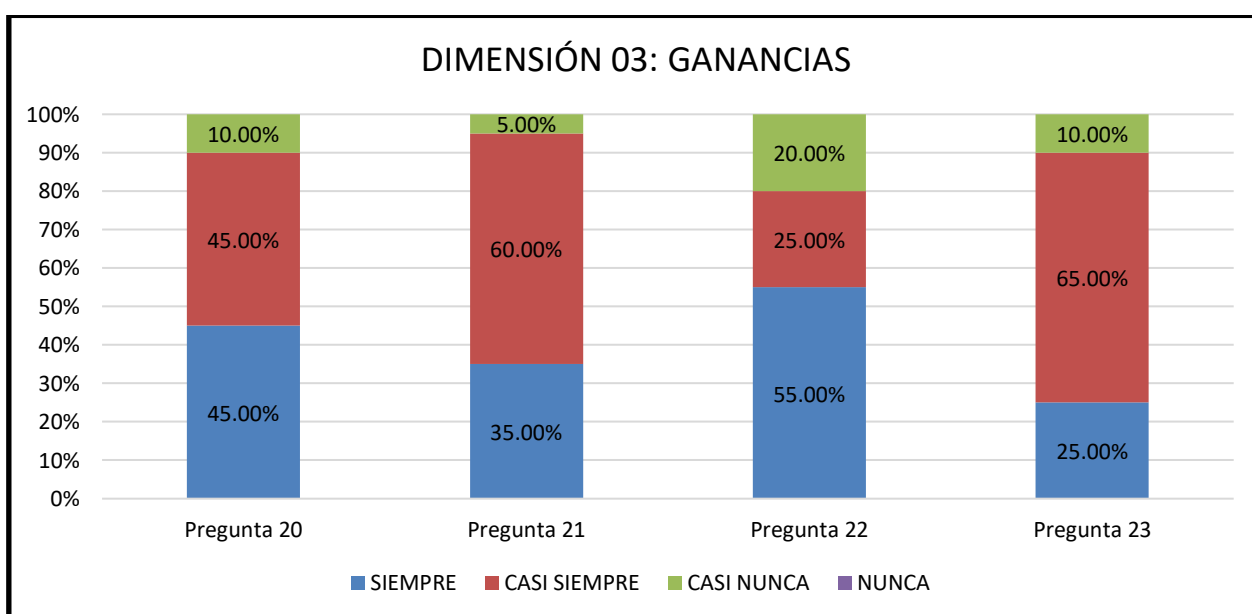


Figura N° 07: Dimensión: Guanacias

Fuente: Propia

Interpretación: Respecto a la pregunta 20, del 100% de encuestados, el 45% refiere que siempre los bienes económicos de la empresa van en aumento paulatino cada año en la

empresa Brada, a diferencia del otro 45% manifiestan que casi siempre, y el 10% manifiestan que casi nunca.

Interpretación: Respecto a la pregunta 21, del 100% de encuestados, el 60% refiere que casi siempre el patrimonio de la empresa Brada desde su adjudicación a los propietarios actuales crece constantemente, a diferencia 35% y 5% manifiestan que siempre y que casi nunca.

Interpretación: Respecto a la pregunta 22, del 100% de encuestados, el 55% refiere que siempre la empresa tiene crédito financiero para los proyectos de inversión y expansión durante el presente año, a diferencia 25% y 20% manifiestan que casi siempre y casi nunca lo tiene crédito.

Interpretación: Respecto a la pregunta 23, del 100% de encuestados, el 65% refiere que casi siempre el interés por el crédito por la venta de los productos es mínimo, a diferencia 25% y 10% manifiestan que siempre y casi nunca.

Con respecto a la dimensión ganancias, el 48.75% de encuestados refiere que casi siempre obtienen ganancias, seguido del 40% en nivel siempre y el 11.25% nivel casi nunca.

TABLA N° 08 RENTABILIDAD POR DIMENSIONES

VARIABLE: RENTABILIDAD	CASI		CASI	
	SIEMPRE	SIEMPRE	NUNCA	NUNCA
DIMENSIONE 01: INVERSION	41.67	43.33	15	0
DIMENSION 02: INGRESOS	53.33	38.33	6.67	1.67
DIMENSION 03: GANANCIAS	40.00	48.75	11.25	0
PROMEDIOS PORCENTUALES	45.00	43.47	10.97	0.56

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V.22

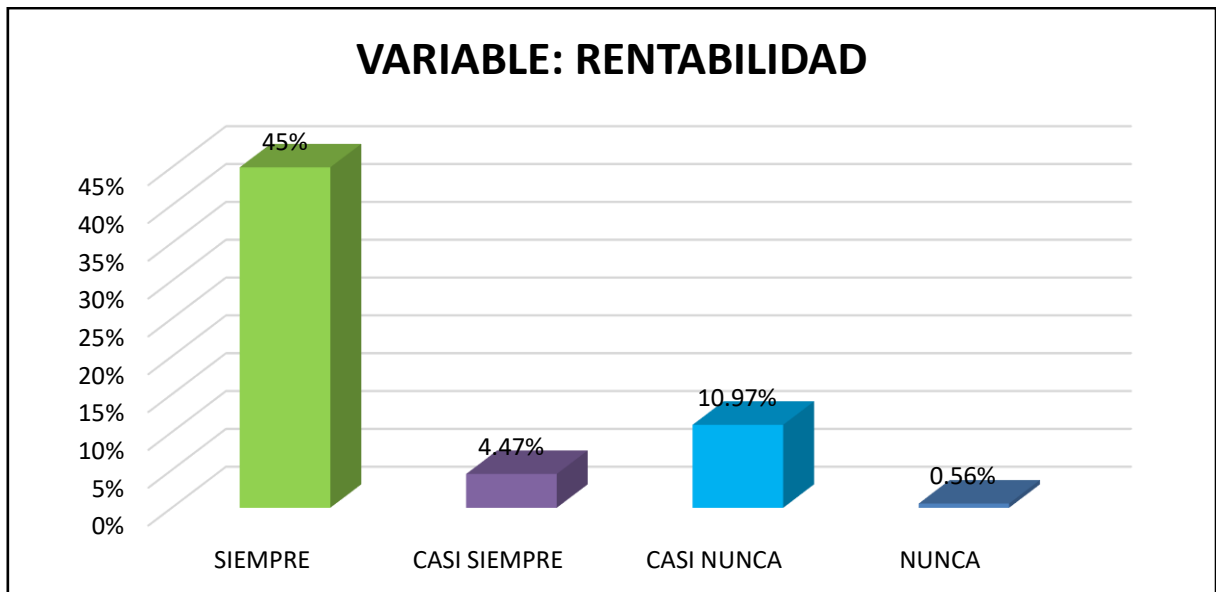


Figura N° 08: Variable: rentabilidad
Fuente: Propia

Interpretación: de la tabla y gráfico N° 08 se observa que el 45% de encuestados refiere que siempre existe rentabilidad, seguido 10.97% en nivel casi nunca, 4.47% casi siempre y 0.56% nivel nunca.

PRUEBA DE HIPOTESIS

HIPOTESIS GENERAL

Ho: No existe relación significativa entre el Planeamiento estratégico financiero y rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017

Ha: Planteamiento estratégico financiero se relaciona significativamente con la rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL

TABLA N° 09: APLICACIÓN DEL ESTADISTICO COEFICIENTE CORRELACION DE SPEARMAN ENTRE LAS VARIABLES PLANEAMIENTO ESTRATEGICO Y RENTABILIDAD

		v2	V1
Rho de Spearman	v2:Rentabilidad	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,000
		N	20
V1: Planeamiento estratégico	estratégico	Coefficiente de correlación	,871**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Resultados obtenidos de la encuesta y la aplicación del programa SPSS. V.22

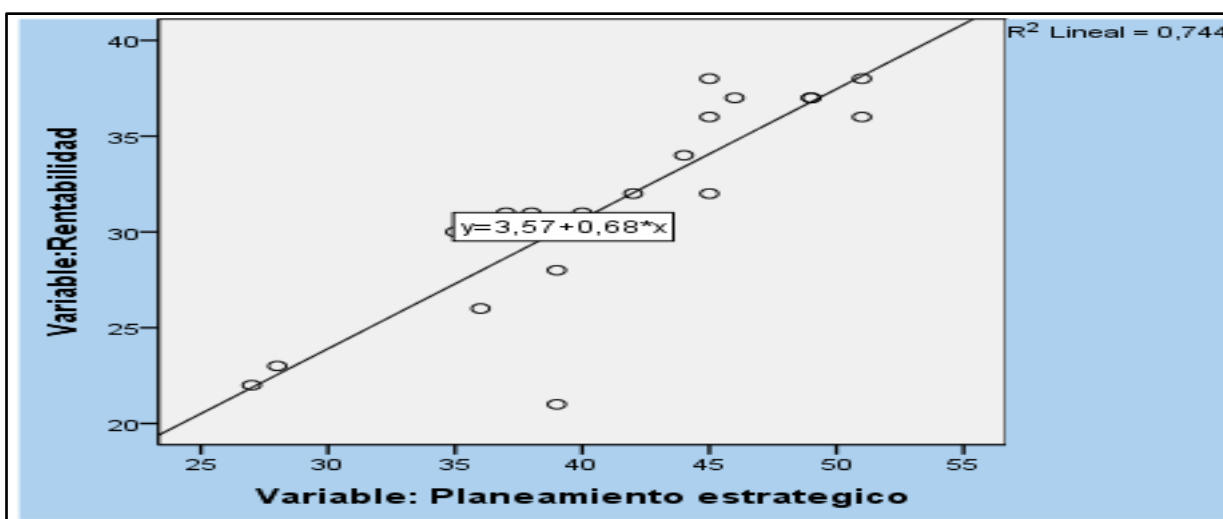


Figura N° 09: Dispersión de puntos entre las Variables: Planeamiento estratégico y Rentabilidad
Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura N° 09, luego de aplicar el estadístico de Spearman el coeficiente de correlación fue 0.871 positiva alta y altamente significativo siendo $p=0.00 < 0.01$, es decir se rechaza la hipótesis nula con nivel de significancia del 1% y se concluye: Planteamiento estratégico financiero se relaciona significativamente con la rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL. Asimismo, se corrobora la significancia con la dispersión de puntos y la relación es positiva. Asimismo se corrobora la tendencia de puntos hacia a la

derecha, es decir la relación es positiva directa y el $R^2 = 0.744$ es decir que existe dependencia del 74.4% de rentabilidad respecto al planeamiento estratégico de la empresa.

HIPOTESIS ESPECÍFICA 01

Ho: No existe relación significativa entre los planes de acción y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017

Ha: Planes de acción se relaciona significativamente con rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL.

TABLA N° 10: APLICACIÓN DEL ESTADISTICO COEFICIENTE CORRELACION DE SPEARMAN ENTRE LA DIMENSION PLANES DE ACCION Y RENTABILIDAD

			D1	V2
Rho de Spearman	D1: Planes de Acción	Coefficiente de correlación	1,000	,782**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	V2: Rentabilidad	Coefficiente de correlación	,782**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).				

Fuente: Resultados obtenidos de la encuesta y la aplicación del programa SPSS. V.22

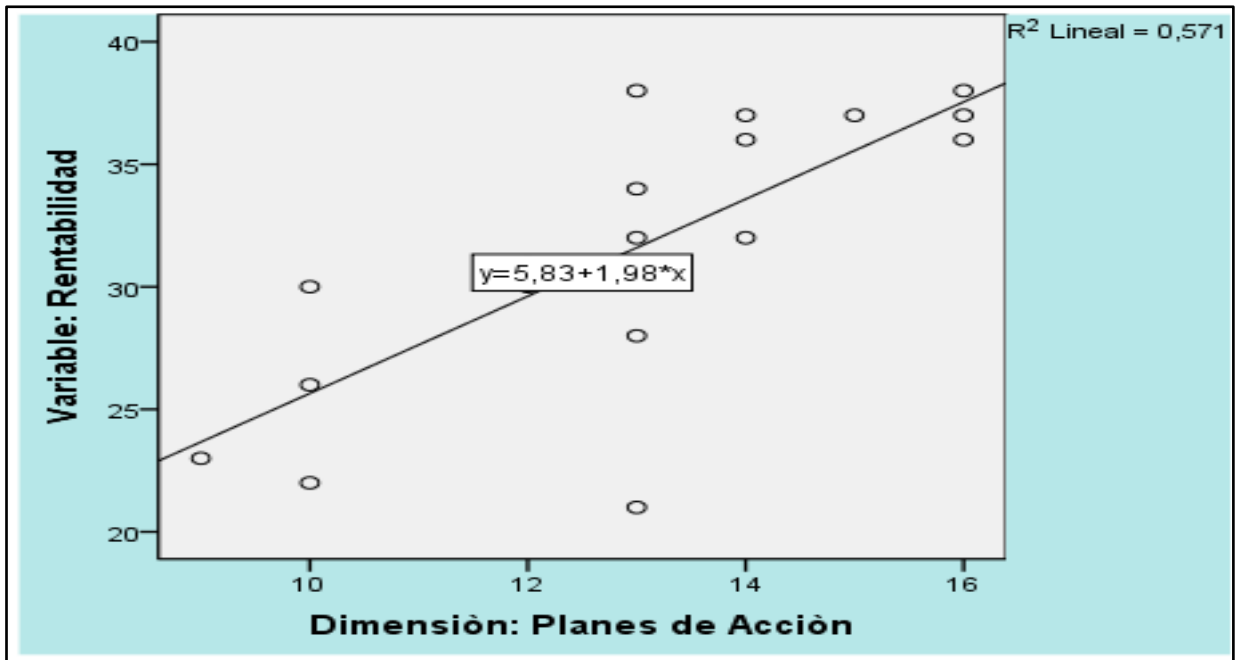


Figura N° 10: Dispersión de puntos entre la dimensión Planes de Acción y la variable Rentabilidad
Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura N° 10, luego de aplicar el estadístico de Spearman el coeficiente de correlación fue 0.782 positiva alta y altamente significativo siendo $p=0.00 < 0.01$, es decir se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1% y se concluye: Planes de acción se relaciona significativamente con rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL. Asimismo, se corrobora la tendencia de puntos hacia a la derecha, es decir la relación es positiva directa y el $R^2 = 0.571$ es decir que existe dependencia del 57.1% de rentabilidad respecto de planes de acción de la empresa.

HIPOTESIS ESPECÍFICA 02

Ho: No existe relación significativa entre los objetivos y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017

Ha: Los objetivos se relacionan significativamente con Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017

TABLA N° 11: APLICACIÓN DEL ESTADISTICO COEFICIENTE CORRELACION DE SPEARMAN ENTRE LA DIMENSION OBJETIVOS Y RENTABILIDAD

Correlaciones		Rentabilidad	Dimensión
Rho de Spearman	Variable2: Rentabilidad	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,000
		N	20
	Dimensión: Objetivos	Coefficiente de correlación	,757**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	20

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Resultados obtenidos de la encuesta y la aplicación del programa SPSS. V.22

8

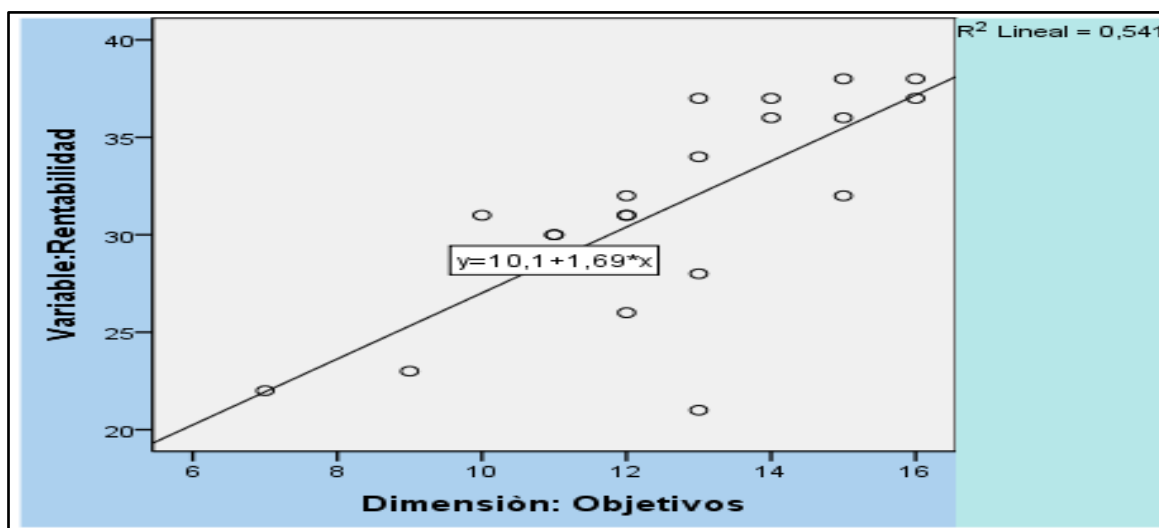


Figura N° 11: Dispersión de puntos entre la dimensión Objetivos y la variable Rentabilidad
Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura N° 11, luego de aplicar el estadístico de Spearman el coeficiente de correlación fue 0.757 positiva alta y significativo siendo $p=0.00 < 0.01$, es decir se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1% y se concluye: Existe relación significativa entre los objetivos y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017. Asimismo se corrobora la tendencia de puntos hacia a la derecha, es decir la relación es positiva directa y el $R^2 = 0.541$ es decir que existe dependencia del 54.1% de rentabilidad respecto de los objetivos de lag empresa.

HIPOTESIS ESPECÍFICA 03

Ho: No existe relación significativa entre las expectativas económicas y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017.

Ha: Las expectativas económicas se relacionan significativamente con Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017.

TABLA N° 12: APLICACIÓN DEL ESTADISTICO COEFICIENTE CORRELACION DE SPEARMAN ENTRE LA DIMENSION EXPECTATIVAS ECONÓMICAS Y RENTABILIDAD

		Rentabilidad	Expectativas Económicas	
Rho de Spearman	Variable: Rentabilidad	Coefficiente de correlación	1,000	
		Sig. (bilateral)	.	
		N	20	
	Dimensión: Expectativas económicas	Coefficiente de correlación	,884**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Resultados obtenidos de la encuesta y la aplicación del programa SPSS. V.22

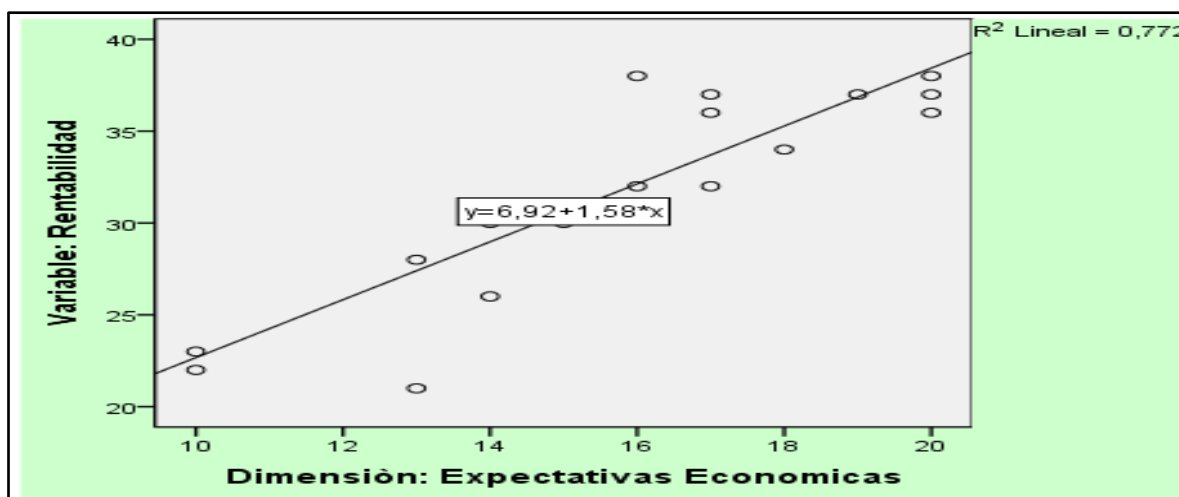


Figura N° 11: Dispersión de puntos entre la dimensión Expectativas económicas y la variable Rentabilidad

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura N° 12, luego de aplicar el estadístico de Spearman el coeficiente de correlación fue 0.884 positiva muy alta y significativo siendo $p=0.00 < 0.01$,

es decir se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1% y se concluye: Las expectativas económicas se relacionan significativamente con Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017. Asimismo se corrobora la tendencia de puntos hacia a la derecha, es decir la relación es positiva directa y el $R^2 = 0.772$ es decir que existe dependencia del 77.2% de rentabilidad respecto a las expectativas económicas de la empresa

CONCLUSIONES

Al término de la investigación se ha llegado a las conclusiones siguientes:

Primera conclusión

La aplicación del estadístico coeficiente de correlación de Spearman resultó 0.871 positiva alta y significativo siendo $p=0.00 < 0.01$, es decir se rechaza la hipótesis nula con nivel de significancia del 1% y se concluye: Planeamiento estratégico financiero se relaciona significativamente con la rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL. Del 100% de encuestados refiere que el 43.42% de encuestados refiere que siempre realizan planeamiento estratégico financiero, seguido 39.75% en nivel casi siempre, 14.50% casi nunca y 2.33% nivel nunca. Asimismo, se observa que el 45% de encuestados refiere que siempre existe rentabilidad, seguido 10.97% en nivel casi nunca, 43.47% casi siempre y 0.56% nivel nunca.

Segunda conclusión

La aplicación del estadístico de coeficiente de correlación de Spearman resultó 0.782 positiva alta y significativo siendo $p=0.00 < 0.01$, es decir se rechaza la hipótesis nula con nivel de significancia del 1% y se concluye: Planes de acción se

relaciona significativamente con rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL. Del 100% de encuestados, el 47.50% de encuestados refiere que siempre elaboran sus planes de acción, seguido del 36.25% en nivel casi siempre y el 16.25% nivel casi nunca.

Tercera conclusión

La aplicación del estadístico de coeficiente de correlación de Spearman resultó 0.757 positiva y significativo siendo $p=0.00 < 0.01$, es decir se rechaza la hipótesis nula con nivel de significancia del 1% y se concluye: No existe relación significativa entre los objetivos y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017. Del 100% de encuestados, el 40% de encuestados refiere que casi siempre los objetivos se logran, seguido del 38.75% en nivel siempre, 16.25% nivel casi nunca y el 5% nivel nunca.

Cuarta Conclusión

Luego de aplicar el estadístico coeficiente de correlación de Spearman resultó 0.884 positiva alta y significativo siendo $p=0.00 < 0.01$, es decir se rechaza la hipótesis nula con nivel de significancia del 1% y se concluye: Las expectativas económicas se relacionan significativamente con Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017. Del 100% el 44% de encuestados refiere que siempre tienen expectativas económicas, seguido del 43% en nivel casi siempre, 11% nivel casi nunca y el 2% nivel nunca.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones son las siguientes.

- Se recomienda al Gerente de la Empresa del Grupo Brada EIRL realizar taller de sensibilización sobre planes de acción para lograr los objetivos estratégicos establecidos en que redunde en la rentabilidad de la empresa.
- Se recomienda al Gerente de la Empresa del Grupo Brada EIRL realizar taller de sensibilización sobre la importancia de objetivos corto, mediano y largo plazo que involucre a todo el personal y permite lograr objetivos estratégicos, redunde en la rentabilidad de la empresa.
- Se recomienda al Gerente de la Empresa del Grupo Brada EIRL realizar talleres que genere expectativas en cada uno de los integrantes de la empresa a lograr objetivos institucionales, redunde en la rentabilidad de la empresa.
- De manera general la empresa debe desarrollar aspectos de planes de acción, objetivos y expectativas económicas que resulte incidencias de rentabilidad positiva.

CAPÍTULO V

FUENTES DE INFORMACIÓN BIBLIOGRÁFICA

5.1. Referencias Bibliográficas

Concepto Definición, DE (Julio 8, 2016). Definición de inversión a mediano plazo. Recuperado de la página web. Recuperado de la página web: <http://conceptodefinition.de/inversion-a-mediano-plazo/>.

Concepto definición. D (JULIO 2, 2016). Definición de inversión a largo plazo. Recuperado de la página web:

Concepto definición. De. (julio 8, 2016). Definición de inversión a corto plazo. Recuperado de la página web: <http://conceptodefinition.de/inversion-a-corto-plazo/>

Córdoba, M. (2017) Empresa Filial. Expansión.

Davoren, J. (2017) Capital de Inversión. La voz de Houston, Recuperado de la página web: De Conceptos.com. (2017) Crédito Bancario. Recuperado de la página web: <http://deconceptos.com/ciencias-juridicas/credito-bancario>.

Definición ABC (2007-2017) Definición de implementar Sao Paulo. Brasil. Recuperado de la página web:

www.definicionabc.com/general/implementar.php

Definición ABC (2007-2017) Definición de guía. Sao Paulo. Brasil. Recuperado de la página web: www.definicionabc.com/general/guia.php.

Definición ABC (2007-2017) Cancelación de préstamos. Recuperado de la página web: <http://www.definicionabc.com/general/cancelacion.php>.

Definición ABC (2007-2017) Cancelación. Recuperado de la página web: <http://www.definicionabc.com/general/cancelacion.php>.

Definición ABC (2007-2017) Definición de ingresos. Sao Paulo. Brasil. Recuperado de la página web: <http://www.definicionabc.com/economia/ingresos.php>.

Definición ABC (2007-2017). Definición de Patrimonio. Sao Paulo – Brasil. Recuperado de la página web: <http://www.definicionabc.com/economia/patrimonio.php>.

Definición ABC (5 de abril 2015) Expectativas. Recuperado de la página web: <http://www.definicionabc.com/acerca-de>.

Definición ABC (2007-2017). Definición de bienes. Sao Paulo- Brasil. Recuperado de la página web:

Definición ABC (2007-2017). Sao Paulo – Brasil. Recuperado de la página web:

<http://www.definicionabc.com/economia/ganancia.php>.

Definición ABC (2007-2017). Definición de refinanciamiento. Recuperado de la página web:
<http://www.definicionabc.com/economia/refinanciamiento.php>

Duran, E. (2004, junio 14). Plan de acción para la ejecución de metas y tareas. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/plan-accion-ejecucion-metas-tareas/>.

Garrido, L, (2006). Inversión. Recuperado de la página web:
URL: <http://www.zonaeconomica.com/inversion/definicion>.

MacLeod, León y Esquivias (2002) Planificación estratégica y financiera integrada para organizaciones no gubernamentales. Virginia, USA. Recuperado de:
<http://www.redesinterculturales.org/system/files/Planificaci%C3%B3n%20Estrat%C3%A9gica%20y%20Financiera%20para%20ONG.pdf>.

Mariam Kiziryan (2015) Rentabilidad, recuperado de <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>.

Martín, M. (05/12/2012) Definición de objetivo. Recuperado de la página web:
<https://www.comparativadebancos.com/como-definir-un-objetivo-financiero-tangible-y-alcanzable/>

Martínez, D. (SÁBADO, 20 DE MARZO DE 2010). Planeación estratégica
Recuperado de la página web:
<http://planeacinestrategicapaum.blogspot.pe/2010/03/231-objetivos-y-metas-corto-mediano-y.html>-

Ortega Castro, Alfonso L; (2008) Planeamiento Financiero Estratégico, Editorial
MCGraw-Hill Interamericana Editores 2da Edición, México.

Pisconte, C. (2015) Liderazgo y planeamiento estratégico y su influencia en la
mejora continua en una empresa de servicios. Caso: Ariana
publicidad SAC. (Tesis para optar el Grado de Magister en
Administración con mención en Gestión Empresarial) en la Universidad
Mayor de San Marcos, Lima, Perú.

Quiroz, C. (2014) Planeamiento estratégico financiero para aumentar la
rentabilidad de la Empresa Avico SAC para el año 2014. (Tesis para optar
el título de Contador) Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

Rondón, J. (julio 2006). Definición de Utilidad. Publicado en Punto fijo.
Venezuela. Recuperado de la página web:
<http://dicionariodecontabilidad-u.blogspot.pe/>

Salazar, Y. (2016) Planificación estratégica 2016-2018 para Victoria Empresa dedicada
al servicio online de control y gestión de asistencia laboral. (Tesis para optar
el grado de Magister en Gestión Y Dirección de Empresas) en la Universidad de

Chile.

Sandra, T. (04/05/2015) Control Financiero. Recuperado de la página web: www.captio.net/blog/control-financiero-definicion-objetivos-utilidades-y-estrategias-de-implementacion-

Thompson I. (agosto 2005) Definición de venta. Recuperado de la página web: <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/definicion-concepto-venta.htm>

Thompson I. (mayo 2006) Definición de oferta. Recuperado de la página web: <https://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>.

Todo prestamos.com (2017). Concepto de crédito. Recuperado de la página web: <http://www.todoprestamos.com/prestamos/credito/>

URI: <http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/handle/123456789/758>

URI: <http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/handle/UNITRU/4876>

Ynoñan , Y. (2015) Diseño de un planeamiento estratégico que permita mejorar el nivel de rentabilidad de la Empresa Bralco Contratistas Generales S.R.L, distrito Trujillo 2015. (Tesis para optar el título de Contador) Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

Zamora, A. (2011). Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán, Recuperado de la página web: <http://www.eumed.net/libros->

<gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>.

Zorrilla, M. (2003) Implementación de un plan estratégico en la industria de impermeabilizantes y pinturas ubicada en la ciudad de Oaxaca. (Tesis para optar el título de Licenciada en Contaduría y Finanzas) en la Universidad de las Américas Puebla, México.

APENDICES

Matriz de consistencia

Título: Planeamiento Estratégico Financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL de la Ciudad de Pucallpa, 2017.

Autoras: Bachilleres: Curico Saavedra Kelita Janina y Góngora Amaringo Erika

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables			Metodología
			V1 – V2	Dimensiones	Indicadores	
<p>General ¿Qué relación existe entre el Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017?</p> <p>Específico ¿Qué relación existe entre los planes de acción y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL?</p> <p>¿Qué relación existe entre los objetivos y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL?</p> <p>¿Qué relación existe entre las expectativas y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL?</p>	<p>General Determinar la relación que existe entre el Planteamiento estratégico financiero y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017.</p> <p>Específico Determinar la relación que existe entre los planes de acción y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL</p> <p>Determinar la relación que existe entre los objetivos y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada.</p> <p>Determinar la relación que existe entre las expectativas y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL.</p>	<p>General Existe relación significativa entre el Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017.</p> <p>Específico Existe relación significativa entre los planes de acción y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL.</p> <p>Existe relación significativa entre los objetivos y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL.</p> <p>Existe relación significativa entre las expectativas y Rentabilidad en la Empresa Grupo Brada EIRL.</p>	<p>Variable I: PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO FINANCIERO</p>	Planes de acción	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cambios financieros ➤ Controles financieros ➤ Implementación ➤ Tareas 	<p>Tipo Correlacional</p> <p>Diseño No experimental</p> <p>Nivel Descriptivo</p> <p>Población 20</p> <p>Muestra 20</p> <p>Técnica La encuesta</p> <p>Instrumento Cuestionario</p> <p>Técnicas de procesamiento de datos: SPSS - 21</p>
				objetivos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Guías de acción ➤ Objetivos a corto plazo ➤ Objetivos a mediano plazo ➤ Objetivos a largo plazo 	
				Expectativas económicas	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cancelación de prestamos ➤ Refinanciamiento de prestamos ➤ Mayor crédito bancario ➤ Futuras filiales ➤ Mayor capital de inversión 	
			<p>Variable II: RENTABILIDAD</p>	Inversión	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Inversión a corto plazo ➤ Inversión a mediano plazo ➤ Inversión a largo plazo 	
				Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ventas ➤ Ofertas ➤ Utilidad 	
				Ganancias	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bienes económicos ➤ Patrimonio ➤ Crédito financiero ➤ Intereses 	

Matriz de Operacionalización de las Variables.

Variables	Dimensiones	Indicadores	ITEM	Criterios de Evaluación
Planteamiento estratégico financiero	Planes de acción	Cambios financieros	01	(4) Siempre (3) Casi siempre (2) casi nunca (1) Nunca
		Controles financieros	02	
		Implementación	03	
		Tareas	04	
	Objetivos comerciales	Guías de acción	05	
		Objetivos a corto plazo	06	
		Objetivos a mediano plazo	07	
		Objetivos a largo plazo	08	
	Expectativas económicas	Cancelación de prestamos	09	
		Refinanciamiento	10	
		Filiales en los distritos	11	
		Mayor capital de inversión	12	
		Mayor capital de inversión	13	
Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada	Inversión	Inversión a corto plazo	01	
		Inversión a mediano plazo	02	
		Inversión a largo plazo	03	
	Ingresos	Ventas	04	
		Ofertas	05	
		Utilidades	06	
	Ganancias	Bienes económicos	07	
		Patrimonio	08	
		Credito financiero	09	
		Interés	10	

Validación Del Instrumento

ANEXO 1

CARTA DE PRESENTACION

Señora:

MG LILA RAMIREZ ZUMAETA

Presente.-

ASUNTOS: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

Nos es muy grato de comunicarnos con usted para expresarle nuestro saludo y así mismo Hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de tesis asistida de la segunda promoción de la Universidad Privada de Pucallpa, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y para poder así optar nuestro título profesional de Contador Público.

El titulo nombre de nuestro proyecto de investigación se denomina: "**PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO FINANCIERO Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GRUPO BRADA EIRL EN EL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**" y siendo imprescindible contar con la aprobación de profesionales especialista para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, por su connotada experiencia en temas educativos y/o de investigación.

El expediente de validaciones le hacemos llegar aparte de los formatos en apéndices 02, 03,04

- Anexos N° 1 Carta de Presentación
- Anexos N° 2 Matriz de Consistencia
- Anexos N° 3 Cuestionario

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

Atentamente,

KELITA JANINA CURICO SAAVEDRA

ERIKA GONGORA AMARINGO



UNIVERSIDAD PRIVADA DE PUCALLPA
Mg. Lila Ramirez Zumaeta
Decano (a) de la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas

APÉNDICE 01

Pucallpa, 03 de mayo de 2017

**Señor(a) Decano(a) de la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas
Mg. Lila Ramírez Zumaeta**

Solicito: **CARTAS PARA JUICIO DE EXPERTOS**

Presente


Nombre y apellido de cada autor(as) **Kelita Curicó Saavedra**, con código de matrícula N° 2011220017 y **Erika Góngora Amaringo**, con código de matrícula N° 2012110024; egresadas de la Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras.


Ante usted me dirijo y expongo lo siguiente:

Que teniendo que realizar el juicio de expertos al proyecto titulado: **"Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Calleria, 2017"** y requiriendo para tal fin una carta de presentación institucional, solicito a usted disponer a quien corresponda se me extiendan las cartas respectivas, para lo cual adjunto la lista de Expertos.


N°	Apellidos y nombres	Grado académico	Especialidad	Institución	Teléfono Email:
01	Pineda Aguilar, Walter F.	Doctor	Educación	Universidad	942950913
02	Dávila Talepcio, Judit	Doctora	Administración	Universidad	961628432
03	Lila Ramírez Zumaeta	Magister	Administración	Universidad	961949267

Estudiantes Autores(as)

Bachiller: Kelita Curicó Saavedra DNI. N° 47846740 

Bachiller: Erika Góngora Amaringo DNI. N° 44787158 

Asesor(a) del Proyecto

Dr. Jaime Augusto Rojas Elescano DNI. N° 00103097 

APÉNDICE 02

HOJA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento para investigación. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

Primera Variable: Planeamiento estratégico financiero

N° de ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		observaciones
	El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
	Si	No	Si	No	Si	No	
01	X		X		X		
02	X		X		X		
03	X		X		X		
04	X		X		X		
05	X		X		X		
06	X		X		X		
07	X		X		X		
08	X		X		X		
09	X		X		X		
10	X		X		X		
11	X		X		X		
12	X		X		X		
13	X		X		X		
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
Etc.							

Fuente: Universidad Privada de Pucallpa - Ucayali

Jaime Augusto Rojas Elescano
 Doctor en Administración de la Educación
 UCV 01769

APÉNDICE 02

HOJA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento para investigación. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

Segunda Variable: Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL

N° de ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		observaciones
	El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
	Si	No	Si	No	Si	No	
01	X		X		X		
02	X		X		X		
03	X		X		X		
04	X		X		X		
05	X		X		X		
06	X		X		X		
07	X		X		X		
08	X		X		X		
09	X		X		X		
10	X		X		X		
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
Etc.							

Fuente: Universidad Privada de Pucallpa - Ucayali



Jaime Augusto Rojas Elecano
 Doctor en Administración de la Educación
 UCV 01769

APÉNDICE 03

Planillas Juicio de Expertos

Respetado experto; Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento **Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL, en el distrito de Calleria, 2017** que hace parte de la investigación. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradecemos su valiosa colaboración.

Objetivo de la investigación: **Determinar la relación que existe** entre el Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad del Grupo Brada EIRL del distrito de Calleria, 2017.

Objetivo del juicio de expertos: **Validar el instrumento** "Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Calleria, 2017"

Objetivo del instrumento: **Medir la relación que existe entre el** "Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Calleria, 2017"

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORIA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta.	1 No cumple con el criterio	Los ítems no son suficientes para medir la dimensión
	2. Bajo Nivel	Los ítems miden algún aspecto de la dimensión pero no corresponden con la dimensión total
	3. Moderado nivel	Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente.
	4. Alto nivel	Los ítems son suficientes
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su Sintáctica y semántica son adecuadas.	1 No cumple con el criterio	El ítem no es claro
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1 No cumple con el criterio	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1 No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Fuente: Universidad Privada de Pucallpa - Ucayali

APÉNDICE 04

TABLA RESUMEN DE CALIFICACIÓN POR DIMENSIONES/INDICADORES E ITEMS

Título del Proyecto de investigación: "Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Calleria, 2017"

Auroras.

Bachiller: Kelita Curicó Saavedra

Bachiller: Erika Góngora Amaringo

dimensión	item	suficiencia	claridad	coherencia	relevancia	observaciones
X ₁	01	4	4	4	3	
	02	4	3	3	4	
	03	4	4	4	4	
	04	4	4	4	4	
X ₂	05	4	3	4	4	
	06	4	4	4	4	
	07	4	4	3	4	
	08	4	4	4	4	
X ₃	09	4	4	4	4	
	10	4	4	4	4	
	11	4	4	3	4	
	12	4	4	4	3	
Y ₁	13	4	4	4	4	
	01	4	4	4	4	
	02	4	4	4	4	
Y ₂	03	4	4	3	4	
	04	4	4	4	4	
	05	4	4	4	4	
Y ₃	06	4	4	4	4	
	07	4	4	4	4	
	08	4	4	4	4	
	09	4	4	4	4	
	10	4	4	4	4	

Fuente: Universidad Privada de Pucallpa - Ucayali

Fecha.....

12 de Mayo de 2017

[Handwritten Signature]
 Lic. Rainier Zumaeta

CARGO

ANEXO 1

CARTA DE PRESENTACION



Señor:

DR. WALTER FERNANDO PINEDA AGUILAR

Presente.-

ASUNTOS: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

Nos es muy grato de comunicarnos con usted para expresarle nuestro saludo y así mismo Hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de tesis asistida de la segunda promoción de la Universidad Privada de Pucallpa, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y para poder así optar nuestro título profesional de Contador Público.

El título nombre de nuestro proyecto de investigación se denomina: **"PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO FINANCIERO Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GRUPO BRADA EIRL EN EL DISTRITO DE CALLERIA, 2017"** y siendo imprescindible contar con la aprobación de profesionales especialista para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, por su connotada experiencia en temas educativos y/o de investigación.

El expediente de validaciones le hacemos llegar aparte de los formatos en apéndices 02, 03,04

- Anexos N° 1 Carta de Presentación
- Anexos N° 2 Matriz de Consistencia
- Anexos N° 3 Cuestionario

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

Atentamente,

KELITA JANINA CURICO SAAVEDRA

ERIKA GONGORA AMARINGO



UNIVERSIDAD PRIVADA DE PUCALLPA

M^{ca}. Lila Ríos Zumbare
Decana de la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas

08-04-2017

APÉNDICE 01

Pucallpa, 03 de mayo de 2017

**Señor(a) Decano(a) de la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas
Mg. Lila Ramírez Zumaeta**

Solicito: **CARTAS PARA JUICIO DE EXPERTOS**

Presente

Nombre y apellido de cada autor(as) **Kelita Curicó Saavedra**, con código de matrícula N° 2011220017 y **Erika Góngora Amaringo**, con código de matrícula N° 2012110024; egresadas de la Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras.

Ante usted me dirijo y expongo lo siguiente:

Que teniendo que realizar el juicio de expertos al proyecto titulado: "**Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Calleria, 2017**" y requiriendo para tal fin una carta de presentación institucional, solicito a usted disponer a quien corresponda se me extiendan las cartas respectivas, para lo cual adjunto la lista de Expertos.

N°	Apellidos y nombres	Grado académico	Especialidad	Institución	Teléfono Email:
01	Pineda Aguilar, Walter F.	Doctor	Educación	Universidad	942950913
02	Dávila Talepcio, Judit	Doctora	Administración	Universidad	961628432
03	Lila Ramírez Zumaeta	Magister	Administración	Universidad	961949267

Estudiantes Autores(as)

Bachiller: Kelita Curicó Saavedra

DNI.

N° 47846740



Bachiller: Erika Góngora Amaringo

DNI.

N° 44787158



Asesor(a) del Proyecto

Dr. Jaime Augusto Rojas Elescano

DNI.

N° 00103097



APÉNDICE 02

HOJA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento para investigación. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación

A continuación, sirvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

Primera Variable: Planeamiento estratégico financiero

Nº de ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		observaciones
	El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
	Si	No	Si	No	Si	No	
01	X		X		X		
02	X		X		X		
03	X		X		X		
04	X		X		X		
05	X		X		X		
06	X		X		X		
07	X		X		X		
08	X		X		X		
09	X		X		X		
10	X		X		X		
11	X		X		X		
12	X		X		X		
13	X		X		X		
14	X						
15	X						
16	X						
17	X						
18							
19							
20							
Etc.							

Fuente: Universidad Privada de Pucallpa - Ucayali

[Handwritten signature]
 Walter Pineda Aguilar

[Handwritten signature]
 Jaime Augusto Rojas Elecano
 Doctor en Administración de la Educación
 UCV 01769

APÉNDICE 02

HOJA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento para investigación. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

Segunda Variable: Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL

Nº de ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		observaciones
	El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
	Si	No	Si	No	Si	No	
01	X		X		X		
02	X		X		X		
03	X		X		X		
04	X		X		X		
05	X		X		X		
06	X		X		X		
07	X		X		X		
08	X		X		X		
09	X		X		X		
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
Etc.							

Fuente: Universidad Privada de Pucallpa - Ucayali

Walter Pineda Aguilar


Jaime Augusto Rojas Elescano
 Doctor en Administración de la Educación
 UCV 01769

APÉNDICE 03

Planillas Juicio de Expertos

Respetado experto; Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento **Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL, en el distrito de Calleria, 2017** que hace parte de la investigación. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradecemos su valiosa colaboración.

Objetivo de la investigación: **Determinar la relación que existe** entre el Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad del Grupo Brada EIRL del distrito de Calleria, 2017.

Objetivo del juicio de expertos: **Validar el instrumento** "Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Calleria, 2017"

Objetivo del instrumento: **Medir la relación que existe entre el** "Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Calleria, 2017"

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORIA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta.	1 No cumple con el criterio	Los ítems no son suficientes para medir la dimensión
	2. Bajo Nivel	Los ítems miden algún aspecto de la dimensión pero no corresponden con la dimensión total
	3. Moderado nivel	Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente.
	4. Alto nivel	Los ítems son suficientes
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su Sintáctica y semántica son adecuadas.	1 No cumple con el criterio	El ítem no es claro
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1 No cumple con el criterio	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1 No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Fuente: Universidad Privada de Pucallpa - Ucayali

APÉNDICE 04

TABLA RESUMEN DE CALIFICACIÓN POR DIMENSIONES/INDICADORES E ITEMS

Título del Proyecto de investigación: "Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Calleria, 2017"

Auroras.


Bachiller: Kelita Curicó Saavedra

Bachiller: Erika Góngora Amaringo

dimensión	item	suficiencia	claridad	coherencia	relevancia	observaciones
X ₁	01	4	4	4	3	
	02	4	3	3	4	
	03	4	4	4	4	
	04	4	4	4	4	
X ₂	05	4	3	4	4	
	06	4	4	4	4	
	07	4	4	3	4	
	08	4	4	4	3	
X ₃	09	4	4	4	4	
	10	4	4	4	4	
	11	4	4	3	4	
	12	4	4	4	3	
	13	4	4	4	4	
Y ₁	01	4	3	4	4	
	02	4	4	4	4	
	03	4	4	3	4	
Y ₂	04	4	4	4	4	
	05	4	4	4	4	
	06	4	4	4	4	
Y ₃	07	4	4	4	4	
	08	4	4	4	4	
	09	4	4	4	4	
	10	4	4	4	4	

Fuente: Universidad Privada de Pucallpa - Ucayali

Fecha... 12 de Mayo del 2017


Walter Fernando Tuesta Aguirre

ANEXO 1

CARTA DE PRESENTACION

Señora:

DR. JUDIT DAVILA TALEPCIO

Presente.-

ASUNTOS: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

Nos es muy grato de comunicarnos con usted para expresarle nuestro saludo y así mismo Hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de tesis asistida de la segunda promoción de la Universidad Privada de Pucallpa, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y para poder así optar nuestro título profesional de Contador Público.

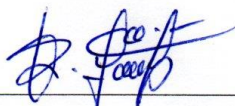
El título nombre de nuestro proyecto de investigación se denomina: **“PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO FINANCIERO Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GRUPO BRADA EIRL EN EL DISTRITO DE CALLERIA, 2017”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de profesionales especialista para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, por su connotada experiencia en temas educativos y/o de investigación.

El expediente de validaciones le hacemos llegar aparte de los formatos en apéndices 02, 03,04

- Anexos N° 1 Carta de Presentación
- Anexos N° 2 Matriz de Consistencia
- Anexos N° 3 Cuestionario

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

Atentamente,



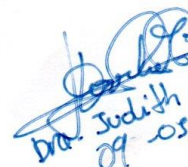
KELITA JANINA CURICO SAAVEDRA



ERIKA GONGORA AMARINGO



UNIVERSIDAD PRIVADA DE PUCALLPA
Mg. Lina Ramírez Zumbasa
Decana del 2º Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas


Dra. Judith Davila T.
09-05-17.

APÉNDICE 01

Pucallpa, 03 de mayo de 2017

Señor(a) Decano(a) de la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas
Mg. Lila Ramírez Zumaeta

Solicito: CARTAS PARA JUICIO DE EXPERTOS

Presente

Nombre y apellido de cada autor(as) Kelita **Curicó Saavedra**, con código de matrícula N° 2011220017 y **Erika Góngora Amaringo**, con código de matrícula N° 2012110024; egresadas de la Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras.

Ante usted me dirijo y expongo lo siguiente:

Que teniendo que realizar el juicio de expertos al proyecto titulado: "**Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Calleria, 2017**" y requiriendo para tal fin una carta de presentación institucional, solicito a usted disponer a quien corresponda se me extiendan las cartas respectivas, para lo cual adjunto la lista de Expertos.

N°	Apellidos y nombres	Grado académico	Especialidad	Institución	Teléfono Email:
01	Pineda Aguilar, Walter F.	Doctor	Educación	Universidad	942950913
02	Dávila Talepcio, Judit	Doctora	Administración	Universidad	961628432
03	Lila Ramírez Zumaeta	Magister	Administración	Universidad	961949267

Estudiantes Autores(as)

Bachiller: Kelita Curicó Saavedra DNI. N° 47846740



Bachiller: Erika Góngora Amaringo DNI. N° 44787158



Asesor(a) del Proyecto

Dr. Jaime Augusto Rojas Elescano DNI. N° 00103097



APÉNDICE 02

HOJA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento para investigación. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

Primera Variable: Planeamiento estratégico financiero

Nº de ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		observaciones
	El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
	Si	No	Si	No	Si	No	
01	X		X		X		
02	X		X		X		
03	X		X		X		
04	X		X		X		
05	X		X		X		
06	X		X		X		
07	X		X		X		
08	X		X		X		
09	X		X		X		
10	X		X		X		
11	X		X		X		
12	X		X		X		
13	X		X		X		
14	X		X		X		
15	X		X		X		
16	X		X		X		
17	X		X		X		
18	X		X		X		
19	X		X		X		
20	X		X		X		
Etc.	X		X		X		

Fuente: Universidad Privada de Pucallpa - Ucayali

Judith Davila
 Dra. Judith Davila Talepcio
 Jurado Evaluador

Jaime Augusto Rojas
 Jaime Augusto Rojas Elescano
 Doctor en Administración de la Educación
 UCV 01769

APÉNDICE 02

HOJA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento para investigación. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

Segunda Variable: Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL

N° de ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		observaciones
	El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
	Si	No	Si	No	Si	No	
01	X		X		X		
02	X		X		X		
03	X		X		X		
04	X		X		X		
05	X		X		X		
06	X		X		X		
07	X		X		X		
08	X		X		X		
09	X		X		X		
10	X		X		X		
11	X		X		X		
12	X		X		X		
13	X		X		X		
14	X		X		X		
15	X		X		X		
16	X		X		X		
17	X		X		X		
18	X		X		X		
19	X		X		X		
20	X		X		X		
Etc.	X		X		X		

Fuente: Universidad Privada de Pucallpa - Ucayali

Judith Davila Talepcis
 Dra Judith Davila Talepcis
 Jurado Evaluador.

Jaime Augusto Rojas Elecano
 Doctor en Administración de la Educación
 UCV 01769

APÉNDICE 03

Planillas Juicio de Expertos

Respetado experto; Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento **Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL, en el distrito de Calleria, 2017** que hace parte de la investigación. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradecemos su valiosa colaboración.

Objetivo de la investigación: **Determinar la relación que existe** entre el Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad del Grupo Brada EIRL del distrito de Calleria, 2017.

Objetivo del juicio de expertos: **Validar el instrumento** "Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Calleria, 2017"

Objetivo del instrumento: **Medir la relación que existe entre el** "Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Calleria, 2017"

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORIA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta.	1 No cumple con el criterio	Los ítems no son suficientes para medir la dimensión
	2. Bajo Nivel	Los ítems miden algún aspecto de la dimensión pero no corresponden con la dimensión total
	3. Moderado nivel	Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente.
	4. Alto nivel	Los ítems son suficientes
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su Sintáctica y semántica son adecuadas.	1 No cumple con el criterio	El ítem no es claro
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1 No cumple con el criterio	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1 No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Fuente: Universidad Privada de Pucallpa - Ucayali

APÉNDICE 04

TABLA RESUMEN DE CALIFICACIÓN POR DIMENSIONES/INDICADORES E ITEMS

Título del Proyecto de investigación: "Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Calleria, 2017"

Auroras.


Bachiller: Kelita Curicó Saavedra

Bachiller: Erika Góngora Amaringo

dimensión	ítem	suficiencia	claridad	coherencia	relevancia	observaciones
X ₁	01	3	3	3	3	
	02	3	3	3	3	
	03	3	3	3	3	
	04	3	3	3	3	
X ₂	05	3	3	3	3	
	06	3	3	3	3	
	07	3	3	3	3	
	08	3	3	3	3	
X ₃	09	3	3	3	3	
	10	3	3	3	3	
	11	3	3	3	3	
	12	3	3	3	3	
	13	3	3	3	3	
Y ₁	01	3	3	3	3	
	02	3	3	3	3	
	03	3	3	3	3	
Y ₂	04	3	3	3	3	
	05	3	3	3	3	
	06	3	3	3	3	
Y ₃	07	3	3	3	3	
	08	3	3	3	3	
	09	3	3	3	3	
	10	3	3	3	3	

Fuente: Universidad Privada de Pucallpa - Ucayali

Fecha... Pucallpa 25 de Mayo del 2017


Dra. Judith Davila Talepcio
Jurado.

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

Resultados de la prueba piloto

Nombre del instrumento: Encuesta para medir el Planteamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la empresa grupo Brada.

Autoras: Kelita Janina Curico Saavedra y Erika Góngora Amaringo

N°	Variable: Planteamiento Estratégico Financiero													Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada											
	Dimensiones													Dimensiones											
	Planes de acción				Objetivos comerciales				Expectativas económicas					Inversión			Ingresos			Ganancias					
	l t e m s 1	l t e m s 2	l t e m s 3	l t e m s 4	l t e m s 5	l t e m s 6	l t e m s 7	l t e m s 8	l t e m s 9	l t e m s 10	l t e m s 11	l t e m s 12	l t e m s 13	l t e m s 14	l t e m s 15	l t e m s 16	l t e m s 17	l t e m s 18	l t e m s 19	l t e m s 20	l t e m s 21	l t e m s 22	l t e m s 23		
1	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3		
2	3	3	4	4	3	2	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	2	3	3		
3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4		
4	2	3	3	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2		
5	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	4	2	2	3	2	3	2	3		
6	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3		
7	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
8	4	2	4	3	4	4	4	4	2	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4		
9	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3		
10	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4		
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4		
12	4	4	2	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3		
13	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3		
14	3	4	3	2	4	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
15	4	3	3	3	4	3	2	4	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3		
16	3	4	4	3	3	4	3	4	2	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3		
17	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	2	4	3		
18	3	3	3	4	3	3	3	1	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4		
19	2	3	4	4	3	4	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2		
20	3	2	3	2	4	3	2	2	2	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		

Fuente: SPSSV.17. Siempre: 4 Casi siempre: 3 Casi nunca: 2 Nunca: 1

Dimensiones	Número de elementos	Coefficiente Alfa de Cronbach
D1: Planes de acción	04	0,660
D2: Objetivos comerciales	04	0.715
D:3 Expectativas económicas	05	0.845
Variable 1 : Planteamiento Estratégico Financiero	13	0.908
D1 Inversión	03	0.850
D2 Ingresos	03	0.718
D3 Ganancias	04	0,827
Variable 2: Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada	10	0.923
Total	23	0.952

Interpretación: El coeficiente de Alfa de Cronbach resulto 0.952, se concluye que el instrumento tiene elevado de confiabilidad para la investigación



Instrumento de aplicación

Cuestionarios e instrumentos en general

“UNIVERSIDAD PRIVADA DE PUCALLPA”

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

TEMA: Planeamiento estratégico financiero y Rentabilidad de la Empresa Grupo

Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017.

La presente encuesta tiene como propósito diagnosticar y recoger información acerca del Planeamiento Estratégico Financiero y su relación con la Rentabilidad en la Empresa grupo Brada EIRL. de la ciudad de Pucallpa. Le agradeceremos marcar con una x una opción en la escala valorativa del cuestionario descrito a continuación.

Estimados empleados, este cuestionario es anónimo y confidencial, tiene carácter de investigación por lo que todas las preguntas deben ser contestadas con la mayor objetividad. Muchas gracias.

SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	NUNCA
4	3	2	1

Cuestionario N° 1: Planteamiento estratégico financiero

N.º	ITEMS	SIEMPR E	CASI SIEMPR E	CASI NUNCA	NUNCA
		4	3	2	1
DIMENSION PLANES DE ACCION					
Cambios financieros					
01	Los propietarios realizan cambios financieros significativos en el manejo administrativo en la empresa.				
Controles financieros					
02	Los controles financieros son consecutivos, notorios y productivos en el funcionamiento de toda la empresa del grupo Brada EIRL.				

Implementación					
03	Las implementaciones de los últimos avances tecnológicos, para la mejor atención al cliente es prioridad en la empresa grupo Brada EIRL.				
Tareas					
04	Las tareas de atención al público y administrativas son de acuerdo al perfil de los empleados empresa del grupo Brada EIRL.				
DIMENSION OBJETIVOS					
Guías de acción					
05	Las guías de acción del trabajo diario, son claras, precisas, y están visibles y al alcance de los empleados para su correcta aplicación,				
Objetivos a corto plazo					
06	En la empresa del grupo Brada los objetivos a corto plazo están claramente planificados, definidos y se desarrolla en función a este.				
Objetivos a mediano plazo					
07	Los objetivos a mediano plazo están claramente planificados, definidos y se desarrollan secuencialmente.				
Objetivos a largo plazo					
08	En las empresas del grupo Brada los objetivos a largo plazo están claramente definidos y planificados y se trabaja en función a ellos de una manera organizada, realista y armónica.				
DIMENSION ESPECTATIVAS ECONOMICAS					
Cancelación de préstamos					
09	La cancelación de los préstamos adquiridos por mercadería se hace de una manera responsable secuencial y paulatina a todos los acreedores de la empresa Brada EIRLT.				
Refinanciamiento					
10	La empresa tiene liquidez y solvencia para hacer sus refinanciamientos económicos con sus proveedores a nivel local, regional y nacional.				
Mayor crédito bancario					
11	El crédito bancario de la empresa, aumenta por el movimiento comercial diario y constante.				
Las futuras filiales					
12	Cree usted que la empresa necesita de futuras filiales.				
Mayor capital de inversión					
13	El capital para invertir en mercadería en la Empresa es cada vez mayor.				

Cuestionario N° 2: Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL

SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	NUNCA
4	3	2	1

N°	ITEM	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	NUNCA
		4	3	2	1
DIMENSION INVERSION					
Inversión a corto plazo					
01	En la empresa se invierten en mercaderías que salen a corto plazo es decir de una mañanera rápida del diario con un margen de rentabilidad aceptable.				
Inversión a mediano plazo					
02	En la empresa se invierten en mercaderías que salen a mediano plazo, los cuales dejan un margen de rentabilidad aceptable.				
Inversión a largo plazo					
03	En la empresa se invierten en productos que salen a largo plazo con un margen de rentabilidad aceptable.				
DIMENSION INGRESOS					
Ventas					
04	El ingreso de las ventas es variado durante todo el año,				
Ofertas					
05	Los ingresos por ofertas o campañas durante el año aumentan significativamente la rentabilidad de la empresa.				
Utilidad					
06	Las utilidades en ingresos diarios, semanales, mensuales y anuales de la empresa cumplen las expectativas y proyecciones de los empleados.				
DIMENSION GANACIAS					
Bienes económicos					
07	Los bienes económicos de la empresa van en aumento paulatino cada año en la empresa Brada.				
Patrimonio					
08	El patrimonio de la empresa Brada desde su adjudicación a los propietarios actuales crece constantemente.				
Crédito Financiero					
09	La empresa tiene crédito financiero para los proyectos de inversión y expansión durante el presente año.				
Intereses					
10	El interés por el crédito por la venta de los productos es mínimo.				

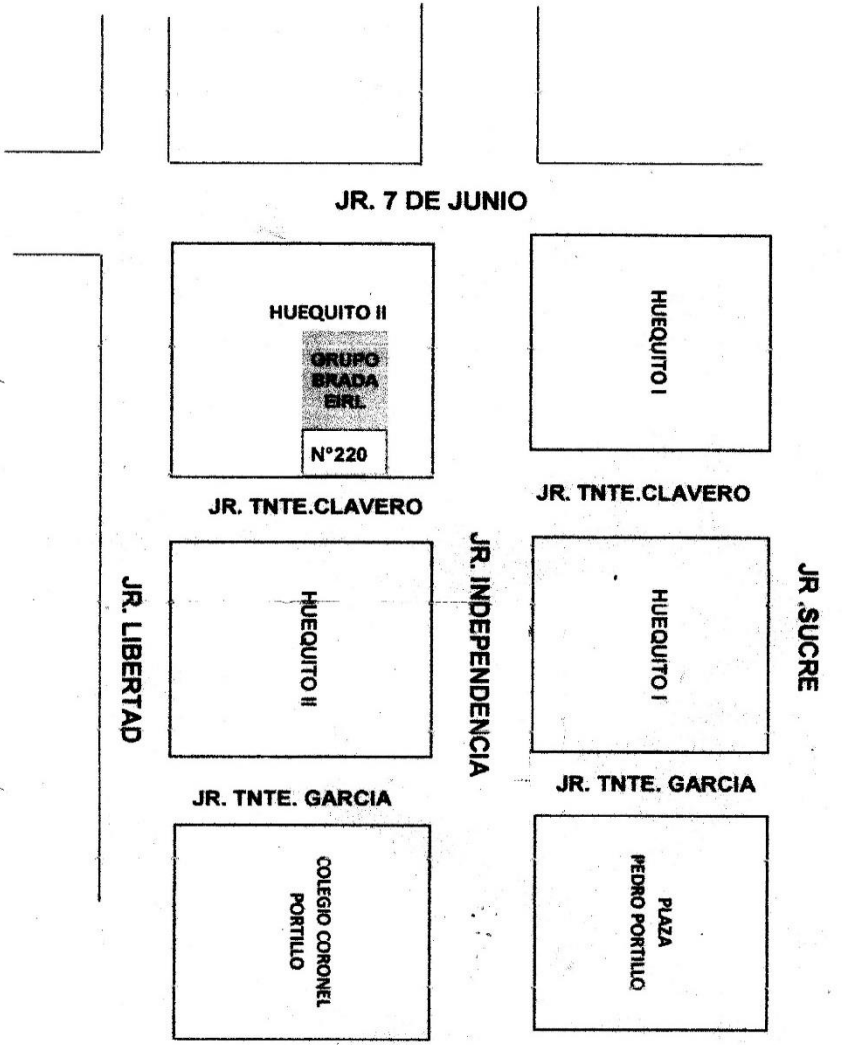
**BASE DE DATOS DE LA VARIABLE PLANTEAMIENTO ESTARTEGICO
FINANCIERA Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GRUPO BRADA**

N°	Items1	Items2	Items3	Items4	Items5	Items6	Items7	Items8	Items9	Items10	Items11	Items12	Items13	Items14	Items15	Items16	Items17	Items18	Items19	Items20	Items21	Items22	Items23
1	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3
2	3	3	4	4	3	2	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	2	3	3
3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4
4	2	3	3	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2
5	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	4	2	2	3	2	3	2	3
6	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3
7	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3
8	4	2	4	3	4	4	4	4	2	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4
9	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3
10	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4
12	4	4	2	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3
13	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3
14	3	4	3	2	4	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
15	4	3	3	3	4	3	2	4	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3
16	3	4	4	3	3	4	3	4	2	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3
17	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	2	4	3
18	3	3	3	4	3	3	3	1	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
19	2	3	4	4	3	4	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2
20	3	2	3	2	4	3	2	2	2	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

Fuente: Base de datos del programa SPSSV22, 1: Nunca 2: Casi nunca 3: Casi siempre, 4. Siempre

Croquis de ubicación

CROQUIS GRUPO BRADA E.I.R.L



Panel fotográfico





Proyecto de manual de organización y funciones

GRUPO BRADA EIRL PROYECTO DE MANUAL DE ORGANIZACIÓN FUNCIONES

PRESENTACION

Grupo Brada EIRL se constituye con una estructura, organización y funciones que cimientan su desarrollo con su participación activa en el crecimiento económico del País.

Dentro de este contexto se ha formulado la Estructura Orgánica de la Empresa hasta el Tercer Nivel Organizacional, determinándose así mismo las funciones específicas y atribuciones de cada área que la integran, dentro de una concepción Gerencial moderna, simplificada y eficiente.

Cabe resaltar que el presente Manual de Organización y Funciones de la empresa Grupo Brada EIRL, es un documento normativo de carácter flexible y adaptable a los cambios que sufra el mismo, por lo tanto su actualización es permanente, a fin de permitir contar con un documento de gestión moderno, eficiente y eficaz para el mejoramiento de los Controles Internos, permitiendo así el cumplimiento de sus fines y objetivos.

A.- OBJETIVO DE LA EMPRESA.

Persigue como fin principal la obtención de beneficios económicos, tomando en cuenta el desarrollo cultural y social de sus trabajadores promoviendo su mejor status económico y contribuyendo al crecimiento sostenible del país

B.-PROPOSITO DEL MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES

El Planeamiento, Dirección, Ejecución y Control de las políticas de la Empresa se basa en la existencia de controles internos que entre otros, permitirán lograr un abastecimiento oportuno de mercaderías y una buena atención a los clientes, que redundara en un incremento de las ventas y

crecimiento empresarial, lo que exige de una ordenada organización, por la cual el Manual de Organización y Funciones determinara las responsabilidades y atribuciones de cada trabajador que conforma la estructura empresarial.

El propósito de este Manual es de servir como guía al personal, en aplicación de las políticas de la empresa y procedimientos establecidos por la Gerencia para uniformizar los aspectos de ventas, administrativos y de control en el manejo de las operaciones diarias de la empresa.

Cabe mencionar que si se presentaran nuevas actividades a realizar por los trabajadores no contemplados en los procedimientos establecidos en el presente Manual de Funciones, estos serán integrados oportunamente.

C.- PREPARACION Y ELABORACION.

Todas las funciones aprobadas en el presente Manual y que se proyecten incluir con posterioridad, serán autorizadas por el Gerente, las mismas que serán propuestas por el Administrador oportunamente, teniendo además las áreas de Control Interno y Asesoría Administrativa la potestad de sugerir los cambios y actualizaciones que crea conveniente.

D.- CONTROL.

El cumplimiento de cada función asignada a los trabajadores será supervisado por el Administrador, debiendo cada trabajador que labora en la Empresa tener conocimiento de este Manual al inicio de la relación laboral para el mejor desempeño de sus funciones.

VISION.

**SER UNA EMPRESA LIDER EN EL MERCADO SATISFACIENDO
LA NECESIDAD DE SUS CLIENTES,**

MISION

ATENDER A NUESTROS CLIENTES, CON CALIDAD Y COMPROMISO CONTRIBUYENDO AL CRECIMIENTO CONTINUO DE LA EMPRESA.

GERENTE GENERAL

El Gerente General es el funcionario del más alto nivel, con autoridad para Planificar, Organizar y Ejecutar las políticas de la Empresa, mediante las coordinaciones a realizar con los Administradores de la Empresa en la Programación, Organización, Dirección y Control de las operaciones. Su Toma de Decisiones está basada en la información proporcionada por los Administradores, Control Interno y Asesoría Administrativa.

FUNCIONES ESPECÍFICAS.

- 1.- Establecer niveles de organización, políticas y estrategias gerenciales
- 2 - Establecer objetivos de la empresa
- 3- Identificar y clasificar las actividades necesarias de acuerdo a los recursos humanos y material disponible
- 4.- Delegar funciones a los administradores

LÍNEA DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

Dependencia:

Jerárquicamente es la máxima autoridad de la Empresa

Nivel de Autoridad:

Ejerce autoridad y tiene mando directo sobre las áreas administrativa, control, asesoría y demás áreas.

Responsabilidad:

El Gerente es responsable del manejo y aplicación de los recursos humanos, económicos, financieros y patrimoniales de la Empresa, del logro de los objetivos y metas trazadas.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Bachiller en Contabilidad, Administración o Economía.
- Egresado de Instituto Superior Tecnológico en las especialidades de Administración, Contabilidad o Economía.
- Experiencia en labores especializadas de gestión administrativa
- Capacidad en el uso de sistemas operáticos básicos de informática (Word, Excel, Power Point, entre otros).
- Experiencia en conducción de personal

CONTROL INTERNO

Encargado de realizar las acciones de control previo, simultáneo y de verificación posterior que se realiza en la Empresa, con la finalidad que la gestión de sus recursos, bienes y operaciones se efectúe correcta y eficientemente.

OBJETIVOS DEL CONTROL INTERNO

- Promover la eficiencia, eficacia, transparencia y economía en las operaciones de la Empresa, así como la calidad de los servicios que brinda.
- Cuidar y resguardar los recursos y bienes de la Empresa, contra cualquier forma de pérdida, deterioro, uso indebido y actos ilegales, así como, en general, contra todo hecho irregular o situación perjudicial que pudiera afectarlos.
- Cumplir la normatividad aplicable a la empresa y a sus operaciones.
- Garantizar la confiabilidad y oportunidad de la información.
- Fomentar e impulsar la práctica de valores institucionales.

-Promover el cumplimiento de los trabajadores de rendir cuentas por los fondos y bienes a su cargo o por una misión u objetivo encargado y aceptado.

NORMAS DE CONTROL INTERNO

- Filosofía de la Dirección
- Integridad y los valores éticos
- Administración estratégica
- Estructura organizacional
- Administración de recursos humanos
- Competencia profesional.
- Asignación de autoridad y responsabilidades.

FUNCIONES ESPECÍFICAS

- 1.-Programar las acciones de control a realizar en la empresa.
- 2.-Identificación de los riesgos.
- 3.-Valoración de los riesgos
- 4.-Respuesta al riesgo
- 5.-Verificar los procedimientos de autorización y aprobación
- 6.-Analizar la segregación de funciones de los trabajadores.
- 7.-Evaluar el costo beneficio de las decisiones tomadas.
- 8.-Verificar los controles sobre el acceso a los recursos o archivos por parte de los trabajadores.
- 9.-Verificaciones y conciliaciones de inventarios, cuentas corrientes y otros.
- 10.-Evaluar el desempeño de los trabajadores
- 11.-Revisar el cumplimiento de los procesos, actividades y tareas asignadas en el MOF-
- 12.-Verificar la calidad de las tecnologías usadas en la información y comunicación de la Empresa.
- 13.-Efectuar arqueo de caja sorpresivos

- 14.-Ejecutar toma de inventarios selectivos.
 - 15.-Verificar selectivamente que los reportes enviados por las empresas del movimiento económico se sustenten con la documentación respectiva.
 - 16.-Verificar selectivamente cualquier información referente a la Empresa que considera necesario para el cumplimiento de sus objetivos.
 - 17.-Verificar las rendiciones de cuentas efectuadas por Compras - Lima.
 - 18.-Verificar el cumplimiento del Reglamento Interno.
- NOTA.-Todas estas acciones se desarrollaran mediante las visitas periódicas que se programen durante el ejercicio.

LÍNEA DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

Dependencia:

Control Interno depende jerárquica y administrativamente del Gerente

Nivel de Autoridad:

Ejerce autoridad y tiene mando directo sobre todas las áreas de la Empresa y coordina permanentemente con Asesoría Administrativa.

Responsabilidad:

Tiene responsabilidad administrativa del desarrollo y cumplimiento de sus objetivos trazados como Órgano de Control.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Titulado y-o Bachiller en Contabilidad, Administración o Economía.
- Experiencia en labores especializadas de Gestión Administrativa y Contabilidad
- Capacidad en el uso de sistemas operáticos básicos de informática (Word, Excel, Power Point, entre otros).

ASESORIA ADMINISTRATIVA

Es el encargado de emitir normativa y supervisar su aplicación en el desarrollo del movimiento económico y administrativo de la Empresa,

emitiendo las normas necesarias para el mejoramiento de los controles internos de la Empresa.

FUNCIONES ESPECÍFICAS

1. Supervisar la contabilización de las operaciones que se realiza en la Empresa.
- 2.-Apoyar en la implementación de los sistemas informáticos y de comunicación que se implanten dentro de la Empresa.
- 3.-Elaborar y exponer los reportes que muestren el movimiento económico y de resultados de la Empresa.
- 4.-Dictar las normas, directivas y otros que sean necesarias para el mejoramiento de los controles internos de la Empresa.
- 5.-Capacitar al personal de la Empresa en aspectos administrativos y de control
- 6.-Participar en la toma de inventarios físicos, arqueos de caja y verificaciones de existencias que se programen.
- 7.-Visitar periódicamente a la Empresa previa coordinación con la Gerencia con fines de capacitación y verificación de las operaciones realizadas.
- 8.-Brindar asesoría tributaria y financiera a la Gerencia y Administración.

Dependencia:

Depende jerárquica y administrativamente del Gerente

Nivel de Autoridad:

Ejerce autoridad y tiene mando directo sobre todas las áreas de la Empresa y coordina permanentemente con Control Interno y Gerencia.

Responsabilidad:

Tiene responsabilidad administrativa del desarrollo y cumplimiento de sus objetivos trazados como órgano de Apoyo.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Titulado en Contabilidad.
- Experiencia en labores especializadas de gestión Contable, tributaria, administrativa y financiera.
- Capacidad en el uso de sistemas operáticos básicos de informatices (Word, Excel, Power Point, entre otros).

ADMINISTRADOR

Personal de Confianza responsable de la Organización, Dirección y Control de los recursos humanos, financieros y patrimoniales necesarios para garantizar el funcionamiento de la empresa, siendo su responsabilidad la de programar, organizar, dirigir y controlar la misma, entre otros las actividades de abastecimiento y comercialización de mercaderías, atención al cliente, estudio de mercado y precios de la competencia, aprovechando y conservando al máximo los recursos financieros y humanos de la Empresa dentro de los procedimientos administrativos vigentes.

FUNCIONES ESPECÍFICAS

- 1.-Planificar los objetivos de la Empresa de acuerdo a un plan de desarrollo, elaborado con laparticipación de la Alta Dirección y los trabajadores, tomando decisiones para el cumplimiento de los fines trazados.
- 2.-Responsable de la conservación y mejoras del local.
- 3.-Proponer a la Gerencia programas de entrenamiento y capacitación del personal.
- 4.-Hacer cumplir el Reglamento Interno.
- 5.-Hacer del conocimiento de los trabajadores de las funciones inherentes a su cargo de acuerdo al MOF y otras tareas que puedan asignarse.
- 6.-Evaluar el desempeño del personal

- 7.-Solicitar información a contabilidad que permitan conocer los gastos que se vienen realizando, para la reducción de costos mediante el establecimiento de medidas correctivas.
 - 8.-Mantenimiento de una comunicación continúa con los trabajadores.
 - 9.-Entrar en nuevos mercados mediante el estudio de marketing.
 - 10.-Desarrollar estrategias para el crecimiento empresarial
 - 11.-Evaluar los reportes diarios de los saldos en bancos, cuentas por pagar a proveedores y cuentas por cobrar a clientes.
 - 12.-Autorizar adelantos de sueldos, permisos y otros a los trabajadores.
 - 13.-Prevenir y resolver conflictos dentro de la Empresa.
 - 14.- Informar a Gerencia del avance en el cumplimiento de metas y logro de objetivos
 15. Programar el pago de proveedores y cobranza a clientes.
 16. Programar el pago mensual de cuotas por préstamos a las Entidades Financieras.
 17. Supervisar la atención al cliente por parte del personal a su cargo
 - 18 Mantener suficiente mercadería en stock tanto en los anaqueles como en el almacén
 19. Priorizar el pedido de mercaderías de acuerdo a necesidades reales.
 20. Chequear el ingreso de mercaderías al almacén supervisando los precios de venta de las mismas.
- El precio de venta se pondrá de acuerdo a lo siguiente:
- Si el producto es rotativo
 - Producto de calidad
 - Producto carne
 - Producto hueso
- 21.-Información periódica a Gerencia de las actividadesrealizadas.
 22. Evaluacion de precios de la competencia
 23. Efectuar los pedidos de mercaderías a Compras Lima.
 24. Dar conformidad a las rendiciones efectuadas por compras Lim

25. Atender los reclamos de los clientes.

LÍNEA DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

Dependencia:

El Administrador depende jerárquica y administrativamente del Gerente

Nivel de Autoridad:

Ejerce autoridad y tiene mando directo sobre el personal asignado de acuerdo al Organigrama y coordina permanentemente con Control Interno y Asesoría Administrativa.

Responsabilidad:

Tiene responsabilidad legal y administrativa del desarrollo y cumplimiento de las metas trazadas de la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Bachiller en Contabilidad, Administración o Economía.
- Egresado de Instituto Superior Tecnológico en las especialidades de Administración, Contabilidad o Economía.
- Experiencia en labores especializadas de gestión administrativa
- Capacidad en el uso de sistemas operáticos básicos de informatices (Word, Excel, Power Point, entre otros).
- Experiencia en conducción de personal

Alternativa

- Poseer una combinación equivalente de formación académica y experiencia laboral

JEFE DE ALMACEN

Es el encargado del control de las entradas y salidas de almacén, organización interna y conservación de los productos almacenados.

FUNCIONES ESPECÍFICAS

- 1.-Informar al área de contabilidad los ingresos y salidas diarias del almacén mediante la remisión de los documentos respectivos.
- 2.-Efectuar la entrega de mercaderías y suministros al área de ventas previa emisión del documento correspondiente..
- 3.-Participar en la recepción de mercaderías y suministros enviado por los proveedores.
- 4.-Llevar al día los registros, documentos y archivos de almacén por los ingresos y salidas que ocurran.
- 5.-Informar del estado físico y ambiental del almacén cuando se encuentre en peligro la conservación de las existencias.
- 6.-Participar de la Toma de inventarios físico programadas por la administración.
- 7- Recepcionar las mercaderías de los proveedores verificando que las mismas sean de acuerdo a la guía de remisión del proveedor, en cuanto a cantidad y estado de conservación de las mercaderías.
- 8.-Recepcionar la devolución de mercaderías al almacén, mediante formato de ingreso del Producto, visado por la administración.
- 9.-Mensualmente se remitirá información sobre el e stock de mercadería y suministros a contabilidad.
- 10.-Comunicar inmediatamente a la administración al conocer el deterioro de alguna mercadería existente en el almacén.
- 11.-Responsable de informar con anticipación a la administración del vencimiento de algún producto existente en el almacén de acuerdo a sus características.
- 12.-Formar parte de la Comisión de Baja de las mercaderías por obsolescencia, deterioro, mermas u otros.

LÍNEA DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

Dependencia:

El almacenero depende jerárquica y administrativamente del Administrador

Nivel de Autoridad:

Responsabilidad:

Tiene responsabilidad administrativa del cumplimiento eficiente de las funciones asignadas en el proceso de almacenamiento, mantenimiento, conservación y distribución de bienes, que abarca el ingreso y salida de las mercaderías.

REQUISITOS MÍNIMOS

-Instrucción secundaria completa.

-Capacitación en el área de almacenes

-Capacidad en el uso de sistemas operáticos básicos de informatic (Word, Excel, Power Point, entre otros).

Alternativa

-Poseer una combinación equivalente de formación académica y experiencia laboral

ASISTENTE CONTABLE

Es el servidor responsable de contabilizar el movimiento económico y financiero de la empresa, de acuerdo a los principios, métodos y procedimientos establecidos en las Normas del Sistema de Contabilidad.

FUNCIONES ESPECÍFICAS

1.-Ingreso de información del movimiento económico diario al Sistema informático de la empresa.

2.-Llevar la cuenta corriente de proveedores, clientes, personal, préstamos a entidades financieras y empresas del Grupo Empresarial.

3.-Archivar la documentación contable, contratos de trabajo, boletas de pago a los trabajadores, pago de impuestos, servicios públicos y

documentación emitida y recibida de las empresas Plaza Grande y Comercial David.

- 4.-Llevar un control de los pagos mensuales de impuestos, vencimiento de contratos de los trabajadores, pagó de cuotas de préstamos, pago de letras.
- 5.-Recepcionar y archivar los reportes remitidos diariamente del movimiento económico de la empresa
- 6.-Llevar el control de los reportes por compras en la ciudad de Lima, tanto de mercaderías como del efectivo depositado para rendir.
- 7.-Elaborar las planillas de pago de personal.
- 8.- Efectuar la codificación contable en los documentos fuentes.
- 9.-Apoyar en la elaboración de los Estados Financiero y anexos, así como en los cuadros de análisis del movimiento económico de la empresa.
- 10.-Elaborar y redactar documentos para ser remitida a las entidades públicas y privadas.
- 11.-Participa de la toma de inventarios físicos de mercaderías y activos fijos que se programen.
- 12.-Efectúa toma de inventarios selectivos por orden de la administración y control interno
- 13.-Elaboración de reportes de saldo de cuentas por pagar, por cobrar y en bancos a la administración

LÍNEA DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

Dependencia:

Depende del Contador, Gerente, Asesor Administrativo y Control Interno

Nivel de Coordinación y Supervisión:

El asistente contable coordina con el Contador, Gerencia y Administración.

Responsabilidad:

Tiene responsabilidad administrativa del desarrollo y cumplimiento transparente y eficiente del control financiero y patrimonial de la Empresa

de acuerdo a las normas y procedimientos del Sistema Contable Empresarial

REQUISITOS MÍNIMOS

-Egresado de Instituto Superior Tecnológico en la especialidad de Contabilidad.

-Bachiller en Ciencias Contables

Alternativa

AUXILIAR CONTABLE

FUNCIONES ESPECÍFICAS

LÍNEA DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

NIVEL DE COORDINACION Y SUPERVISION

RESPONSABILIDAD

REQUISITOS MÍNIMOS

CONTABILIDAD

Es el servidor responsable de la contabilidad de la empresa y de la elaboración de los Estados Financieros respectivos de acuerdo a los principios, métodos y procedimientos establecidos en las Normas del Sistema de Contabilidad.

FUNCIONES ESPECÍFICAS

- 1.-Elaboración de los Estados Financieros de la empresa
- 2.-Elaboración de los Estados Financieros a las entidades crediticias.
- 3.-Asesorar en materia contable, tributaria, laboral y financiera a la empresa
- 4.-Asesorar al asistente contable
- 5.-Supervisar el trabajo del asistente contable.

LÍNEA DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

Dependencia:

Depende del Gerente

Nivel de Coordinación y Supervisión:

El Contador coordina con la Gerencia y administración.

Responsabilidad:

Tiene responsabilidad administrativa del desarrollo y cumplimiento transparente y eficiente del control financiero y patrimonial de la Empresa de acuerdo a las normas y procedimientos del Sistema Contable Empresarial

REQUISITOS MÍNIMOS

-Contador Público Colegiado

CAJA

Encargado de la custodia de ingresos de efectivo a la Empresa en razón al giro del negocio.

FUNCIONES ESPECÍFICAS

- 1.-Control de tickets de vendedores
- 2.-Manejo de caja chica ✓
- 3.-Control de clientes que cancelan y que llevan crédito ✓
- 4.-Control del cuaderno de personal, hora de ingreso, salida faltas y tardanzas
- 5.-Cuadrar el ingreso diario de ventas
- 6.-Elaboración de los Reportes de Caja
- 7.-Entrega del efectivo a Contabilidad
- 8.-Recepción de llamadas.

LÍNEA DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD**Dependencia:**

Depende jerárquica y administrativamente del Administrador

Nivel de Autoridad:

Tiene responsabilidad administrativa y legal de la custodia del efectivo

Responsabilidad:

REQUISITOS MÍNIMOS

- Instrucción secundaria completa.
- Capacitación al aérea de almacene
- Capacidad en el uso de sistemas operáticos básicos de informatices (Word, Excel, Power Point, entre otros).

VENTAS.

Encargado de las ventas diarias que se realizan a los clientes

FUNCIONES ESPECIFICAS

- 1.-Atender a los clientes.
- 2.-Encargarse de tener abastecido los estantes
- 3.-Verificar que todos los productos tengan precio
- 4.-Recepcionar información de la competencia bajo mando de la administración
- 5.-Informar a los clientes de los beneficios de sus productos
- 6.-Cuadrar los tickets al cierre del día
- 7.-Llevar su cuaderno de control de tickes emitidos y ventas realizadas

Dependencia

Depende jerárquica y administrativamente de la Administración

Responsabilidad

Tiene responsabilidad administrativa y legal de las funciones que realiza.

Requisitos Mínimos

- Instrucción secundaria completa.
- Capacidad en el uso de sistemas operáticos básicos de informatices (Word, Excel, Power Point, entre otros).

DEPARTAMENTO DE COMPRAS LIMA.-

Encargado del abastecimiento de mercaderías a la Empresa.

FUNCIONES

- 1.-Recepción de pedidos para compras de mercaderías de la Empresa.
- 2.-Programar las compras a realizar.
- 3.-Estar en constante coordinación con el Administrador para informar sobre aspectos de precios, ofertas, promociones, novedades, mercaderías y otros
- 4.- Cobro de los giros y transferencias realizadas por la Empresa
- 5.-Compras de mercaderías a los distintos proveedores.
- 6.- Envío de las mercaderías a la Empresa.
- 7.-Tener un almacén para las mercaderías y mantenerlo ordenado.
- 8.-Llevar un control de las transferencias de dinero recibidas por la Empresa
- 9.-Remisión de rendición de compras efectuadas con dinero transferido.
- 10.-Cumplir con la elaboración y remisión de los reportes solicitados por control interno y asesoría administrativa.

LÍNEA DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

Dependencia:

Depende jerárquicamente la Gerencia

Nivel de Coordinación y Supervisión:

Coordina con la Gerencia y administración

Responsabilidad:

Tiene responsabilidad legal y administrativa del desarrollo y cumplimiento de las funciones encomendadas.

REQUISITOS MÍNIMOS

-Egresado de Instituto Superior Tecnológico en la especialidad de Contabilidad.

Alternativa

DESPACHO

Encargado de la entrega de mercaderías a los clientes.

FUNCIONES ESPECÍFICAS.

- 1.-Atender los pedidos según tickets, boletas, facturas y guías de remisión.
- 2.-Efectuar El despacho de mercaderías a los clientes minoristas y mayoristas.
- 3.-Chequear los productos, embalar y entregar a los clientes.
- 4.-Llevar las mercaderías para ser despachadas en las agencias para las Empresas que las requieran
- 5.-Llevar cuaderno de control por las mercaderías despachadas.

LÍNEA DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

Dependencia:

Depende de la Administración

Nivel de Coordinación y Supervisión:.

Coordina con la Administración.

Responsabilidad:

Tiene responsabilidad legal y administrativa en el cumplimiento de sus funciones.

REQUISITOS MÍNIMOS

Instrucción Secundaria Completa

Proyecto de Reglamento Interno

GRUPO BRADA EIRL

PROYECTO DE REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

GENERALIDADES

1. OBJETIVOS

El presente Reglamento contiene las disposiciones internas, que regulan las relaciones laborales entre la Empresa Grupo Brada EIRL y el personal, estableciendo sus derechos y obligaciones.

El presente Reglamento Interno de Trabajo podrá ser modificado cuando así lo exija el desarrollo institucional y/o las disposiciones legales vigentes que le sean aplicables. Todas las modificaciones del Reglamento Interno de trabajo serán puestas en conocimiento de los trabajadores

Los casos no contemplados en el presente Reglamento, se regirán por las disposiciones que en cada caso dicte la Empresa en el ejercicio del derecho que establece las leyes y normas laborales vigentes.

2. FINALIDAD

Establecer normas genéricas de comportamiento laboral, que debe de observar todos los trabajadores sobre deberes, derechos, incentivos, sanciones, permanencia, y puntualidad, con la finalidad de mantener y fomentar la armonía en las relaciones laborales entre la Empresa y los trabajadores.

3. ALCANCE

El presente Reglamento es de aplicación a todos los funcionarios y trabajadores de la Empresa.

4. DEFINICIONES

Para la mejor interpretación y aplicación del presente Reglamento, se define los siguientes términos:

- Centro de Trabajo.- Es la estructura física donde se desarrolla las actividades laborales.
- Puesto de trabajo.- Lugar asignado a un Trabajador para que desempeñe las funciones o tareas asignadas.

- Empresa.- Es la institución u organización bajo la modalidad de Empresa Unipersonal y/o Personería Jurídica.
- Empleador.- La Empresa misma representada por el Administrador y/o Gerente.
- Deber.- Es la obligación o responsabilidad de ejecutar una acción.
- Derecho.- Es la acción de actuar de acuerdo a nuestra facultad, siempre que no se vulnere los derechos de terceras personas. Es la potestad de hacer o exigir cuanto la Ley o Autoridad establezca a nuestro favor.
- Asistencia.- Es el acto de concurrir al centro de trabajo dentro del horario establecido.
- Inasistencia.- Acto de no concurrir al centro de trabajo, o de concurrir después de la tolerancia máxima establecida
- Comisión de Servicios.- Es la autorización que tiene un trabajador para desarrollar actividades relacionadas al puesto de trabajo, pero fuera de la Empresa.
- Permisos.- Son las ausencias justificadas del trabajo previamente autorizadas por la persona competente.
- Faltas.- Son las deficiencias e irregularidades cometidas por el personal, ya sea en forma voluntaria o involuntaria.
- Deficiencias.- Son los errores, desviaciones o defectos cometidos por el personal al realizar sus tareas en el desempeño de sus funciones.
- Irregularidad.- Son los actos que contravienen las normas, el incumplimiento de los deberes de función y su reiterada negligencia, pudiendo ser voluntarios e involuntarios.
- Sanción.- Es el castigo o pena correctiva que se le aplica al trabajador por las faltas cometidas durante su desempeño de las funciones; su cumplimiento es de carácter obligatorio.
- Puntualidad.- Es la concurrencia oportuna del trabajador a su centro de labores dentro de un horario establecido.
- Tardanza.- Es la lentitud o demora que emplea el personal para no llegar a la hora de entrada establecida por el empleador; Se le sanciona con el descuento remunerativo de sus haberes.

- Incentivo.- Es el estímulo, premio o reconocimiento otorgado a los trabajadores por su eficiencia, eficacia, productividad o rendimiento.
- Licencia.- Derecho del trabajador para ausentarse del centro de trabajo, otorgado por escrito, por la autoridad competente.
- MOF.- Manual de Organización y Funciones donde se señala las funciones asignadas a cada trabajador

CAPITULO I

ADMISION Y CONTRATACION DEL PERSONAL

Artículo 1°.- La Selección y Contratación de personal, es facultad de la Empresa representado por el Administrador o a quien ésta delegue.

Artículo 2°.- La selección de personal se realizará de acuerdo a las especificaciones técnicas de los cargos y demás requisitos establecidos en el Manual de Organización y Funciones de la Empresa.

Artículo 3°.- Ningún trabajador podrá ingresar a prestar servicios, si no ha concursado previamente, lo cual constara de 2 evaluaciones, de conocimientos y psicológica.

Artículo 4°.- La administración podrá exigir el examen médico, para determinar las condiciones de salud del postulante.

Artículo 5°.- Los postulantes deberán de llenar y firmar la "Solicitud de Empleo" y demás documentos que requiera la administración.

Artículo 6°.- La Empresa podrá suscribir contratos de trabajo, con las personas que ingresen a su servicio, pudiendo ser a tiempo indeterminado o determinado, según las necesidades de la empresa y bajo las normas de la MYPE a la cual se encuentra acogida.

Artículo 7°.- Todo nuevo trabajador recibirá de la administración, orientación sobre los objetivos, organización y funcionamiento de la Empresa, así como también de las labores que le corresponderá desarrollar en su puesto de trabajo mediante la entrega del sus funciones establecidas en el MOF.

Artículo 8°.- Cada trabajador que ingrese al servicio de la empresa tendrá un legajo (File) personal, cuya organización, actualización y manejo es de responsabilidad de la admistracion contando con el apoyo logístico de contabilidad.

CAPITULO II

DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL TRABAJADOR

Artículo 9°.- Los trabajadores de la Empresa gozan entre otros de los siguientes derechos:

- a. A percibir una remuneración mensual acorde a las funciones que desempeñan y responsabilidad asumida.
- b. Al descanso rotativo remunerado.
- c. Al descanso anual remunerado por vacaciones, de acuerdo al Rol Vacacional que previamente determine la administración conforme a ley MYPE.
- d. A ser uso de licencias o permisos por causas justificadas.
- e. A la capacitación actualizada y perfeccionamiento de conocimientos.
- f. A ser evaluado periódicamente sobre su rendimiento laboral y ser considerado para ocupar cargos de mayor jerarquía, de ser el caso.
- g. Ser inscrito en la seguridad social (Es Salud)
- h. Gozar de estabilidad en el trabajo de acuerdo a las disposiciones legales y administrativas vigentes
- i- Reunirse con fines culturales, deportivos, asistenciales, cooperativos o cualquier otro fin lícito.
- j. A ser considerado para ocupar cargos de mayor jerarquía, teniendo en cuenta su rendimiento, estudios tecnológicos, universitarios y experiencia.
- K. A utilizar los canales de comunicación regulares para la formulación de sugerencias, ~~+~~ observaciones y reclamos.
- l. A que le sean proporcionadas las condiciones de trabajo adecuadas para el desempeño de sus funciones.
- m. A la reserva que deberá mantenerse sobre sus asuntos personales, que sean de conocimiento de la Empresa.

n. A percibir los beneficios que de común acuerdo o por disposición administrativa determine la Empresa, así como aquellos que por ley se establezcan.

Artículo 10º.- Los trabajadores de la Empresa, además de las obligaciones que establece la legislación vigente deben sujetarse a lo siguiente:

- a. Cumplir y hacer cumplir las disposiciones previstas en el Manual de Organización y Funciones de la Empresa y los contenidos en el presente Reglamento.
- b. Guardar un comportamiento acorde con las normas de cortesía y buen trato hacia sus superiores, compañeros de trabajo y público en general.
- c. Ejercer con eficiencia y eficacia las funciones que les sean encomendadas. ✱
- d. Cumplir puntualmente con el horario de trabajo.
- e. Guardar en todo momento absoluta reserva y discreción sobre las actividades, documentos, procesos y demás información, que por la naturaleza de sus funciones desarrolle la Empresa, así como realizar actividades comerciales similares a las que realiza la Empresa dentro del horario de trabajo.
- f. Reintegrar a la Empresa, el valor de los bienes que estando bajo su responsabilidad se perdieran o deteriorasen por descuido o negligencia debidamente comprobada.
- g. Conservar en buen estado el equipo de oficina, herramientas, máquinas y demás bienes de la Empresa.
- h. Proponer a través de los órganos jerárquicos superiores, iniciativas que contribuyan al mejoramiento de la eficiencia y productividad institucional.
- i. Proporcionar oportunamente la documentación y/o información que se solicite para su file personal
- j. Permitir la revisión de sus efectos personales o paquetes , cada vez que sean necesarios al ingresar y obligatoriamente al salir del centro de trabajo, así como en la salida para permisos personales, quedando facultado el Administrados en designar un encargado para tal función.
- k. Observar trato cortés con sus compañeros o superiores.
- l. Comunicar expresamente a la administración todo cambio domiciliario.
- m. Acudir al centro de labores correctamente vestido o uniformado de ser el caso, portando en un lugar visible el fotochek en caso esto se implemente en la Empresa.

- n. Cumplir con las comisiones de servicio que se le encomienden.
- o. Cumplir con las disposiciones internas en materia de seguridad e higiene ocupacional que imparta la Empresa.
- p. Dedicarse exclusivamente a cumplir sus funciones no debiendo intervenir en las que competen a otros servidores, sin autorización de la administración.
- q. Permanecer en su centro laboral dentro del horario de trabajo, de acuerdo con las normas de asistencia, permanencia y puntualidad.

CAPITULO III

DE LA JORNADA Y HORARIO DE TRABAJO

Artículo 11°.- La jornada de trabajo se cumple en el horario establecido por la Empresa.

Artículo 12°.- La administración es la responsable de hacer cumplir las normas que aseguren el control de asistencia, puntualidad y permanencia del personal.

Artículo 13°.- El horario de trabajo para todo el año es el siguiente:

Lunes a sábados, domingos medio día.

Artículo 14°.- Los trabajadores se les programara rotativamente un descanso adicional previa programación de parte de la Administración.

Artículo 15°.- El horario de la jornada de trabajo, se establecerá por cada administración, quien programara por turnos las horas de refrigerio.

CAPITULO IV

DE LA ASISTENCIA, PUNTUALIDAD Y PERMANENCIA

Artículo 16°.- Todos los trabajadores tienen la obligación de concurrir puntualmente a sus labores, de acuerdo al horario establecido y de registrar su asistencia al ingreso y salida en los sistemas de control establecidos.

Artículo 17°.- El registro de asistencia es personal. El trabajador que no marque o registre su ingreso y salida, será considerado inasistencia.

Artículo 18°.- Vencida la hora oficial de ingreso, el trabajador tendrá una tolerancia de 10 minutos, por día y como máximo 2 veces a la semana.

Artículo 19°.- Constituye inasistencia:

- a. No concurrir al centro de trabajo
- b. Ingresar después del tiempo establecido en el artículo anterior del presente Reglamento.
- c. No registrar su ingreso al centro de trabajo.

Artículo 20°.- El personal que incurra en tardanza reiterada se hará merecedor a las sanciones que correspondan, según la gravedad de la falta.

Artículo 21°.- Toda ausencia al trabajo debe ser justificada por el trabajador dentro del segundo día de producida. Dicho plazo se contará por días laborables.

Las inasistencias ocurridas por motivos de enfermedad se acreditarán con la constancia médica expedida por ESSalud o el certificado médico de acuerdo a ley, el cual se presentará a la administración, para los trámites correspondientes.

Artículo 22°.- El trabajador deberá de permanecer en su puesto dentro del horario de trabajo. El desplazamiento fuera de su puesto de trabajo se hará con conocimiento del administrador, bajo responsabilidad.

CAPITULO V

DEL SISTEMA REMUNERATIVO

Artículo 23.- Se entiende por remuneración única a aquella que integra todos los conceptos remunerativos.

La forma de pago de la remuneración única se efectuará de conformidad con los dispositivos legales vigentes y por procedimientos usuales de la Empresa, estableciéndose por el presente la potestad de otorgar un adelanto a la quincena de cada mes.

Artículo 24°.- La remuneración única sólo puede estar afecta a los descuentos de ley, a los provenientes por mandatos judiciales y préstamos administrativos.

Artículo 25°.- Los reglamentos, aclaraciones y observaciones que pudieran suscitarse como consecuencia del pago de remuneraciones, deberán canalizarse adecuada y oportunamente por el interesado ante la administración.

CAPITULO VII

DE LAS FALTAS Y SANCIONES

Artículo 26°.- Las faltas en el trabajo están constituidas por aquellas acciones u omisiones del trabajador que implican violación de sus obligaciones en perjuicio de la productividad, la disciplina y armonía en el centro de trabajo y que puedan dañar la imagen de la Empresa.

Artículo 27°.- Constituyen faltas de los trabajadores las siguientes:

- a. Incumplimiento de las normas del presente Reglamento
- b. Incumplimiento de las funciones establecidas en el Manual de Organización y Funciones.
- c. Ausentarse de su puesto de trabajo sin la debida autorización de su jefe inmediato superior.
- d. Solicitar o recibir obsequios o dádivas de cualquier clase por la ejecución de trabajos propios del cargo o por tramitación de asuntos dentro de la Empresa.
- e. Faltar al centro de trabajo sin causa justificada.
- d. Negligencia en el desempeño de sus funciones.
- e. Disponer ilícitamente de bienes de sus compañeros de trabajo.
- f. Registrar la asistencia de otro colaborador o la propia en forma dolosa.
- g. Llevar a cabo rifas o suscripciones, así como realizar actividades de carácter mercantil en el centro de trabajo que redunde en beneficio propio o el de terceras personas si autorización expresa del la administración.
- h. Amenazar o agredir en cualquier forma a un superior o compañero de trabajo.
- i. Inutilizar o alterar la tarjeta de control y/o cuaderno de control de asistencia o hacerlo desaparecer.
- j- Proporcionar información técnica o administrativa a personas o entidades ajenas a la Empresa, sin previa autorización de la administración, así mismo, sustracción o utilización no autorizada de documentos de la Empresa.

Artículo 28°.- Constituyen faltas graves que dan lugar a despido justificado inmediato del colaborador las contenidas en los artículos 23,24 y 25 del Texto Único Ordenado del D. Leg. 728 Ley de Formación y Promoción Laboral

Artículo 29°.- Los trabajadores que incurran habitualmente en las faltas previstas en las disposiciones anteriores, se harán acreedores a las sanciones siguientes:

- a. Amonestación verbal
- b. Amonestación escrita
- c. Suspensión de 1 a 30 días sin goce de haber
- d. Despido.

Artículo 30°.- Las sanciones serán impuestas teniendo en cuenta lo siguiente:

- a. Naturaleza de la falta
- b. Antecedentes del trabajador.
- c. Reincidencia
- d. Circunstancia en que se cometió la falta
- e. Responsabilidad del trabajador en la Empresa.

CAPITULO VIII

PERMISOS Y LICENCIAS

Artículo 31°.- Se concederá permiso con goce de haber por los siguientes motivos debidamente comprobados y especificados en el documento de autorización respectivo

- a. Por razones de salud
- b. Por estudios y capacitación
- c. Por matrimonio del trabajador hasta por 5 días
- d. Por fallecimiento de familiares del trabajador hasta por 3 días dentro de la Región y 5 días fuera de ella.

Artículo 32°.- Los permisos por asuntos particulares para salir del centro de trabajo en horas laborables serán concedidos por el administrador o por la persona autorizada que

para estos casos le corresponde; el tiempo del permiso serán descontados de su remuneración en forma proporcional al tiempo no trabajado.

Artículo 33°.- Las licencias con goce de haber serán concedidas por la administración en los siguientes casos:

- a. Por enfermedad comprobada, accidente, intervención quirúrgica, maternidad de la trabajadora, de acuerdo a las disposiciones vigentes sobre la materia.
- b. Por capacitación y desarrollo del personal.

Artículo 34°.- Las licencias sin goce de haber para ausentarse del centro de trabajo serán otorgadas por la administración, para lo cual el trabajador presentara una solicitud donde señalé las razones que motivaron su licencia, por lo cual la administración deberá emitir un memorando, en donde conste su autorización y plazo de la licencia.

Artículo 35°.- Las comisiones de servicio, por horas o por días, serán autorizadas por la administración quien emitirá una papeleta de autorización de salida o memorando, con indicación del día y hora de salida y regreso, el lugar a donde se dirige y el tipo de comisión que debe cumplir

CAPITULO IX

PREMIOS Y ESTÍMULOS

Artículo 36°.- La Empresa podrá recompensar a su personal por su capacidad, honestidad, puntualidad, disciplina y contribución a lograr los objetivos institucionales. Esta compensación será económica cuando sea por razones de productividad, eficiencia y capacidad; reconocimiento social, cuando se trate de puntualidad, honestidad y disciplina, es decir se le otorgará resoluciones, diplomas, medallas de honor al merito y otros que crea conveniente la Empresa.

CAPITULO X

DE LA HIGIENE Y SEGURIDAD

Artículo 37°.- La Empresa establecerá las medidas necesarias para garantizar y salvaguardar la vida e integridad física de los trabajadores y terceros mediante la prevención y eliminación de las causas de accidentes, así como la protección de instalaciones y propiedades de la Empresa.

Artículo 38°.- La Empresa desarrollará acciones que permitan prevenir los accidentes de trabajo y enfermedades ocupacionales tratando de atender, en lo posible los riesgos inherentes a su ocupación.

Artículo 39°.- Los trabajadores están obligados a cumplir las siguientes normas de higiene y seguridad:

- a. Cuidar y dar uso apropiado, a los equipos que la Empresa le hubiera proporcionado, así como los bienes que estuviesen bajo su responsabilidad.
- b. Conservar su lugar de trabajo ordenado y limpio.
- c. Usar correctamente los servicios higiénicos, en resguardo de la salud e higiene de los trabajadores.
- d. Desconectar y/o apagar las máquinas, equipos y fluido eléctrico al término de su labor diaria; así como mantener cerradas las conexiones de agua que tenga la Empresa.

Artículo 40°.- Está terminantemente prohibido al personal portar armas de cualquier tipo dentro de la Empresa.

Artículo 41°.- La Empresa programara la realización de exámenes médicos con la finalidad de preservar la salud y prevenir al personal de cualquier tipo de enfermedad.

CAPITULO XI

DE LAS RECONSIDERACIONES Y APELACIONES

Artículo 42°.- Es política de la Empresa propiciar la rápida solución de las quejas y reclamaciones directamente entre el trabajador y la instancia inmediata correspondiente.

Artículo 43°.- El trabajador que se sienta afectado por cualquier acto o disposición de la Empresa, puede formular la reclamación por escrito a la administración, quien deberá resolver en Primera Instancia dentro de los tres(3) días hábiles siguientes de presentada la reclamación. La reclamación debe ser formulada en los términos alturados y corteses.

En caso de no solucionarse o de apelarse la decisión de primera instancia, el afectado podrá apelar dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores ante la Gerencia General.

CAPITULO XII

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS

Artículo 44°.- La Empresa se reserva el derecho de dictar normas y disposiciones que complementen, amplíen y/o adecuen el presente reglamento, a fin de mejorar su aplicación.

Artículo 45°.- Los casos no previstos y/o infracciones a normas laborales, morales o éticas que imperen en el centro de trabajo o que regulen el desenvolvimiento armónico de las relaciones laborales, no contemplados expresamente en el presente reglamento, serán resueltos en cada caso, atendiendo a las circunstancias, antecedentes, consecuencias u otros aspectos pertinentes, aplicándose los principios de razonabilidad y buena fe, el sentido común y la lógica; en concordancia con las disposiciones legales vigentes.

Artículo 46°.- En los casos que por razones de servicio se requiera modificar el horario normal de trabajo, éste deberá contar con la aprobación del Gerente General y autorización respectiva del Ministerio de Trabajo.

Artículo 47°.- El presente Reglamento entrará en vigencia a partir del día siguiente de su presentación a la Autoridad de Trabajo

El presente Reglamento fue aprobado por la Gerencia General, el de del 2013

Pucallpa marzo del 2013