Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ciencias Contables
Escuela Profesional de Contabilidad

Planificación financiera y su relación con la situación económica de las MYPES del sector editorial en Lima Metropolitana, 2023

TESIS

Para optar el Título Profesional de Contadora Pública

AUTOR

Maryory Jeremy CRUZ GONZALES

ASESOR

Mg. Fernando Santiago DÍAZ PÉREZ

Lima, Perú

2024



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Cruz, M. (2024). *Planificación financiera y su relación con la situación económica de las MYPES del sector editorial en Lima Metropolitana, 2023.* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables, Escuela Profesional de Contabilidad]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Maryory Jeremy Cruz Gonzales
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	76466928
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0000-6106-1251
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Fernando Santiago Díaz Pérez
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	41179692
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0003-4185-2050
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Yanette Armida Baca Morante
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	08531847
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Julio Alberto Hennings Otoya
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	08806920
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	Nancy Margot Esquives Chunga
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	08510968
Datos de investigación	
Línea de investigación	D.11.0.18 Gestión empresarial

Grupo de investigación	No aplica
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.
Ubicación geográfica de la investigación	Edificio: Facultad de Ciencias Contables País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: Lima Calle: Carlos Germán Amezaga 375 Latitud: -12.05678 Longitud: -77.085105
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Junio 2024 – Octubre 2024
URL de disciplinas OCDE	Negocios, Administración https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04

Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú, Decana de América

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
DIRECCIÓN DE ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ACTA N.°137-FCC-D-2024

SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA

En la Ciudad Universitaria, a los veintinueve días del mes de octubre del 2024, siendo las 16:00 horas, en cumplimiento con lo dispuesto en la Resolución Rectoral N° 00744-R-20 de fecha 18 de febrero del 2020, que aprueba la "**DIRECTIVA GENERAL PARA REALIZAR, PRESENTAR Y SUSTENTAR EL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER, LA TESIS O EL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL EN LA UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS**", se reunieron el Jurado Evaluador designado, en el Salón de Grados (1er. piso) de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, según la Resolución Decanal N° 002122-2024-D-FCC/UNMSM de fecha 28 de octubre del 2024 respectivamente, conformado por los siguientes docentes:

PRESIDENTA	:	Dra. Yanette Armida Baca Morante
MIEMBROS	:	Dr. Julio Alberto Hennings Otoya
		Mag. Nancy Margot Esquives Chunga
ASESOR	:	Mag. Fernando Santiago Díaz Pérez

Quienes procedieron a evaluar y calificar la Sustentación de Tesis titulado: ***"PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LAS MYPES DEL SECTOR EDITORIAL EN LIMA METROPOLITANA, 2023"***, presentado por Maryory Jeremy Cruz Gonzales, con código de matrícula N° 17110376, bachiller de la Escuela Profesional de Contabilidad de la citada Facultad; para la obtención del Título Profesional de Contadora Pública.

Habiendo concluido con la sustentación de tesis, el Jurado Evaluador deliberó y emitió la calificación de:

APROBADA

Siendo las 16:55 horas, se dio por concluido la sustentación y leída el presente Acta; procedieron a firmar los integrantes del Jurado Evaluador, en señal de conformidad;

Dra. Yanette Armida Baca Morante
Presidenta

Dr. Julio Alberto Hennings Otoya
Miembro

Mag. Nancy Margot Esquives Chunga
Miembro

Mag. Fernando Santiago Díaz Pérez
Asesor

Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú, Decana de América

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
DIRECCIÓN DE ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo, Fernando Santiago Díaz Pérez, en mi condición de docente asesor designado, mediante Oficio N° 000434-2024-EPCO-FCC/UNMSM, de fecha 19 de septiembre del 2024, de la tesis titulado: ***"PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LAS MYPES DEL SECTOR EDITORIAL EN LIMA METROPOLITANA, 2023"***, presentado por Maryory Jeremy Cruz Gonzales, con código de matrícula N° 17110376, bachiller de la Escuela Profesional de Contabilidad, de la Facultad de Ciencias Contables, de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, para optar el Título Profesional de Contadora Pública.

CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, evaluación y análisis mediante la plataforma PIDS para la detección de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el 20% de similitud, nivel **PERMITIDO**, para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación** en el repositorio institucional.

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del Título Profesional correspondiente.

Ciudad Universitaria, octubre del 2024

MAG. FERNANDO SANTIAGO DÍAZ PÉREZ
ASESOR
DNI N° 41179692

Calle Germán Amézaga N.° 375
Pabellón "F" - Ciencias Contables
Ciudad Universitaria, Lima - Perú

Teléfonos (511) 619-7000 Anexos: 2416,2428
E-mail: epcontabilidad.contables@unmsm.edu.pe

Dedicatoria

A mi querido papá, a mis tíos y a mi hermosa mamita Rufi quienes son mi fuente de motivación, por su amor y paciencia a lo largo de mi vida y camino profesional.

A mi papito Lucas, quien ya no está de manera física, pero me apoyó e impulsó a formarme profesionalmente desde el inicio de la carrera.

AGRADECIMIENTOS

Agradecer en primer lugar a Dios porque me continúa ayudando en cada etapa de mi vida y me ha permitido estudiar esta hermosa carrera, a mi alma mater y Decana de América por todos los años en los que adquirí conocimientos en sus aulas, a mis asesores por sus enseñanzas y tiempo compartido a lo largo del desarrollo de esta tesis y a mis profesores por compartir conmigo sus conocimientos y experiencias que fueron parte de mi formación profesional.

ÍNDICE GENERAL

I. INTRODUCCIÓN 1

1.1. Introducción 1

1.2. Planteamiento del problema 2

1.2.1. Delimitación del problema 2

1.2.2. Problema general 4

1.2.3. Problemas específicos 4

1.3. Objetivos 5

1.4. Justificación e importancia de la investigación 5

1.5. Aspectos éticos de la investigación 6

II. REVISIÓN DE LITERATURA 7

2.1. Antecedentes del estudio 7

2.2. Bases teóricas 13

2.2.1. Planificación financiera 13

2.2.2. Situación económica 23

2.3. Definición de términos 27

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES 29

3.1. Hipótesis 29

3.1.1. Hipótesis general 29

3.1.2. Hipótesis específicas 29

3.2. Variables 30

3.3. Operacionalización de variables 31

IV. MATERIALES Y MÉTODOS..... 32

4.1. Enfoque y nivel de investigación 32

4.2. Diseño de la investigación 32

4.3. Unidad de estudio..... 33

4.4. Población y muestra 33

4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de información 35

4.6. Procesamiento de datos y análisis estadístico 35

V. RESULTADOS..... 39

5.1. Presentación y análisis de resultados..... 39

5.2. Pruebas estadísticas 62

5.2.1. Prueba de normalidad..... 62

5.2.2. Prueba de hipótesis..... 65

VI. DISCUSIÓN 69

6.1. Aporte de la investigación 69

6.2. Comparación de los resultados de la investigación con estudios previos..... 69

6.3. Validación de la teoría referente 72

6.4. Limitaciones del estudio..... 74

6.5. Agenda futura de la investigación..... 75

CONCLUSIONES 76

RECOMENDACIONES..... 77

REFERENCIAS 78

ANEXOS..... 83

ANEXO A: Matriz de consistencia..... 84

ANEXO B: Cuestionario..... 85

ANEXO C: Validación del instrumento de la variable Planificación financiera..... 86

ANEXO D: Validación del instrumento de la variable Situación económica..... 89

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de operacionalización de variables 31

Tabla 2 Interpretación del Alfa de Cronbach 36

Tabla 3 Procesamiento de casos para la variable Planificación financiera 36

Tabla 4 Fiabilidad para la variable Planificación financiera 36

Tabla 5 Procesamiento de casos para la variable Situación económica 37

Tabla 6 Fiabilidad para la variable Situación económica 37

Tabla 7 Intervalos del análisis descriptivo 38

Tabla 8 Interpretación del coeficiente de correlación 39

Tabla 9 Tabla de frecuencia variable Planificación financiera 39

Tabla 10 Tabla de frecuencia dimensión Presupuesto de ingresos 40

Tabla 11 Tabla de frecuencia dimensión Presupuesto de costos 41

Tabla 12 Tabla de frecuencia dimensión Presupuesto de gastos 42

Tabla 13 Tabla de frecuencia variable Situación económica 43

Tabla 14 Tabla de frecuencia dimensión Margen operativo 44

Tabla 15 Tabla de frecuencia dimensión Margen neto 45

Tabla 16 Tabla de frecuencia dimensión Margen de inversión 46

Tabla 17 Respuestas del ítem 1, dimensión Presupuesto de ingresos e indicador Ventas proyectadas 48

Tabla 18 Respuestas del ítem 2, dimensión Presupuesto de ingresos e indicador Objetivos de expansión 49

Tabla 19 Respuestas del ítem 3, dimensión Presupuesto de costos e indicador Costos de materia prima proyectados 50

Tabla 20 Respuestas del ítem 4, dimensión de Presupuesto de costos e indicador Costos de servicios proyectados 51

Tabla 21 Respuestas del ítem 5, dimensión Presupuesto de gastos e indicador Proyección de gastos administrativos 52

Tabla 22 Respuestas del ítem 6, dimensión Presupuesto de gastos e indicador Proyección de gastos de venta 53

Tabla 23 Respuestas del ítem 7, dimensión de Margen operativo e indicador Ventas.....54

Tabla 24 Respuestas del ítem 8, dimensión Margen operativo e indicador Utilidad operativa 55

Tabla 25 Respuestas del ítem 9, dimensión Margen Neto e indicador Ventas 56

Tabla 26 Respuestas del ítem 10, dimensión de Margen Neto e indicador Utilidad neta 57

Tabla 27 Respuestas del ítem 11, dimensión de Margen de inversión e indicador Utilidad neta 58

Tabla 28 Respuestas del ítem 12, dimensión de Margen de inversión e indicador Capital social de inversión 59

Tabla 29 Normalidad de hipótesis general..... 63

Tabla 30 Normalidad de la hipótesis específica 1 64

Tabla 31 Normalidad de la hipótesis específica 2 64

Tabla 32 Prueba de normalidad, hipótesis específica 3 65

Tabla 33 Correlación Spearman entre Planificación financiera y Situación económica 65

Tabla 34 Correlación Spearman entre Planificación financiera y Margen operativo 66

Tabla 35 Correlación Spearman entre Planificación financiera y Margen neto 67

Tabla 36 Correlación Spearman entre Planificación financiera y Margen de inversión 68

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Análisis descriptivo variable Planificación financiera..... 40

Figura 2 Análisis descriptivo dimensión Presupuesto de ingresos..... 41

Figura 3 Análisis descriptivo dimensión Presupuesto de costos..... 42

Figura 4 Análisis descriptivo dimensión Presupuesto de gastos..... 43

Figura 5 Análisis descriptivo variable Situación económica 44

Figura 6 Análisis descriptivo dimensión Margen operativo 45

Figura 7 Análisis descriptivo dimensión Margen neto..... 46

Figura 8 Análisis descriptivo dimensión Margen de inversión..... 47

Figura 9 Análisis descriptivo dimensión de Presupuesto de ingresos, indicador Ventas proyectadas 48

Figura 10 Análisis descriptivo dimensión de Presupuesto de ingresos, indicador Objetivos de expansión 49

Figura 11 Análisis descriptivo dimensión de Presupuesto de costos, indicador Costos de materia prima proyectados 50

Figura 12 Análisis descriptivo dimensión de Presupuesto de costos, indicador Costos de servicios proyectados 51

Figura 13 Análisis descriptivo dimensión de Presupuesto de gastos, indicador Proyección de gastos administrativos.....52

Figura 14 Análisis descriptivo dimensión de Presupuesto de gastos, indicador Proyección de gastos de venta 53

Figura 15 Análisis descriptivo dimensión de Margen operativo, indicador Ventas.....54

Figura 16 Análisis descriptivo dimensión de Margen operativo, indicador Utilidad operativa 55

Figura 17 Análisis descriptivo dimensión de Margen Neto, indicador Ventas 56

Figura 18 Análisis descriptivo dimensión de Margen Neto, indicador Utilidad neta 57

Figura 19 Análisis descriptivo dimensión de Margen de inversión, indicador Utilidad neta 58

Figura 20 Análisis descriptivo dimensión de Margen de inversión, indicador Capital social de inversión.....59

RESUMEN

La presente tesis tuvo como propósito determinar la relación de la planificación financiera con la situación económica de las Micro y pequeñas empresas (Mypes) del sector editorial en Lima Metropolitana, 2023. La metodología utilizada se enmarcó en un enfoque cuantitativo, de tipo aplicado, a un nivel descriptivo correlacional, con un diseño no experimental transversal, además, se utilizó como instrumento de recopilación de información el cuestionario. Este mismo, fue aplicado a una muestra probabilística de tipo aleatoria simple conformada por 71 contadores y gerentes de las Mypes editoriales en Lima Metropolitana. Los resultados obtenidos evidenciaron la existencia de una relación significativa entre la planificación financiera y la situación económica, obteniéndose un nivel de significancia de 0.00001 y un coeficiente de correlación de 0.787. En las conclusiones se evidencia que existe una relación significativa positiva muy fuerte entre la planificación financiera y la situación económica. Asimismo, se determinó dicha relación debido a que se demostró la importancia de que las Mypes elaboren presupuestos en base a las ventas, costos y gastos para una adecuada planificación financiera y en consecuencia obtener una situación económica favorable para las editoriales.

Palabras clave: Planificación financiera, situación económica, presupuesto, rentabilidad, margen.

ABSTRACT

The objective of this research is to determine the relationship between financial planning and the economic situation of micro and small enterprises (Mypes)in the publishing sector in Metropolitan Lima 2023. The methodology used was framed in a quantitative approach, applied, at a correlational level and with a non-experimental cross-sectional design, and a questionnaire was used as an instrument for collecting information. The instrument was applied to a simple random probabilistic sample of 71 accountants and managers of the Mypes of the publishing sector in Metropolitan Lima. The results obtained showed the existence of a significant relationship between financial planning and the economic situation, with a significance level of 0.00001 and a correlation coefficient of 0.787. The conclusions highlight that there is a very strong positive significant relationship between financial planning and financial situation. Likewise, this relationship was determined because it demonstrated the importance for Mypes to prepare budgets based on sales, costs and expenses for adequate financial planning and, consequently, to obtain a favorable economic situation for the editorials.

Key words: Financial planning, economic situation, budget, profitability, margin.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Introducción

La presente tesis pretende determinar la relación de la planificación financiera con la situación económica de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana, en el año 2023. Debido a que el año 2023 fue post pandemia, la economía a nivel mundial se vio afectada y, en consecuencia, las editoriales también se resultaron perjudicadas y se han visto en la necesidad de adecuarse al mundo digital, afectando de forma inevitable su situación económica.

El desarrollo de la investigación inicia en el Capítulo I, el cual comprende el planteamiento del problema, la delimitación del problema, la formulación del del mismo, así como, los objetivos, justificación e importancia de la investigación y los aspectos éticos.

En el capítulo II, tenemos los antecedentes del estudio, el desarrollo de las teorías relacionadas con las variables investigadas y la conceptualización de términos.

En el capítulo III, se plantean las hipótesis tanto general como específicas, las variables, así como la operacionalización de variables.

Continuando con el capítulo IV, se desarrollan aspectos metodológicos de la tesis, que incluye el enfoque, el nivel, el diseño, la unidad de estudio, población y muestra a estudiar, y las técnicas e instrumentos para la recolección de información, así como, el procesamiento de datos y análisis estadísticos.

El capítulo V, explica los resultados que se obtuvo de la investigación de forma descriptiva e inferencial. En el capítulo VI se presenta la discusión de

la investigación, donde se menciona el aporte, la comparación de los resultados con estudios previos, validación de la teoría referente, limitaciones del estudio y la agenda de investigación para el futuro.

Finalmente, se presentan las conclusiones, las recomendaciones, referencias bibliográficas y anexos de la investigación.

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1. Delimitación del problema

La planificación financiera es un proceso fundamental para alcanzar los objetivos de la empresa, entre los cuales destaca asegurar una situación económica sólida y favorable. Asimismo, facilita la anticipación y visualización de los problemas que podrían surgir en el futuro para establecer el curso o plan de acción apropiado para identificar y corregir posibles desviaciones.

Navarro (2018) menciona que las finanzas son una herramienta principal para una positiva y favorable dirección empresarial, que se deben poner en práctica para el incremento de la productividad con la finalidad de obtener más utilidades y rentabilidad económica, tomando en cuenta el capital financiero y los recursos económicos.

En su gran mayoría, los sectores económicos estuvieron afectados a inicios del 2020 por el COVID-19, el cual retó a las empresas del mundo a adaptarse ante un escenario pesimista frente a una pandemia mundial que afectó económicamente a grandes y pequeñas empresas, que además las obligó a tener en cuenta el riesgo de salubridad ante cualquier circunstancia.

En un escenario económico global que se caracteriza por ser cambiante y la evolución constante de los mercados, la planificación financiera se desarrolla como una herramienta base para la estabilidad y el éxito financiero. También, acota que la capacidad de anticipar, gestionar y adaptarse a los cambios y desafíos económicos es fundamental y la planificación financiera tiene un rol crucial en diversos aspectos como el logro de metas a largo plazo, optimización de recursos, reducción de deudas, educación financiera, entre otros.

La economía del Perú en el año 2023, presenta indicios de estar en etapa de recesión debido a que los niveles de Producto Bruto Interno (PBI) son negativos y generan desempleo, afectando el crecimiento de las Mypes, las mismas que son el impulso de la economía del país, ya que aportan más del 30% de producción y creación de empleo. Para fines del 2023 la mayoría de las Mypes no han recuperado lo invertido en el 2022 y muchas se encuentran sobreendeudadas, por ello han limitado sus inversiones.

En este sentido, resulta crucial analizar la importancia de la planificación financiera en las Mypes, especialmente en la fase post pandemia que atraviesa el país. Esta herramienta ofrece a las empresas recursos necesarios para corregir errores o anticiparse a escenarios futuros.

Bueno et al. (2007) consideran que los empresarios deben establecerse metas financieras que aseguren la permanencia de la empresa en el mercado y la generación de ganancias, mediante las funciones de planificación, organización, dirección y control.

El problema estudiado en la presente tesis, se basa en mostrar las deficiencias de la situación económica de las Mypes, incluyendo al sector

editorial, analizando posibles causas por la ausencia o deficiencia en el manejo y conocimiento de técnicas financieras. En ese sentido, es relevante establecer en qué medida se relaciona la planificación financiera con la situación económica en las editoriales.

De este modo, el tema de investigación se fundamenta en la importancia de una correcta planeación financiera, considerando que la economía en el Perú señala una recesión que afecta económicamente a las Mypes y por ende su situación en términos de ganancias. Así que, al revisar antecedentes vinculados con el tema investigado, el objetivo es reconocer mecanismos factibles que faciliten la planificación financiera de las Mypes del sector editorial reconociendo obstáculos y oportunidades para obtener una situación económica favorable de manera que consigan ser sostenibles a lo largo del tiempo.

1.2.2. Problema general

¿En qué medida la planificación financiera se relaciona con la situación económica de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023?

1.2.3. Problemas específicos

¿En qué medida la planificación financiera se relaciona con el margen operativo de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023?

¿En qué medida la planificación financiera se relaciona con el margen neto de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023?

¿En qué medida la planificación financiera se relaciona con el margen de inversión de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023?

1.3. Objetivos

Objetivo General

Determinar la relación de la planificación financiera con la situación económica de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

Objetivos específicos

Establecer la relación de la planificación financiera con el margen operativo de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

Identificar la relación de la planificación financiera con el margen neto de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

Determinar la relación de la planificación financiera con el margen de inversión de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

1.4. Justificación e importancia de la investigación

Justificación teórica

Esta investigación se usará como medio de consulta para otros investigadores que requieran información sobre el tema abordado en la presente tesis, ya que es un estudio y análisis de la forma en la que se relaciona la planificación financiera con la situación económica, la cual puede presentarse en escenarios optimistas, moderados y pesimistas.

Asimismo, ayudará a futuros trabajos de investigación en la misma área permitiendo un mayor enfoque y enriqueciendo su estudio.

Justificación práctica

Servirá como apoyo a las personas relacionadas con el área de finanzas de las Mypes para obtener un buen resultado económico a través de medios y estrategias que mejoren la planificación financiera y sean sostenibles a través del tiempo. Asimismo, aporta al crecimiento favorable de la economía de Lima Metropolitana.

1.5. Aspectos éticos de la investigación

La presente investigación se realizó bajo los lineamientos de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Asimismo, los datos presentados son fehacientes y libres de manipulación para obtener los resultados y se efectuó la cita de los autores, de quienes se obtuvo una información valiosa y enriquecedora para la investigación. Para ello, se utilizó el manual de estilo APA en su séptima edición, con la finalidad de prevenir problemas éticos por razones de plagio y prueba de ello fueron los filtros de rigor del programa Turnitin.

Se respetó la anonimidad de las 71 personas que participaron en la encuesta y se asumió el compromiso y la responsabilidad de preservar los derechos, la dignidad y los valores de los participantes involucrados en el estudio y, en cumplimiento de lo mencionado, el investigador asumió las consecuencias que estas acciones conlleven.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes del estudio

Mero (2024) analizó cómo influye la planeación financiera en la gestión financiera en la industria manufacturera. El enfoque utilizado fue cuantitativo, debido a que se empleó la recolección de datos, mediciones y análisis estadísticos. Como resultado obtuvo que el 65% de la muestra de las pequeñas empresas encuestadas no llevaba a cabo su planificación y gestión financiera de manera adecuada. En la investigación se dedujo que la planeación financiera impacta directamente en la gestión financiera de la muestra estudiada, siendo una relación significativa, fuerte y positiva.

Manobanda (2022) demostró la aportación de la planeación financiera a la rentabilidad en una empresa del sector salud. La metodología utilizada en esta investigación fue el hipotético deductivo llevada a cabo en base a la investigación bibliográfica. Además, se analizaron los estados financieros utilizando Excel y se entrevistó al gerente y contadora utilizando como instrumento el cuestionario. La empresa mostró un considerable nivel de liquidez, lo que sugiere que el activo circulante de ha estado utilizando de forma ineficiente. Adicionalmente, presentó una reducción en su margen operativo y neto durante los periodos en los que se llevó a cabo la investigación. Asimismo, se evidenciaron gastos operativos elevados, lo que podría generar problemas de rentabilidad en el futuro. Se concluyó que la empresa no lleva a cabo una planificación financiera, ya que carece de objetivos a corto y largo plazo.

Campos (2020) identificó qué elementos de la planeación financiera se encuentras activos en las unidades un establecimiento de salud. Utilizó para la investigación una metodología descriptiva, no experimental, con un diseño

transeccional y se aplicó un cuestionario con escala de frecuencias. Se detectó en los resultados que existían escasas actividades relacionadas con los conocimientos esenciales del establecimiento en el proceso de planeación, por lo que representan una pequeña fortaleza y son realizadas de forma irregular. Se concluyó que las labores relacionadas a presupuestar, planear y elaborar estrategias financieras representan áreas fuertes de oportunidad, no obstante, son ejecutadas de forma irregular convirtiéndose en debilidades.

Castro (2020) realizó el análisis financiero de la empresa del sector petrolero durante 10 años el cual sirvió como base para elaborar la planificación financiera de años posteriores y mejorar su rentabilidad. La investigación fue de tipo cuantitativo y dentro de sus herramientas se encontraron la descripción, interpretación, evaluación; observando el caso como una unidad de investigación. Obtuvo como resultado que la empresa tendría una liquidez competente para atender sus necesidades, así como capital de trabajo positivo y un mayor margen de ganancia. Asimismo, se dedujo que la planificación financiera facilita el adecuado control de procesos administrativos, mejora la liquidez y las ganancias, tomando en cuenta la reducción de gastos para ser eficientes en la realización de los objetivos establecidos.

Reus (2020) analizó la planificación financiera de los estudiantes de la carrera de administración. La investigación se enmarcó en un enfoque cuantitativo y se utilizó el cuestionario como instrumento de recolección de datos de 21 ítems sobre los elementos de la planificación financiera en los estudiantes de la universidad. Se evidenció que los estudiantes, de forma experimental, administra su economía, establecida de acuerdo a sus ingresos, los mismos que no necesariamente son de fuentes propias. Finalmente se dedujo

que las finanzas a nivel de personas no son distintas del proceso que se lleva a cabo organizacionalmente, a su vez es importante tener claro el manejo de los gastos y la honestidad de los mismos; en la investigación un 79% de estudiantes muestra dependencia familiar en su economía.

Olivera (2024) determinó en qué medida se relaciona la gestión estratégica con la situación económica y financiera de las Mypes ferreteras. Para su investigación utilizó un enfoque cuantitativo y fue de alcance correlacional, con una muestra de 26 Mypes del sector ferretero y utilizó como instrumento la encuesta. Se evidenció, entre la gestión estratégica y la situación económica y financiera, una correlación positiva muy alta la cual fue respaldada por la relevancia de la gestión estratégica en la competitividad y desarrollo económico de las Mypes. Se dedujo que la formulación, la ejecución y control estratégico también están relacionados con la situación económica y financiera de las Mypes, ya que se resaltó la relevancia de la gestión estratégica eficiente en tiempos de crisis y se respalda la importancia de planificar, ejecutar y controlar estrategias para enfrentar desafíos económicos y financieros.

Abanto y Aguirre (2023) determinaron cómo la gestión financiera incide con la rentabilidad de una empresa transportista. Para ello, la investigación se desarrolló en un enfoque cuantitativo y correlacional. Asimismo, se llevó a cabo la investigación mediante el estudio. En la investigación resultó que la aplicación de mecanismos financieros y controlar financieramente los recursos permitió acrecentar la rentabilidad, ya que, después de la aplicación y comparación de las métricas de la rentabilidad, se evidenció un crecimiento del ROE, ROA, entre otros. Asimismo, se infirió que, si se gestiona financieramente utilizando herramientas eficaces con un control adecuado, se logrará tomar

mejores decisiones de inversión y de financiamiento, las cuales contribuyen a incrementar los márgenes de rentabilidad del negocio.

Barra y Barra (2022) analizaron la manera en que se relaciona la planeación financiera con la liquidez de la empresa de servicios. La investigación fue de diseño no experimental y de corte transversal con un enfoque cuantitativo, además se consideró una muestra no probabilística. En la investigación se evidenció que el nivel de correlación entre las variables estudiadas es considerable. Asimismo, se concluyó que la relación de las variables es directa y positiva en la empresa.

Goicochea y Orozco (2021) determinó en qué medida la planeación financiera incide en la rentabilidad de la empresa en Trujillo. En el estudio se realizó un análisis aplicado y cabe resaltar que el diseño es no experimental de tipo correlacional transversal, debido a que los datos recopilados enmarcan solo un periodo de tiempo y se determina la relación de las variables. La investigación manifestó que la organización estudiada presenta una rentabilidad buena debido a que utilizaron la planeación financiera. Se concluyó que ésta incide de forma positiva en la rentabilidad empresarial y hubo una mejoría en la situación económica y financiera en el periodo analizado.

Gonzalez y Jamanca (2021) demostraron en qué medida la planificación financiera optimiza la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari. La investigación fue de nivel correlacional, no experimental longitudinal. Se evidenció en los resultados que si la planificación financiera se aplica objetivamente, previene las carencias que minimizan la rentabilidad financiera en las empresas. Se dedujo que la planificación financiera optimiza a la rentabilidad de las empresas

comercializadoras de combustible con un grado de correlación moderada de 0.308; sin embargo, se observó que el alcance de la planificación financiera en las empresas investigadas es relativo debido a que no existe un adecuado manejo profesional en la gestión financiera.

Huaricacha (2021) propuso un plan financiero para mejorar la rentabilidad en la empresa hotelera. La metodología aplicada en la investigación es de enfoque mixto, de tipo proyectivo, diseño no experimental con un sintagma holístico y método inductivo-deductivo. También se empleó la técnica de la entrevista. Los resultados señalaron que la rentabilidad disminuyó de un año a otro lo cual generó pérdidas económicas. Se concluyó que los factores que influyeron en las pérdidas de la empresa fueron los elevados gastos administrativos y escasez de efectivo a corto plazo debido a inadecuadas políticas de créditos y cobranzas.

Caruajulca (2021) determinó cómo incide el planeamiento financiero en el estado de situación financiera y estado de resultados en un instituto superior. La investigación fue descriptiva y de nivel correlacional. Los resultados evidencian que, del total de encuestados, el 50.60% de los colaboradores en la empresa respondieron que sí llevan a cabo la planificación financiera y el 49.40% manifiestan que no lo hacen. Dentro de las conclusiones, se evidencia que la organización tiene un sistema de información financiera, con planes de conllevan inversiones y financiación que pueden generar resultados beneficiosos. Además, el instituto produce un nivel de liquidez considerable que le permite hacer frente a sus necesidades a corto plazo.

Valle (2020) determinó cómo la planificación financiera es un agente clave en las instituciones. El método utilizado es descriptivo-analítico, a partir

de entrevistas y recolección documental. Los resultados identifican que la planificación financiera que se realiza en las empresas entrevistadas es muy limitada además de inadecuada. Se concluye que la planificación financiera es clave y fundamental para asegurar el logro de las organizaciones, que permite anticiparse y mostrar problemas inesperados, establecer un equilibrio en la compañía y una dirección a seguir o acciones correctivas de ser el caso.

León y Tiquillahuanca (2020) estudiaron cómo la planificación financiera incide en los resultados económicos y financieros de una botica. Su tesis se enmarcó en un enfoque cuantitativo y de tipo aplicada con diseño no experimental, los datos fueron recolectados a través de encuestas y se realizó un análisis documental. Los resultados indicaron que el 60% de trabajadores tienen un conocimiento regular sobre planificación financiera y presentaron una liquidez solvente. Se concluyó que los resultados económicos y financieros deben estar relacionados a los conocimientos que poseen los colaboradores de los objetivos, estrategias y presupuestos organizacionales. Asimismo, se consideró que la empresa tiene considerables índices de rentabilidad financiera lo cual le permite realizar nuevas inversiones en su región.

Reyes (2019) describió cuán importante es la planeación financiera en una empresa de mantenimiento de equipos, ya que le ayuda a rentabilizar monetariamente y le posibilita tener resultados de calidad para tomar buenas decisiones. La investigación es de tipo descriptiva cuantitativa y utilizó como técnica de investigación a la entrevista, revisión documental y observación. Los resultados evidenciaron que las debilidades que se encontraron en la empresa representan una problemática porque impiden alcanzar la utilidad que espera gerencia. A su vez, se verificó que la unidad de estudio posee una planeación

financiera empírica y que no está completa debido a que no era integral, y en la mayoría de casos algunos procesos, al no estar delimitados de forma clara, creaban un cuello de botella que se evidenciaba cuando uno de los procesos no se desarrollaba eficaz y eficientemente. La investigación tuvo como conclusión que la planeación financiera incide positivamente en la rentabilidad de la empresa, en términos de valor y calidad.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Planificación financiera

Valle (2020) comenta que la planificación financiera es un instrumento indispensable dentro de la gestión en términos de finanzas debido a que controla y lleva a cabo mejorías que corresponden al momento de efectuar la toma de decisiones y a su vez al logro de objetivos y metas de la organización.

Se concluye que la planeación financiera es muy útil, y se adapta a las necesidades de la organización, siendo una herramienta efectiva que permite que las organizaciones sean sostenibles en el tiempo.

Fagilde (2009) afirma que el presupuesto empresarial es una valoración que se debe programar sistemáticamente, basadas en las operaciones y los resultados a lograr en un lapso de tiempo determinado. Este presupuesto está basado en datos históricos que muestran las tendencias financieras, para que así se pueda proyectar hasta un determinado plazo, y se cumplan las expectativas y objetivos futuros, considerando adicionalmente hechos imprevistos.

Ventajas de la planeación financiera

Morales y Morales (2014) señala que la planificación financiera es una herramienta que incluye una serie de métodos y objetivos cuyo objetivo es establecer metas económicas, así como realizar pronósticos financieros en la organización, considerando tanto los recursos disponibles como los necesarios para alcanzarlos. La planificación financiera busca cumplir los objetivos de las empresas mediante métodos que delimitan el plan de acción que se llevará a cabo. Asimismo, proyecta los recursos, los ingresos y los gastos, haciendo uso de presupuestos que serán útiles para tener un panorama más amplio y a su vez hacer elecciones que favorezcan la realización de los objetivos. Además, la planeación financiera establece los objetivos económicos y las estrategias para lograrlas. Una planificación bien estructurada implica comprender cómo la empresa puede aumentar su rentabilidad a largo plazo. Asimismo, define los siguientes beneficios de la planificación financiera:

- Una de las ventajas radica en que fuerza a la administración a considerar posibles desvíos del camino establecido para la empresa.
- Anticipar distintas situaciones y delimitar acciones para cada escenario, ayuda a la empresa a adaptarse al entorno para lograr el desarrollo empresarial.
- Al elaborar un plan financiero, una empresa no se limita a considerar sólo los resultados más probables, sino que también se prepara para lo inesperado.
- Realiza un análisis y evaluación de la situación presente, reconociendo oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades. Involucra a cada una de las áreas de la empresa y prevé el futuro al describir distintas situaciones.

- Durante la planeación se establece un control para asegurar el cumplimiento de los objetivos financieros, utilizando diversos indicadores para medir el desempeño financiero.

Presupuestos en la planeación financiera

Morales y Morales (2014) afirma que el objetivo principal del presupuesto a largo plazo es determinar el efecto de varios planes sobre las necesidades financieras. En esencia, la planificación a largo plazo implica realizar proyecciones sobre las operaciones de la empresa y reflejarlas en los estados financieros futuros, con el fin de reconocer las necesidades de recursos. Esto incluye considerar la deuda a corto plazo, retención de utilidades esperadas, pasivo existente a largo plazo y el capital social común, lo que facilita el cálculo de las necesidades de pasivo adicional a largo plazo, así como la posible emisión de acciones comunes o preferentes. Entre los presupuestos esenciales para la planificación financiera el autor contiene: Presupuesto de ventas, presupuesto de los gastos de venta, presupuesto de los gastos de producción, presupuesto de gastos administrativos y financieros.

Flores (2003) afirma que la planificación financiera es un proceso constante que implica proyectar y decidir sistemáticamente a corto, mediano y largo plazo, basándose en el mejor entendimiento posible del futuro, y organizar los recursos que se necesiten para cumplir con esas decisiones. Aunque la planificación no es un concepto nuevo en la gestión, su elaboración e implementación son cruciales para las empresas. Sirve como la base esencial para un control efectivo, por lo que, sin una planificación adecuada, el control no puede ser verdaderamente significativo.

- **Presupuestos operativos**

Flores (2003) comenta que el presupuesto operativo debe ser diseñado de acuerdo con la estructura de la organización, involucrando y responsabilizando a los gerentes en la persecución de los objetivos establecidos en la empresa. Los elementos que los integran son: Presupuesto de ventas, presupuesto de compras, presupuesto de gastos de venta, presupuesto de publicidad y presupuesto de administración.

- **Presupuesto de ventas**

Chero (2020) afirma que el presupuesto de ventas es básico y es el punto de partida esencial para realizar otros cálculos presupuestarios y debe considerar: la cantidad de productos que se pretende vender, artículos que los compradores pueden adquirir, establecer los precios de cada producto y el análisis de los costos de marketing y distribución. Adicionalmente, el autor comenta que se debe tener en cuenta información histórica de cómo se han ido comportando las ventas para poder proyectarlas, así como la situación socioeconómica actual y futura.

Podemos afirmar que, el presupuesto de ventas es esencial y básico para poder partir hacia la realización de otros presupuestos como el presupuesto de gastos y de costos, también es importante tomar en cuenta cómo se han comportado las ventas de la empresa en períodos anteriores analizando el entorno social, político y económico a nivel nacional y global del momento en el que se desea proyectar las ventas para que esta proyección sea lo más realista posible. Asimismo, al establecer las unidades

que se desea vender, al elaborar el presupuesto de ventas, se debe reservar un margen razonable y adecuado para atender ventas futuras inesperadas, por ello es importante establecer hasta qué punto la empresa puede influenciar en sus clientes para que adquieran sus productos o servicios.

- **Presupuesto de ingresos**

Chero (2020) indica que el presupuesto de ingresos se elabora con lo establecido en el presupuesto de ventas, en el cual ya se ha fijado las unidades a vender por producto junto con los montos que percibirá por cada venta, los precios de cada producto o servicio para los próximos meses. Asimismo, se deben establecer metas de ventas y realizar el esfuerzo para cumplirlas. El autor señala que el presupuesto de ingresos debe ser preparado de manera real sin ser excesivamente optimistas.

Entonces, el presupuesto de ingresos está relacionado directamente al presupuesto de ventas el cual debe definir las unidades a vender por producto, los ingresos que se esperan por cada venta y los precios de los productos (para tres, seis o doce meses próximos dependiendo de la proyección que se desea). Además, es necesario establecer objetivos de ventas y realizar acciones con el mayor esfuerzo para alcanzarlos. El presupuesto de ingresos se debe elaborar de forma realista, tomando en cuenta la situación global y del país, evitando un enfoque optimista en exceso.

- **Presupuesto de gastos**

Chero (2020) afirma que el presupuesto de gastos corresponde al total de egresos de dinero que tendrá la empresa durante el mismo periodo de tiempo en el que se elaboró el presupuesto de ventas que se debe haber elaborado antes. Para ello, según el autor, se deberá establecer:

1. Tipos, cantidades y precios de los materiales a utilizar.
2. Número de obreros, trabajadores o colaboradores a contratar y los salarios, sueldos y beneficios totales a pagar mensualmente, así como cualquier bono que se otorgue.
3. Servicios a contratar de terceros, cuantificarlos y precio aproximado de los mismos.
4. Los gastos administrativos en relación a la actividad de la empresa (sueldos administrativos, personal de oficina, alquiler del establecimiento, servicios básicos, gastos en movilidades para personal administrativo, papelería, correos, teléfono, mantenimiento de instalaciones y máquinas, entre otros).
5. Pago de pólizas de seguros (para robos, incendios y cualquier otro tipo de riesgo por el que se requiera adquirir un seguro).
6. Las depreciaciones totales a cargar mes a mes.
7. Las comisiones que se van a asignar como pago al personal de ventas y/o comisionistas.
8. Los gastos de ventas como promocionales (como folletos, catálogos, etc.) y publicitarios (avisos publicitarios en los

medios de comunicación, periódicos o revistas, redes sociales, etc.).

- **Presupuesto de compras de materias primas**

Chero (2020) comenta que el presupuesto de compras se centra únicamente en las unidades de materiales requeridas para producir volúmenes necesarios. Primero, es fundamental calcular las cantidades en unidades y luego monetariamente. Luego de que se han detallado las cantidades esenciales de materia prima para mantener el ritmo de producción, el próximo paso es establecer la cantidad de materia prima que se necesita adquirir. Es importante considerar varios factores antes de definir las cantidades de materia primas a comprar mensualmente, como la relación de los pedidos realizados y los materiales recibidos mes a mes. Por ello, el presupuesto de compras está condicionado por los requerimientos de producción y los inventarios que se deben entender.

Entonces, es recomendable, según lo comentado por el autor, elaborar el presupuesto de compras de las materias primas iniciando por establecer las unidades y luego transformarlo a valores monetarios asignándole un costo a cada material a adquirir, una vez comprada la materia prima, es importante que se mantenga el ritmo de producción.

- **Presupuesto del uso de la mano de obra**

Chero (2020) define la mano de obra como el elemento humano que participa en la fabricación y su contribución es esencial para la producción, y del mismo modo los materiales utilizados durante el proceso de manufactura la mano de obra se clasifica en directa e indirecta. Los costos de la mano de obra directa están constituidos por los salarios pagados a los colaboradores cuya actividad está directamente relacionada con la fabricación de los bienes que una empresa ofrece y los costos de la mano de obra indirecta, a diferencia de la directa, están constituidos por los salarios pagados a los empleados y trabajadores cuya actividad no se relaciona o no es factible asociarla con la elaboración de partidas específicas de productos.

La mano de obra directa puede ser medida tanto en horas de mano de obra como en el monto de los salarios pagados a los trabajadores (que vendría a ser el costo de la mano de obra directa).

Chero (2020) afirma que el costo de la mano de obra directa abarca los salarios pagados a los colaboradores que desempeñan actividades productivas específicas, así como los gastos correspondientes a beneficios sociales y otros relacionados. Por ello, para presupuestar la mano de obra directa depende de factores como la forma habitual de pago de la empresa, los procesos de producción, el conocimiento de las tasas de mano de obra y la información de costos disponibles para no elevar demasiado el

monto a pagar por mano de obra directa. La preparación del presupuesto de mano de obra directa incluye:

1. Calcular la totalidad de horas de mano de obra requeridas para alcanzar el presupuesto de producción; si la empresa utiliza tiempos estándares, por operación o por producto, en otras situaciones la estimación del promedio puede realizarse basada en la experiencia.
2. Definir el rango de remuneraciones para cada departamento o área productiva, el cual se realiza normalmente en base a la cantidad de colaboradores directos de cada centro de actividad y su remuneración establecida, calculado después de una tasa de salario promedio.
3. Calcular el costo de la mano de obra, el cual se calcula multiplicando las horas que se requieren para desarrollar el plan de producción en cada área por su respectiva tasa de salarios.

Entonces, el presupuesto de mano de obra directa ofrece información esencial sobre el costo, la cantidad de colaboradores que se necesitan llevar a cabo la producción de productos, el costo por unidad de cada producto y las necesidades de efectivo (con lo que se puede elaborar el presupuesto de caja). Por ende, así como los otros presupuestos, sirve como base para un control de efectivo de la empresa.

- **Presupuesto de gastos de fabricación**

Chero (2020) comenta que los gastos indirectos de fabricación son el conjunto de materiales indirectos, mano de obra indirecta y todos aquellos gastos de fábrica pertenecientes a un determinado periodo, que no se pueden imputar convenientemente a las unidades, trabajos o productos específicos. Asimismo, define el material indirecto como el material que es necesario para elaborar el producto, más no se identifica con el mismo y define la mano de obra indirecta como aquella que no afecta la construcción o la composición del producto terminado. Además de los materiales indirectos y la mano de obra indirecta, existen gastos diversos de la fábrica, tales como: depreciaciones, seguros, suministros, mantenimiento, energía eléctrica, agua, entre otros.

Según Chero (2020) clasifica los costos desde el punto de vista de su variabilidad o comportamiento en tres grupos básicos:

1. Costos variables: Son aquellos que fluctúan directamente de acuerdo a los cambios de lo producido, de la venta o cualquier proceso, los costos variables son en su totalidad variables, pero unitariamente fijos.
2. Costos fijos: También llamados de periodo, son los que se mantienen permanentes sin importar las variaciones en los volúmenes producción, las ventas o el volumen de trabajo que se ha hecho. Los costos de periodo, al contrario de los costos variables, en su totalidad son fijos, pero varían al calcularse por unidad. Por lo tanto, mientras mayor sea la

producción o las ventas, el costo unitario fijo será bajo y, a viceversa, a menor producción o venta, el costo unitario fijo irá creciendo.

3. Costos semivariables: Son los costos que varían de acuerdo al cambio de la producción, venta o cualquier otro proceso, pero no de manera directamente proporcional. En relación a la unidad, la relación no es exacta, ya que dependerá de cuánto cambien los volúmenes de producción, venta o actividad de referencia.

   Al tener conocimiento de que estos tipos de costo según su comportamiento o variabilidad cambian su valor unitario respecto al volumen de actividad que se realice, se deben tomar en cuenta para el planeamiento y control de los mismos.

2.2.2. Situación económica

Como variable dependiente tenemos a la situación económica, la cual se refiere al estado y la capacidad de una empresa para generar ganancias. Para evaluar la situación económica es fundamental mejorar los resultados y haciendo un análisis de la rentabilidad.

Gutiérrez y Tapia (2020) comentaron que la rentabilidad ayuda a evaluar el rendimiento y la eficiencia de la inversión realizada en diversas actividades, y está vinculada a las ventas de la empresa, sus activos y capital aportado por los accionistas, lo que puede resultar en una liquidez futura.

Chero (2020) comenta que las métricas de rentabilidad reflejan el grado de ganancia generada de acuerdo al presupuesto y se calcula en relación con las ventas

totales, ventas netas y el patrimonio. También menciona algunos índices de rentabilidad como: Rentabilidad bruta, rentabilidad operacional, rentabilidad neta y rentabilidad del patrimonio.

Por ello, la elaboración de presupuestos de ventas, costos y gastos son importantes para el cálculo de los índices de rentabilidad, por consiguiente, si se planifican oportunamente y de manera correcta las ventas, los costos y los gastos mediante la elaboración de presupuestos se obtendrán índices de rentabilidad favorable, lo que significa que los niveles de ganancia son buenos para la empresa y para los accionistas.

Zamora (2008) conceptualiza a la rentabilidad como la relación que existe entre la utilidad y la inversión requerida para alcanzarla, ya que evalúa la eficiencia y rendimiento de la dirección de la empresa, y esto se debe evidenciar en las utilidades a través de las ventas realizadas y la inversión necesaria.

Entonces, si la empresa posee una rentabilidad favorable es porque la administración ha realizado una labor eficiente con una adecuada planificación financiera tanto de gastos como de costos con el objetivo de generar los resultados deseados y estos deben estar relacionados con las ventas, activos y el capital aportado por los accionistas

Lopez (2017) indica que los ratios de rentabilidad, se representan en base a la inversión, el activo, el patrimonio y las ventas:

- **ROA**: Con este ratio se puede apreciar la capacidad de la empresa para generar utilidades haciendo uso del activo total.

  Se calcula con la siguiente fórmula:

  (Utilidad neta / activos) x 100

- **ROE**: Es un ratio se mide la capacidad para generar utilidades netas con la contribución de inversión de los accionistas y su capital propio.

  Se calcula con la siguiente fórmula:

  (Utilidad neta / patrimonio) x 100

- **Ratio de rentabilidad bruta sobre ventas**: Con este ratio se evidencia el beneficio de la empresa con relación a las ventas.

  Se calcula con la fórmula:

  (Utilidad bruta / ventas netas) x 100

- **Ratio de rentabilidad neta sobre ventas**: Este ratio utiliza la utilidad neta, luego de descontar de costos, gastos e impuestos.

  Se calcula con la fórmula:

  (Utilidad neta / ventas netas) x 100

Gitman y Zutter (2016) comentan que hay diversas formas de medir la rentabilidad y estas métricas ayudan a los profesionales estudiar las ganancias de la empresa en relación con un grado específico de ventas, activos o la inversión de los accionistas. Asimismo, indican que sin ganancias una empresa no podría captar capital externo y los accionistas, acreedores y la dirección deben estar muy atentos al crecimiento de las utilidades, ya que el mercado otorga mucha importancia a las ganancias. También afirman que una herramienta muy utilizada para analizar la rentabilidad respecto a las ventas es el estado de pérdidas y ganancias.

Cada partida de este estado se presenta como un porcentaje de las ventas. Estos estados son muy útiles para comparar el desempeño a lo largo del tiempo, ya que permiten observar fácilmente si ciertos tipos de gastos presentan tendencias de incremento o decremento en relación con el volumen total de negocios que realiza

la empresa. Existen tres índices de rentabilidad que se mencionan con frecuencia y que se pueden obtener directamente del estado de pérdidas y ganancias.

- **Margen de utilidad bruta:** Índice que mide el porcentaje que queda de las ventas una vez que se ha cubierto el costo de sus productos y se mide con la fórmula:

  (Ventas - Costo de los bienes vendidos) /Ventas = Utilidad bruta/Ventas

- **Margen de utilidad operativa:** Mide el porcentaje que queda de las ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos (son contar con intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes). Dicho porcentaje representa las "utilidades puras" porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, impuestos y los dividendos y se mide con la fórmula.

  Utilidad operativa / Ventas

- **Margen de utilidad neta:** Mide el porcentaje que queda de las ventas después de que se restaron todos los costos y gastos tomando en cuenta los intereses, impuestos y dividendos y se calcula con la siguiente fórmula.

  Ganancias disponibles para los accionistas/Ventas=Utilidad neta/Ventas

  El margen de utilidad neta es una métrica frecuentemente utilizada que refleja el rendimiento de la empresa en términos de ganancia.

Rendimiento sobre el patrimonio

Gitman y Zutter (2016) también definen el concepto del rendimiento sobre el patrimonio como una métrica del rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa. Generalmente, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios y se calcula con la siguiente fórmula:

Ganancias disponibles para los accionistas/Capital = Utilidad neta/Capital

Ross et al. (2015) también comentan sobre el rendimiento sobre el capital (ROE por sus siglas en inglés) como una herramienta que permite evaluar el rendimiento de los accionistas a lo largo del año. Dado que el objetivo es favorecer a los accionistas, el ROE se considera, desde una perspectiva contable, la verdadera medida del desempeño en términos de resultados. El ROE se mide con la siguiente fórmula:

Utilidad neta / Capital total

2.3. Definición de términos

Gestión: Conjunto de herramientas que se utiliza para administrar de mejor manera los recursos de una empresa y para cumplir los objetivos contribuyendo al crecimiento de la organización.

Planificación: Proceso sistemático en el que se identifica una necesidad y se desarrolla la manera más adecuada de hacerle frente dentro de un marco estratégico para cumplir objetivos determinados.

Planificación financiera: Es la realización de un plan organizado, a detalle y personalizado para conseguir los objetivos económicos y financieros determinados por la empresa. Asimismo, se toman en cuenta plazos, costos y recursos necesarios para que se realicen.

Margen: Es un indicador que mide la diferencia entre los ingresos y los costos, dentro de un horizonte de tiempo establecido.

Margen operativo: Ratio financiero que indica el porcentaje del beneficio antes de intereses e impuestos, tomando en cuenta los costos operativos incluidas amortizaciones, sobre el total de ventas.

Margen neto: Ratio financiero que permite medir la rentabilidad de una empresa, se obtiene dividiendo el beneficio neto entre las ventas.

Margen de inversión: Indicador financiero que nos dice cuánto beneficio se obtiene en relación a la cantidad de dinero invertida en un activo.

Presupuesto: Es una herramienta que hace referencia a la estimación económica para brindar a la empresa un panorama financiero actualizado que facilite la toma de decisiones y fomentar el crecimiento de la misma.

Costos: Son aquellas inversiones necesarias para la producción del bien o servicio, que en el futuro aportarán algún beneficio.

Ingresos: Es el importe de la venta de producto y/o prestación de servicios, comprenden también otros ingresos extraordinarios.

Gastos: Es toda aquella salida que se destina a la adquisición de recursos necesarios para las actividades de la organización.

PBI: Por sus siglas Producto Bruto Interno, y es el valor de los bienes y servicios finales que se han producido a lo largo de un periodo de tiempo en un determinado territorio.

Mypes: Micro y pequeñas empresas, es la unidad económica conformada por una persona natural o jurídica, la cual tiene como objetivo llevar a cabo actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

COVID-19: Enfermedad respiratoria causada por el coronavirus 2019, dicha enfermedad se expandió a nivel mundial afectando a todos los sectores.

ROA: Por sus siglas en inglés Return On Assets, es una métrica financiera utilizada para evaluar la rentabilidad de una empresa en relación con sus activos totales.

ROE: Por sus siglas en inglés Return On Equity, mide la rentabilidad de una empresa en relación a su patrimonio total.

SPSS: Statistical Package for Social Sciences es un software utilizado para realizar captura y análisis de datos para crear tablas y gráficas con data compleja.

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. Hipótesis general

La planificación financiera se relaciona significativamente con la situación económica de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

3.1.2. Hipótesis específicas

La planificación financiera se relaciona significativamente con el margen operativo de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

La planificación financiera se relaciona significativamente con el margen neto de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

La planificación financiera se relaciona significativamente con el margen de inversión de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

3.2. Variables

Variable independiente (X): Planificación financiera

X1: Presupuesto de ingresos

X2: Presupuesto de costos

X3: Presupuesto de gastos

Variable dependiente (Y): Situación económica

Y1: Margen operativo

Y2: Margen neto

Y3: Margen de inversión

3.3. Operacionalización de variables

Tabla 1

Matriz de operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	DEFINICION CONCEPTUAL	INDICADORES
X: Planificación financiera	Valle (2020) comenta que la planificación financiera es un instrumento indispensable dentro de la gestión en términos de finanzas debido a que controla y lleva a cabo mejorías que corresponden al momento de efectuar la toma de decisiones y a su vez a la obtención de objetivos de la empresa.	Se obtendrá en base a una encuesta	X1: Presupuesto de ingresos	Chero (2020) indica que se prepara con los datos establecidos en el presupuesto de ventas, el cual incluye las unidades a vender por producto junto con los montos que percibirá por cada venta, los precios de cada producto o servicio para los próximos meses.	* Ventas proyectadas * Objetivos de expansión
			X2: Presupuesto de costos	Chero (2020) lo define como la proyección de los costos incurridos para la elaboración del bien o prestación de servicio en un plazo determinado que incluye la mano de obra directa y la compra de materia prima.	* Costos de materia prima proyectados * Costos de servicios proyectados
			X3: Presupuesto de gastos	Chero (2020) define el presupuesto de gastos como el total de egresos de dinero que tendrá la empresa durante el mismo periodo de tiempo en el que se elaboró el presupuesto de ventas y debe incluir gastos administrativos, gastos de venta, entre eotros.	* Proyección de gastos Administrativos * Proyección de gastos de venta
Y: Situación económica	Chero (2020) comenta que las métricas de rentabilidad reflejan el grado de ganancia generada de acuerdo al presupuesto y se calcula en relación con las ventas totales, ventas netas y el patrimonio.	Se obtendrá en base a una encuesta	Y1: Margen operativo	Gitman y Zutter (2016) lo definen como el porcentaje que queda de las ventas luego de descontados todos los costos y gastos.	*Utilidad operativa / Ventas
			Y2: Margen Neto	Gitman y Zutter (2016) lo definen como el porcentaje que queda de las ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos incluyendo intereses, impuestos y dividendos.	*Utilidad neta / Ventas
			Y3: Margen de inversión	Ross et al. (2015) comentan sobre el rendimiento sobre el capital (ROE por sus siglas en inglés) como una herramienta que permite evaluar el rendimiento de los accionistas a lo largo del año. Dado que el objetivo es favorecer a los accionistas.	*Utilidad neta / Capital social de inversión

Nota. La tabla muestra la operacionalización de variables en la que se puede visualizar las categorías e indicadores en los que se dividieron las variables.

IV. MATERIALES Y MÉTODOS

4.1. Enfoque y nivel de investigación

Hernández et al. (2014) mencionan que el enfoque cuantitativo representa una serie de procesos e inicia de un pensamiento amplio que va delimitándose, y cuando ello sucede se producen objetivos y preguntas de investigación, se realiza la revisión la teoría y se elabora un marco, y de las preguntas, se establece la hipótesis y se identifican variables. Además, se miden las variables, se analizan las mediciones obtenidas utilizando métodos estadísticos y se extraen conclusiones.

La investigación se desarrolló en un nivel aplicativo ya que se describieron las características de ambas variables y se estableció un diagnóstico de la situación. Además, se brindaron recomendaciones que sirvan para mejorar la problemática abordada en esta investigación. Asimismo, el enfoque que se utilizó fue el cuantitativo porque se utilizó la recopilación de información para probar las hipótesis y teorías basadas en el análisis estadístico.

4.2. Diseño de la investigación

Hernández et al. (2014) comentan que el estudio no experimental consiste en la observación de los fenómenos tal y como se perciben en su entorno natural para posteriormente estudiarlos. También la define como una investigación en la que no se manipulan las variables lo que la diferencia de la investigación experimental.

En cuanto al diseño de la investigación, se suscribió no experimental transversal debido a que no se realizaron manipulaciones en las variables y se manifestaron tal y como se desarrollan realmente sin que se vean afectadas por

algún factor. Adicionalmente, se describieron las variables y se analizó su relación en un momento dado.

4.3. Unidad de estudio

Hernández et al. (2014) comentan que la unidad de estudio la conforman aquellos participantes, objetos, entre otros, lo que depende del planteamiento y los alcances que tiene la investigación, por ello se trata de los individuos, organizaciones, comunidades, etc. Una vez definida la unidad de estudio o de análisis se delimita la población.

Entonces, la unidad de estudio de la presente investigación se compuso por gerentes o contadores que laboran en las editoriales de Lima Metropolitana.

4.4. Población y muestra

Población

Una vez que se definió la unidad de estudio, se procedió a identificar la población que fue objeto de estudio y a partir de la cual se buscó extrapolar los resultados. En este sentido, se entiende por población a todos los casos que cumplen con ciertos criterios establecidas (Hernández et al., 2014).

La unidad de análisis establecida para este estudio se compuso por 109 editoriales ubicadas en Lima metropolitana (Ministerio de Cultura, 2020) de las cuales se determinó la población compuesta por 109 personas que laboran dentro de las editoriales (contadores o gerentes de cada editorial).

Muestra

Hernández et al. (2014) indican que en la muestra probabilística se requiere precisar el tamaño de la muestra y todos los elementos de la población tienen la

misma posibilidad de ser escogidos como muestra de investigación, lo que lo define como muestra aleatoria simple y se puede calcular mediante fórmulas matemáticas.

La muestra que se calculó para la presente investigación fue probabilística y de tipo aleatorio simple, y fue hallada a través del siguiente análisis matemático:

$$n = \frac{K^2 \, p \, q \, N}{E^2 \, (N-1) + K^2 \, p \, q}$$

Donde:

K es el nivel de confianza, que en este caso es del 95%

N es el tamaño poblacional

p es la proporción de elementos que poseen la característica de interés

q es la proporción de fracaso

E es el error máximo permisible

Reemplazando datos:

Nivel de confianza	95%
K	1.96
p	5%
q	95%
E	3%
N	109

Por tanto, reemplazando valores se obtuvo que el tamaño de la muestra en número de gerentes y contadores que laboran en las editoriales es 71.

4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de información

Técnicas

Hernández et al. (2014) comentan que las encuestas de opinión son consideradas como un diseño, aplicadas a estudios no experimentales transversales descriptivas o correlacionales, las cuales reconstruyen las relaciones a partir de variables dependientes en otras independientes, donde se pretende llevar los resultados obtenidos a una población determinada.

La técnica que se utilizó en esta tesis fue la encuesta, la cual nos permitió conseguir información y conocer tendencias de los encuestados sobre el tema investigado.

Instrumento

Hernández et al. (2014) afirman que los cuestionarios son instrumentos de investigación que consisten en un grupo de preguntas relacionadas a una o más variables que se pretenden medir y deben ser congruentes con el planteamiento del problema e hipótesis, las cuales se basan en preguntas que pueden ser cerradas o abiertas.

Se utilizó el cuestionario como instrumento de recopilación de información para la presente investigación (ver anexo B) y se validó por expertos obteniendo una validez buena para los ítems de ambas variables (ver anexos C y D).

4.6. Procesamiento de datos y análisis estadístico

Se realizó la tabulación de datos mediante la utilización de los conceptos básicos de estadística, empleando también el programa estadístico SPSS en su

versión número 27, con el cual se obtuvo cuadros y gráficos que permitieron explicar y visualizar de forma descriptiva los datos por variable.

La fiabilidad del cuestionario se estableció a través el coeficiente Alfa de Cronbach, mismo que fue aplicado a la totalidad de la muestra y se utilizó los niveles de confiabilidad mostrados a continuación.

Tabla 2

Interpretación del Alfa de Cronbach

Coeficiente Alfa de Cronbach	Nivel de confiabilidad
[0 ; 0.3]	Deficiente
(0.3 : 0.5]	Regular
(0.5 ; 0.7]	Bueno
(0.7 ; 0.9]	Muy bueno
(0.9 ;1]	Excelente

Nota. La tabla muestra los niveles de confiabilidad de acuerdo al coeficiente Alfa de Cronbach, en base a Duque, Mena y Tuapanta (2017).

Confiabilidad del instrumento para la variable Planificación financiera

Tabla 3

Procesamiento de casos para la variable Planificación financiera

		N	%
Casos	Válido	11	100.0
	Excluido[a]	0	0.0
	Total	11	100.0

Nota. La tabla refleja el número de casos que se procesaron para obtener la fiabilidad del instrumento para la variable “Planificación financiera”, elaboración adaptada del SPSS 27.

Tabla 4

Fiabilidad para la variable Planificación financiera

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach estandarizado	N de elementos
0.747	0.746	6

Nota. La tabla contiene el coeficiente de fiabilidad de la variable “Planificación financiera”, elaboración adaptada del SPSS 27.

Interpretación:

La fiabilidad que se aplicó al instrumento para la variable Planificación financiera, según los rangos detallados anteriormente, se encuentra en el nivel de "muy bueno" ya que el valor del Alfa de Cronbach (0.747) está dentro del rango de 0.7 a 0.9.

Confiabilidad del instrumento de la variable Situación económica

Tabla 5

Procesamiento de casos para la variable Situación económica

		N	%
Casos	Válido	71	100.0
	Excluido[a]	0	0.0
	Total	71	100.0

Nota. La tabla refleja el número de casos que se procesaron para obtener la fiabilidad del instrumento para la variable "Situación económica", elaboración adaptada del SPSS 27.

Tabla 6

Fiabilidad para la variable Situación económica

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach estandarizado	N de elementos
0.746	0.761	6

Nota. La tabla muestra el coeficiente de fiabilidad de la variable Situación económica, elaboración adaptada del SPSS 27.

Interpretación:

La fiabilidad del instrumento para la variable Situación económica, según los niveles detallados anteriormente, es "muy bueno" porque el Alfa de Cronbach (0.746) está dentro del rango de 0.7 a 0.9.

Del mismo modo, para un análisis descriptivo de las respuestas obtenidas se clasificaron en intervalos de categorías (3) "malo", "regular" y "bueno" para la percepción de ambas las variables (2) Planificación financiera y Situación

económica, así como para sus dimensiones. Para ello, se determinó el valor de los rangos con la longitud que resulta de haber dividido entre 3 el rango hallado de restar el valor máximo con el valor mínimo (Véliz, 2011).

Tabla 7

Intervalos del análisis descriptivo

Categoría	Planificación financiera	Presupuesto de ingresos	Presupuesto de costos	Presupuesto de gastos	Situación económica	Margen operativo	Margen neto	Margen de inversión
Malo	[6 - 14]	[2 - 5]	[2 - 5]	[2 - 5]	[6 - 14]	[2 - 5]	[2 - 5]	[2 - 5]
Regular	[15 - 22]	[6 - 8]	[6 - 8]	[6 - 8]	[15 - 22]	[6 - 8]	[6 - 8]	[6 - 8]
Bueno	[23 - 30]	[9 - 10]	[9 - 10]	[9 - 10]	[23 - 30]	[9 - 10]	[9 - 10]	[9 - 10]

Nota. La tabla muestra la categorización de las variables y dimensiones para identificar la percepción de los encuestados para cada variable e indicador, basada en resultados que se obtuvieron en esta investigación.

Normalidad

La prueba de normalidad que se utilizó para esta investigación fue Kolgómorov-Smirnov porque la muestra total se constituyó por 71 encuestados, entre contadores y gerentes de las Mypes del sector editorial, y Kolgomorov-Smirnov es utilizado para muestras que superan los 50 en número de muestra (Cevallos y Flores, 2021).

Método de correlación

Tomando en cuenta la prueba de normalidad, se utilizó la correlación según Spearman verificando si las variables y dimensiones estudiadas siguen una distribución normal o no normal. Asimismo, para interpretar los valores obtenidos se consideraron los intervalos siguientes.

Tabla 8

Interpretación del coeficiente de correlación

Rango	Interpretación
(-0.90 ; -1.00]	Correlación negativa perfecta
(-0.75 ; -0.90]	Correlación negativa muy fuerte
(0.50 ; -0.75]	Correlación negativa considerable
(-0.10 ; -0.50]	Correlación negativa media
(0.00 ; -0.10]	Correlación negativa muy débil
[0.00]	No existe correlación
(0.00 ; 0.10]	Correlación positiva muy débil
(0.10 ; 0.50]	Correlación positiva media
(0.50 ; 0.75]	Correlación positiva considerable
(0.75 ; 0.90]	Correlación positiva muy fuerte
(0.90 ; 1.00]	Correlación positiva perfecta

Nota. La tabla contiene la interpretación de los rangos para el coeficiente de correlación en base a Hernández Sampieri (2018).

V. RESULTADOS

5.1. Presentación y análisis de resultados

Según los datos obtenidos de los 71 contadores y gerentes de las Mypes del sector editorial, los cuales se clasificaron en tres categorías para medir la percepción de los encuestados respecto a las variables y dimensiones, se presentan los resultados a continuación:

Tabla 9

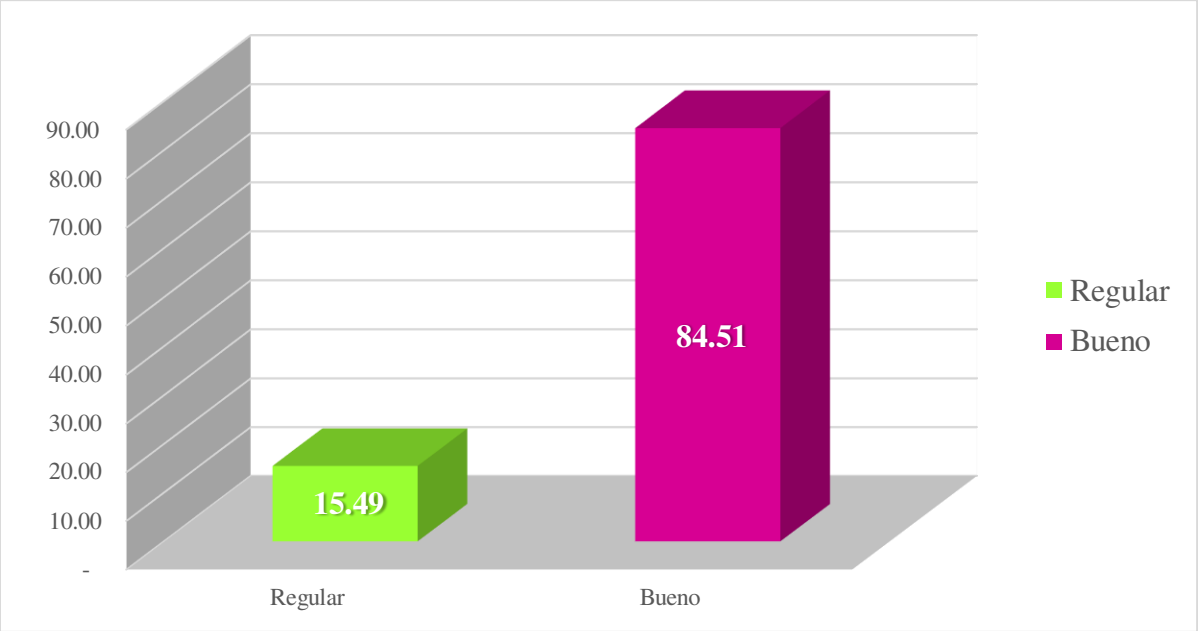
Tabla de frecuencia variable Planificación financiera

	Frecuencia	%
Malo	0	-
Regular	11	15.49
Bueno	60	84.51
Total	71	100.00

Nota. La tabla refleja el porcentaje por categorización que obtuvo la variable “Planificación financiera”, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados que se obtuvo en esta investigación.

Figura 1

Análisis descriptivo variable Planificación financiera



Nota. La figura refleja los porcentajes correspondientes a la categorización de la "Planificación financiera", basada en los resultados de la encuesta elaborada en esta investigación.

Interpretación:

De los resultados obtenidos el 15.49% de los contadores y gerentes de las Mypes editoriales encuestadas en Lima Metropolitana, tienen una percepción "regular" de la variable Planificación financiera y el 84.51% una percepción "buena".

Tabla 10

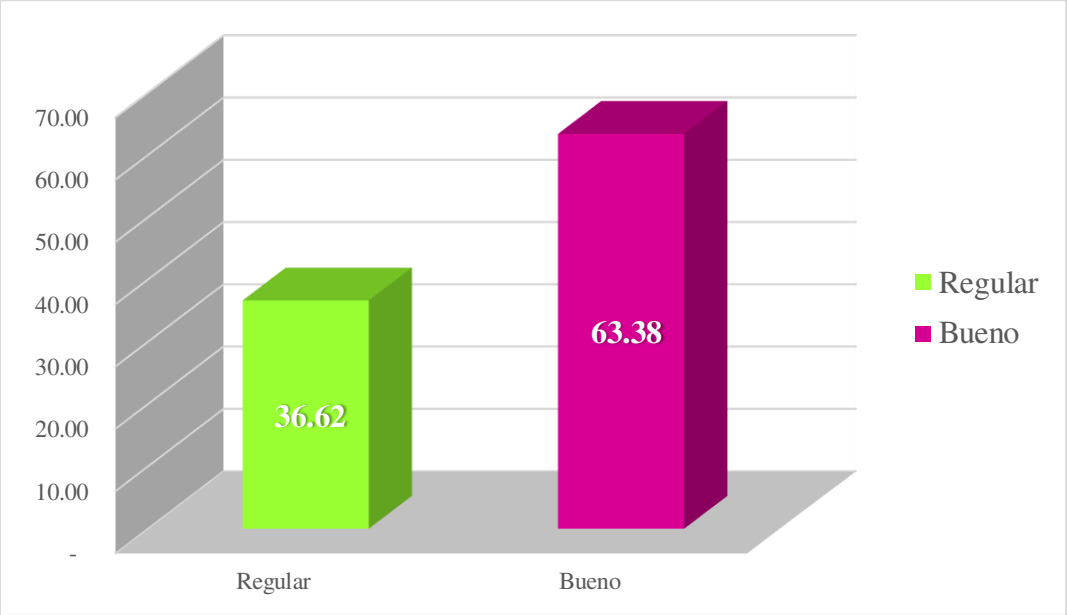
Tabla de frecuencia dimensión Presupuesto de ingresos

	Frecuencia	%
Malo	0	-
Regular	26	36.62
Bueno	45	63.38
Total	71	100.00

Nota. La tabla muestra el porcentaje de categorización que obtuvo la dimensión "Presupuesto de ingresos", elaboración adaptada de SPSS 27 en base a los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 2

Análisis descriptivo dimensión Presupuesto de ingresos



Nota. La figura refleja los porcentajes correspondientes a la categorización de la dimensión "Presupuesto de ingresos", basada en los resultados de la encuesta de esta investigación.

Interpretación:

Se visualiza que el 36.62% de los contadores y gerentes de las Mypes editoriales encuestadas en Lima Metropolitana tienen una percepción "regular" de la dimensión Presupuesto de ingresos y el 63.38% una percepción "buena".

Tabla 11

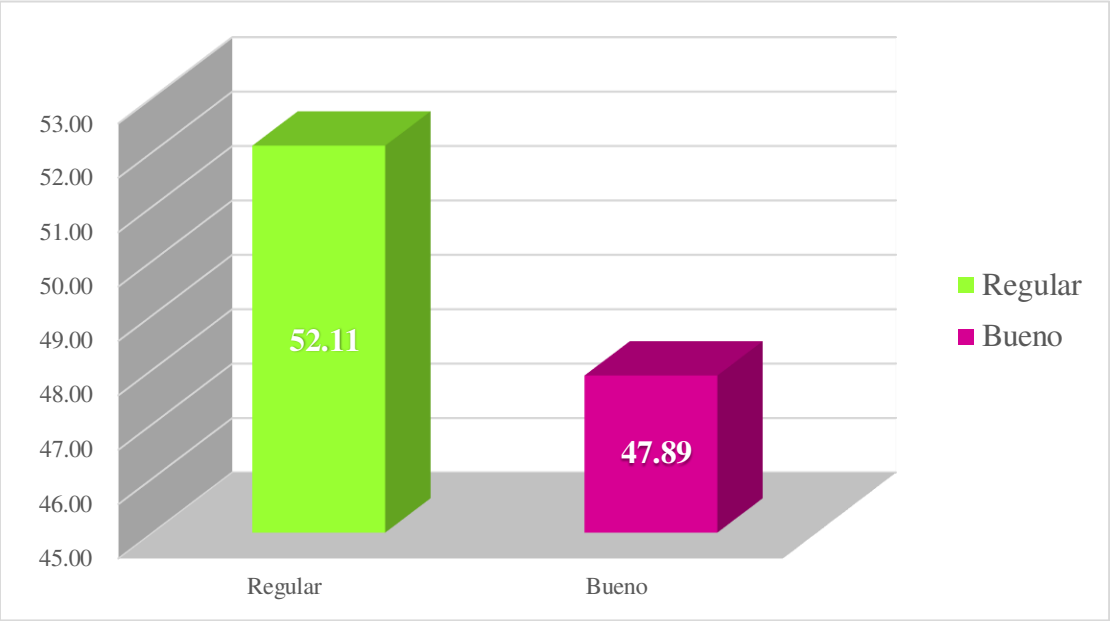
Tabla de frecuencia dimensión Presupuesto de costos

	Frecuencia	%
Malo	0	-
Regular	37	52.11
Bueno	34	47.89
Total	71	100.00

Nota. La tabla refleja el porcentaje de categorización que obtuvo la dimensión "Presupuesto de costos", elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 3

Análisis descriptivo dimensión Presupuesto de costos



Nota. La figura refleja los porcentajes correspondientes a la categorización de la dimensión "Presupuesto de costos", basada en los resultados de la encuesta de esta investigación.

Interpretación:

Se manifiesta en los resultados que el 52.11% de los contadores y gerentes de las Mypes editoriales encuestadas en Lima Metropolitana tienen una percepción "regular" de la dimensión Presupuesto de costos y el 47.89% una percepción "buena".

Tabla 12

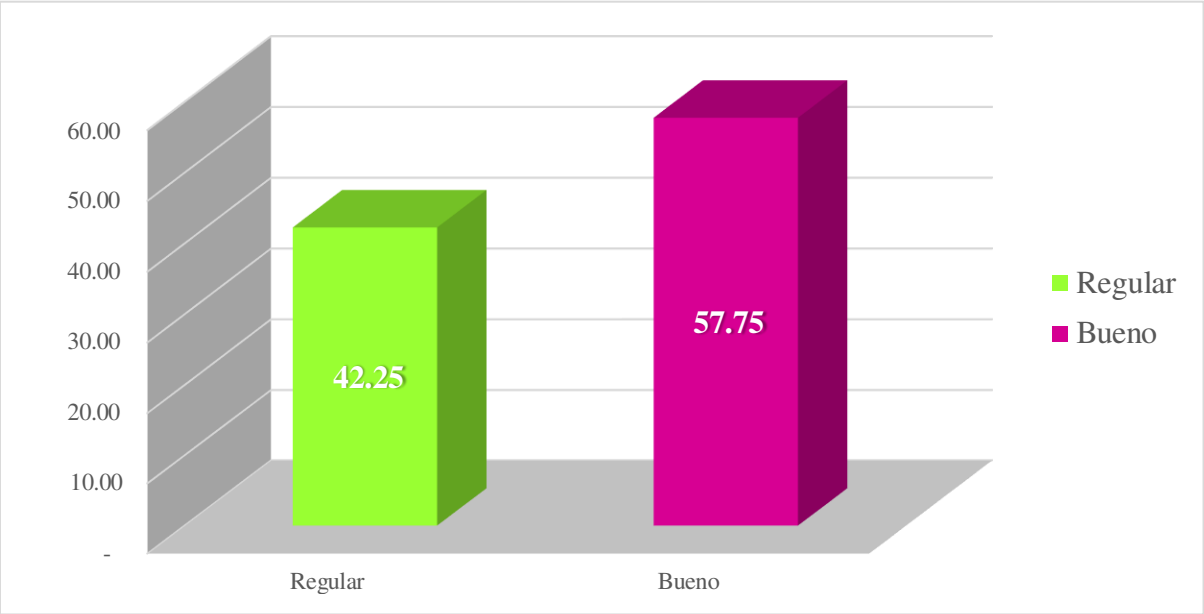
Tabla de frecuencia dimensión Presupuesto de gastos

	Frecuencia	%
Malo	0	-
Regular	30	42.25
Bueno	41	57.75
Total	71	100.00

Nota. La tabla refleja el porcentaje de categorización que obtuvo la dimensión "Presupuesto de gastos", elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos de esta investigación.

Figura 4

Análisis descriptivo dimensión Presupuesto de gastos



Nota. La figura refleja los porcentajes correspondientes a la categorización de la dimensión "Presupuesto de gastos", basada en los resultados de la encuesta realizada en esta investigación.

Interpretación:

Se visualiza que el 42.25% de los contadores y gerentes de las Mypes editoriales encuestadas en Lima Metropolitana tiene una percepción "regular" de la dimensión Presupuesto de gastos y el 57.75% una percepción "buena".

Tabla 13

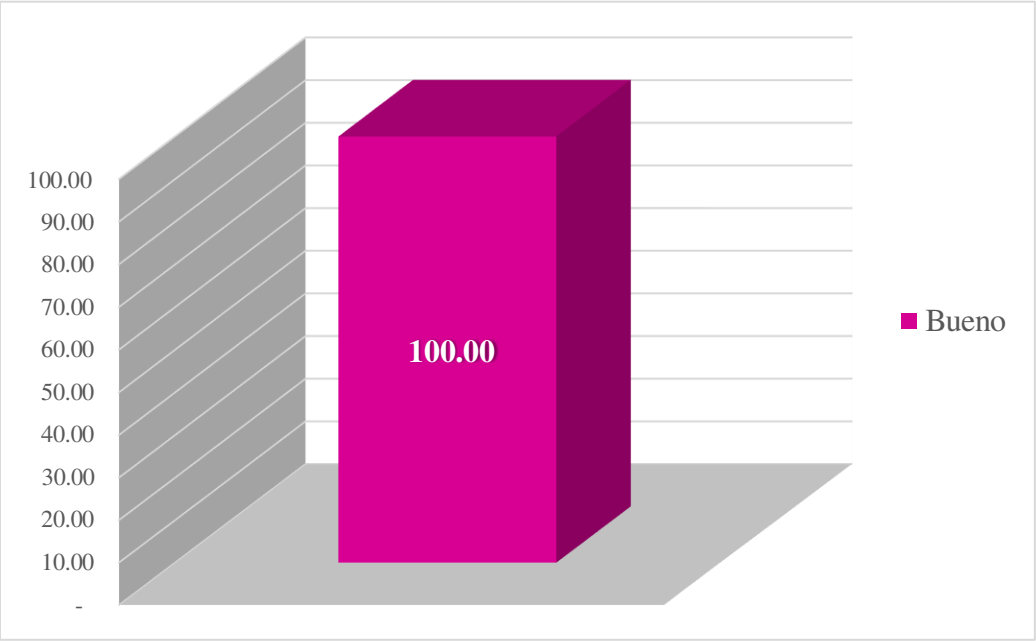
Tabla de frecuencia variable Situación económica

	Frecuencia	%
Malo	0	-
Regular	0	-
Bueno	71	100.00
Total	71	100.00

Nota. La tabla muestra el porcentaje de categorización que obtuvo la variable "Situación económica", elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos de esta investigación.

Figura 5

Análisis descriptivo variable Situación económica



Nota. La figura refleja los porcentajes correspondientes a la categorización de la variable "Situación económica", basada en los resultados de la encuesta realizada en esta investigación.

Interpretación:

En base a los resultados obtenidos el 100% de los contadores y gerentes de las Mypes editoriales encuestadas en Lima Metropolitana tienen una "buena" percepción de la variable Situación económica.

Tabla 14

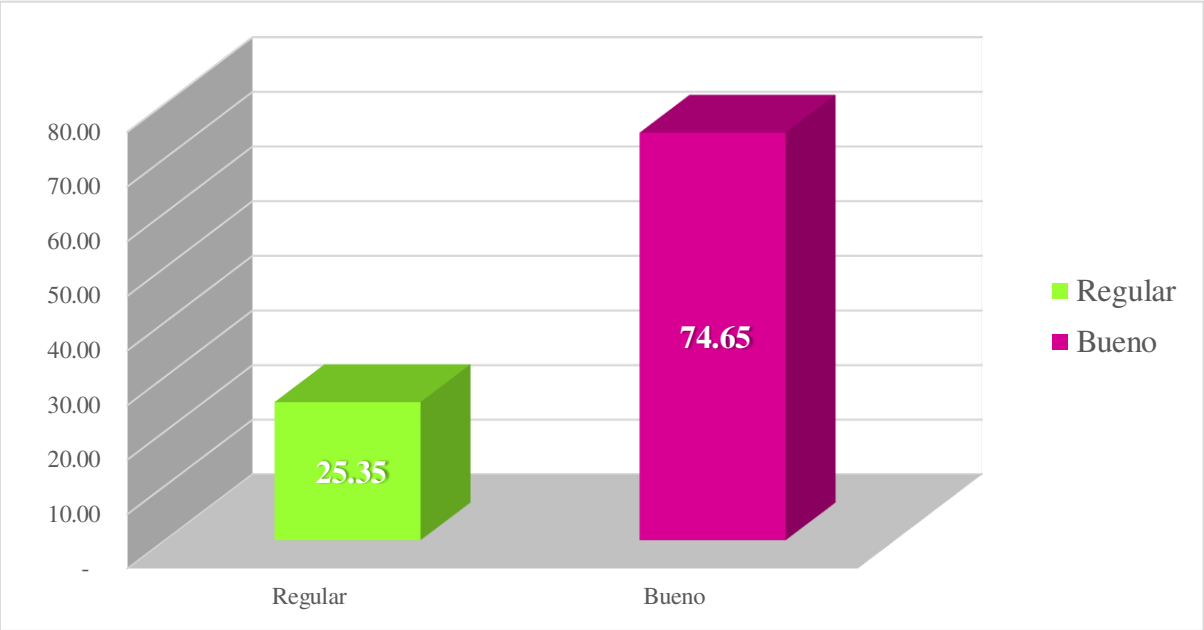
Tabla de frecuencia dimensión Margen operativo

	Frecuencia	%
Malo	0	-
Regular	18	25.35
Bueno	53	74.65
Total	71	100.00

Nota. La tabla refleja el porcentaje de categorización que obtuvo la dimensión "Margen operativo", elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 6

Análisis descriptivo dimensión Margen operativo



Nota. La figura refleja los porcentajes correspondientes a la categorización de la dimensión "Margen operativo", basada en los resultados de la encuesta de esta investigación.

Interpretación:

De acuerdo los resultados logrados el 25.35% de los contadores y gerentes de las Mypes editoriales encuestadas en Lima Metropolitana tienen una percepción "regular" de la dimensión Margen operativo y el 74.65% una percepción "buena".

Tabla 15

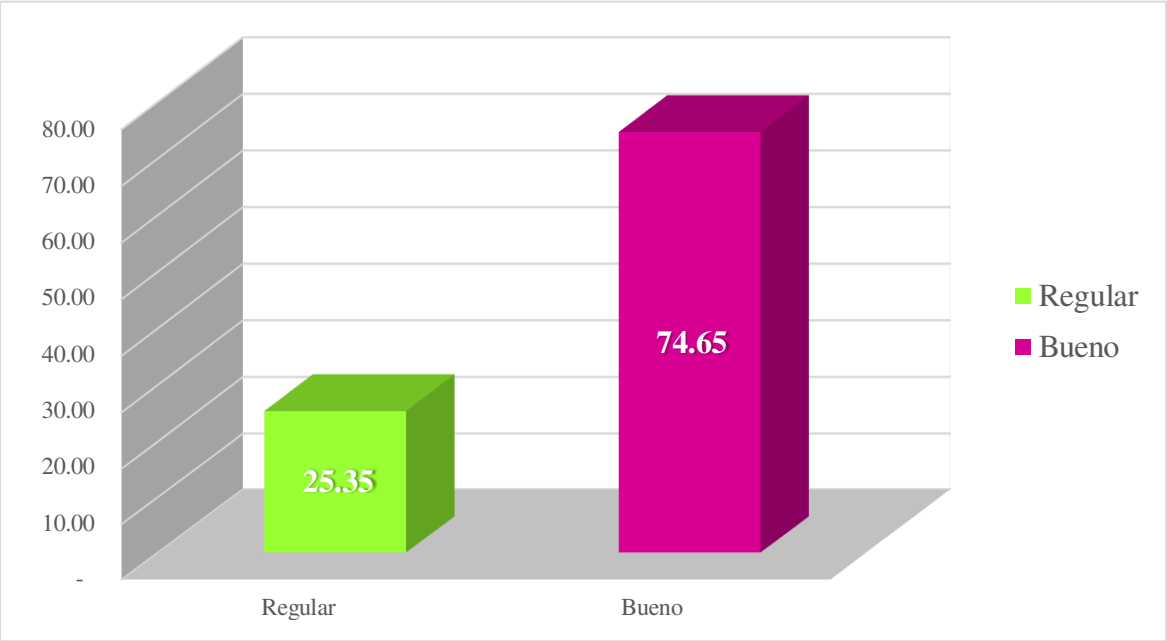
Tabla de frecuencia dimensión Margen neto

	Frecuencia	%
Malo	0	-
Regular	18	25.35
Bueno	53	74.65
Total	71	100.00

Nota. La tabla muestra el porcentaje de categorización que obtuvo la dimensión "Margen neto", elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 7

Análisis descriptivo dimensión Margen neto



Nota. La figura muestra los porcentajes correspondientes a la categorización de la dimensión "Margen neto", basada en los resultados de la encuesta de esta investigación.

Interpretación:

Se evidencia, de los resultados, que el 25.35% de los contadores y gerentes de las Mypes editoriales encuestadas en Lima Metropolitana tiene una percepción "regular" de la dimensión Margen neto y el 74.65% una percepción "buena".

Tabla 16

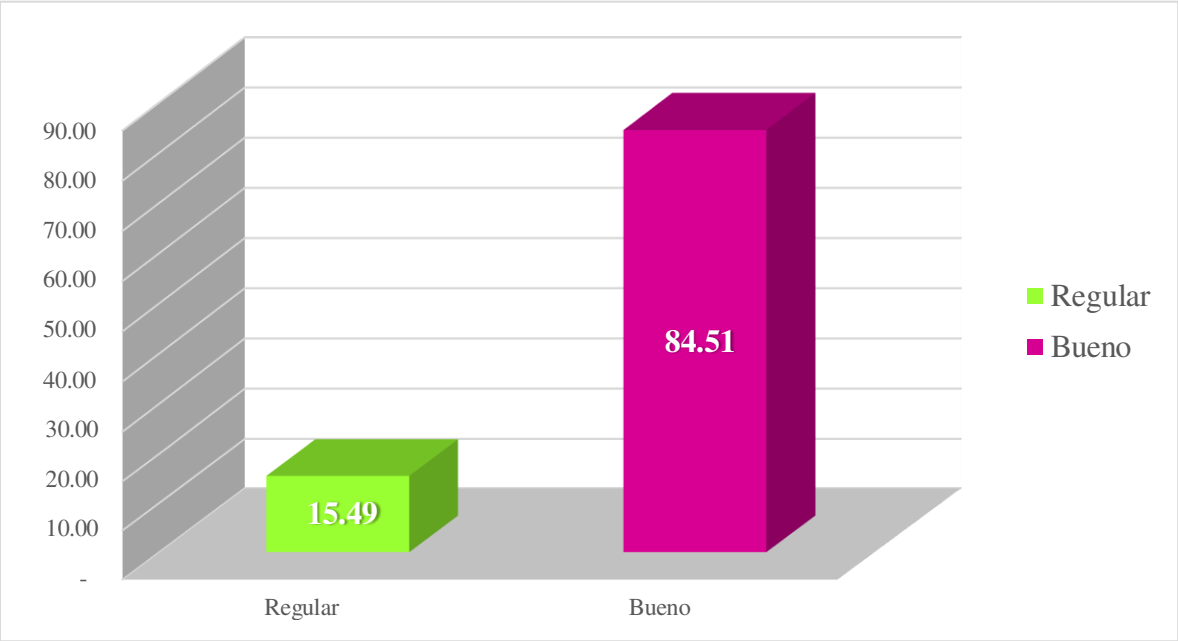
Tabla de frecuencia dimensión Margen de inversión

	Frecuencia	%
Malo	0	-
Regular	11	15.49
Bueno	60	84.51
Total	71	100.00

Nota. La tabla refleja el porcentaje de categorización que obtuvo la dimensión "Margen de inversión", elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados de esta investigación.

Figura 8

Análisis descriptivo dimensión Margen de inversión



Nota. La figura refleja los porcentajes correspondientes a la categorización de la dimensión "Margen de inversión", en base a los resultados de la encuesta realizada en esta investigación.

Interpretación:

Se visualiza que el 15.49% de los contadores y gerentes de las Mypes editoriales encuestadas en Lima Metropolitana tienen una percepción "regular" de la dimensión Margen de inversión y el 84.51% una percepción "buena".

A continuación, se muestran los resultados obtenidos, especificando las respuestas dadas de los contadores y gerentes para los 12 ítems. Dichas respuestas se reflejan a través de tablas de frecuencias y porcentajes.

Variable Planificación financiera

Dimensión 1: Presupuesto de ingresos

Tabla 17

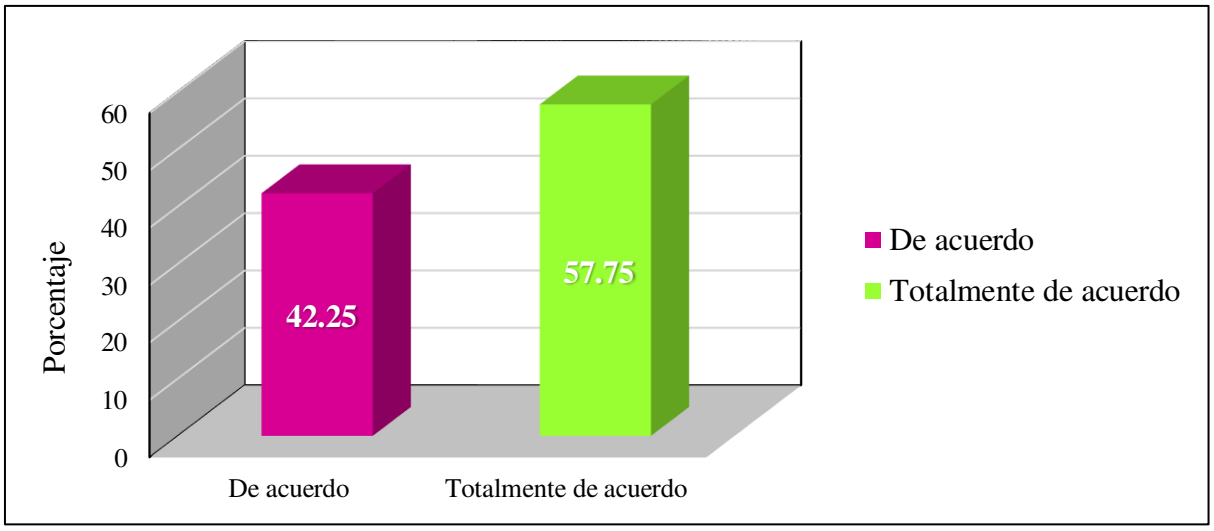
Respuestas del ítem 1, dimensión Presupuesto de ingresos e indicador Ventas proyectadas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	De acuerdo	30	42.25	42.3
	Totalmente de acuerdo	41	57.75	57.7
	Total	71	100.00	100.0

Nota. La tabla muestra la cantidad y porcentaje para las respuestas del ítem 1, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 9

Análisis descriptivo dimensión de Presupuesto de ingresos, indicador Ventas proyectadas



Nota. La figura refleja el porcentaje para las respuestas del ítem 1, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Ítem 1: ¿Cree usted que las ventas proyectadas son importantes para el presupuesto de ingresos de su empresa?

Interpretación:

Se muestra que el 57.75% de los contadores y gerentes se encuentra totalmente de acuerdo con la importancia de las ventas proyectadas en el presupuesto de ingresos de sus empresas, seguido por un 42.25% que se encuentra de acuerdo.

Tabla 18

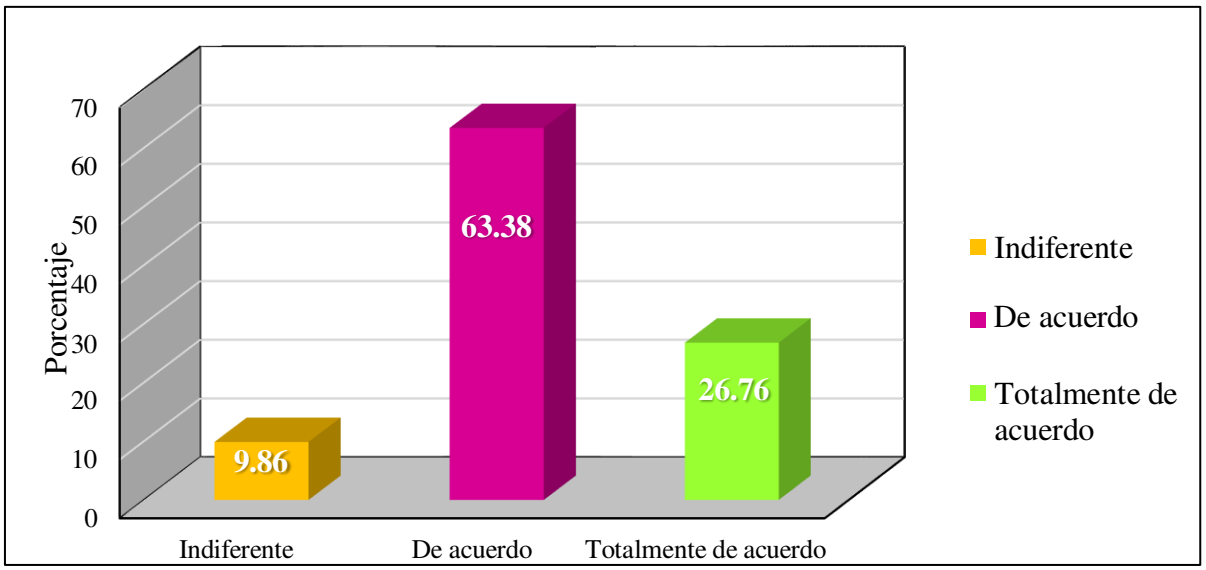
Respuestas del ítem 2, dimensión Presupuesto de ingresos e indicador Objetivos de expansión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Indiferente	7	9.86	9.9
	De acuerdo	45	63.38	63.4
	Ttalmente de acuerdo	19	26.76	26.8
	Total	71	100	100

Nota. La tabla muestra la cantidad y porcentaje para las respuestas del ítem 2, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 10

Análisis descriptivo dimensión de Presupuesto de ingresos, indicador Objetivos de expansión



Nota. La figura refleja el porcentaje para las respuestas del ítem 2, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Ítem 2: ¿Cree usted que la empresa debe tener objetivos de expansión para elaborar el presupuesto de ingresos de su empresa?

Interpretación:

Se evidencia que el 26.76% de los encuestados se encuentra totalmente de acuerdo con tener objetivos de expansión para elaborar su presupuesto de ingresos, seguido de un 63.38% está de acuerdo y finalmente un 9.86% se encuentra indiferente.

Dimensión 2: Presupuesto de costos

Tabla 19

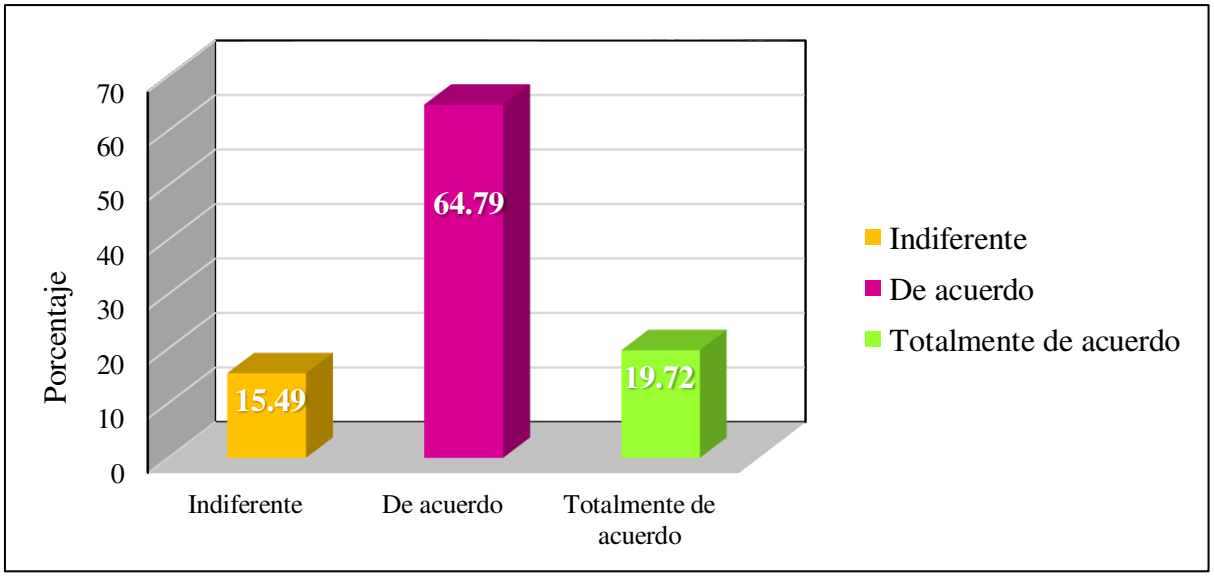
Respuestas del ítem 3, dimensión Presupuesto de costos e indicador Costos de materia prima proyectados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Indiferente	11	15.49	15.5
	De acuerdo	46	64.79	64.8
	Totalmente de acuerdo	14	19.72	19.7
	Total	71	100	100

Nota. La tabla muestra la cantidad y porcentaje para las respuestas del ítem 3, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 11

Análisis descriptivo dimensión de Presupuesto de costos, indicador Costos de materia prima proyectados



Nota. La figura refleja el porcentaje para las respuestas del ítem 3, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Ítem 3: ¿Cree usted que el costo de la materia prima se debe tomar en cuenta para el presupuesto de costos de su empresa?

Interpretación:

Se evidencia que el 19.72% de los contadores y gerentes se encuentra totalmente de acuerdo con considerar el costo de materia prima en el presupuesto de costos de su empresa, seguido de un 64.79% que se encuentra de acuerdo y un 15.49% lo considera como indiferente.

Tabla 20

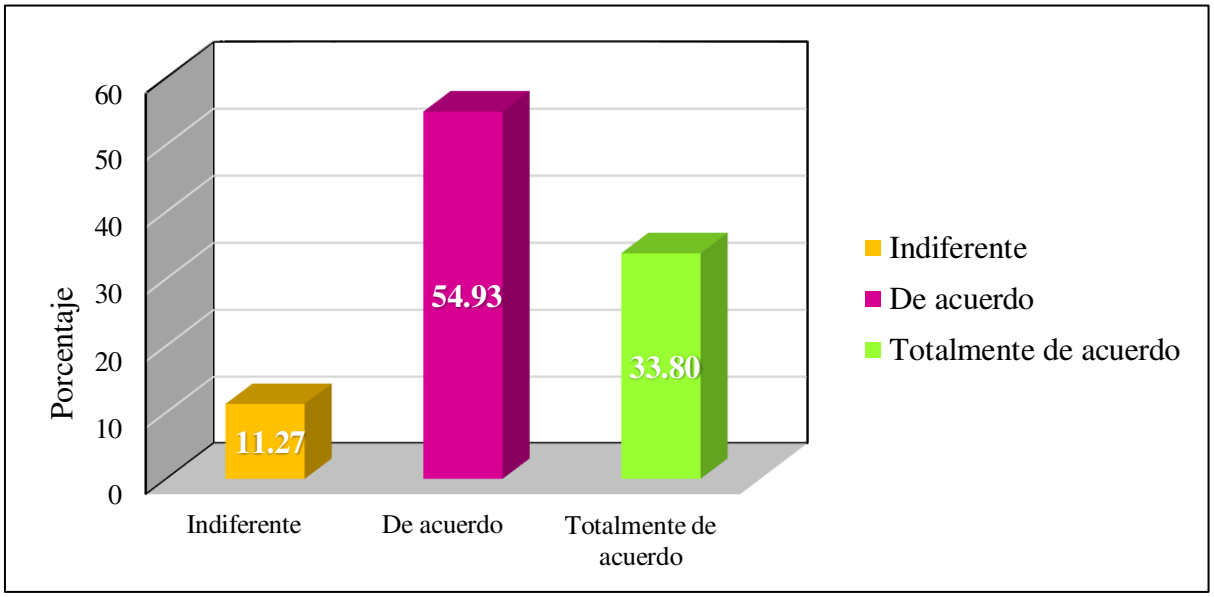
Respuestas del ítem 4, dimensión de Presupuesto de costos e indicador Costos de servicios proyectados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Indiferente	8	11.27	11.3
	De acuerdo	39	54.93	54.9
	Totalmente de acuerdo	24	33.80	33.8
	Total	71	100	100

Nota. La tabla muestra la cantidad y porcentaje para las respuestas del ítem 4, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 12

Análisis descriptivo dimensión de Presupuesto de costos, indicador Costos de servicios proyectados



Nota. La figura refleja el porcentaje para las respuestas del ítem 4, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Ítem 4: ¿Cree usted que el costo de los servicios se debe considerar para el presupuesto de costos de su empresa?

Interpretación:

Se obtuvo que el 33.80% de los contadores y gerentes se encuentra totalmente de acuerdo en considerar el costo de servicios en su presupuesto de costos, seguido de un 54.93% que se encuentra de acuerdo y finalmente un 11.27% lo considera como indiferente.

Dimensión 2: Presupuesto de gastos

Tabla 21

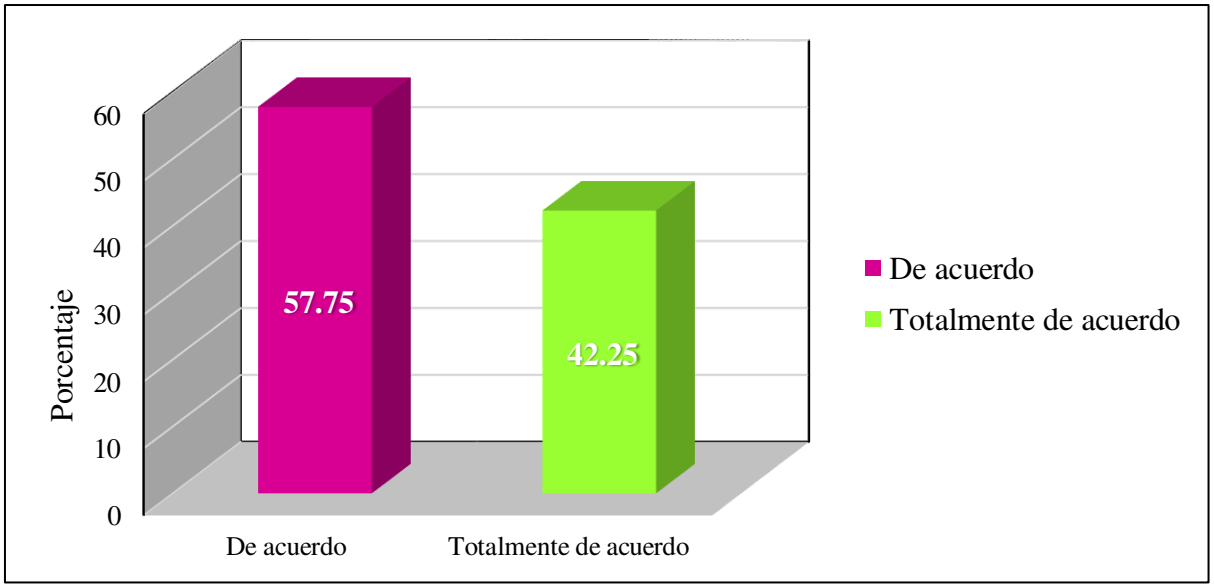
Respuestas del ítem 5, dimensión Presupuesto de gastos e indicador Proyección de gastos administrativos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	De acuerdo	41	57.75	57.7
	Totalmente de acuerdo	30	42.25	42.3
	Total	71	100.00	100.0

Nota. La tabla muestra la cantidad y porcentaje para las respuestas del ítem 5, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 13

Análisis descriptivo dimensión de Presupuesto de gastos, indicador Proyección de gastos administrativos



Nota. La figura muestra el porcentaje para las respuestas del ítem 5, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Ítem 5: ¿Cree usted que los gastos administrativos son relevantes para la elaboración de presupuesto de gastos de su empresa?

Interpretación:

Se evidencia que el 42.25% de los encuestados se encuentra totalmente de acuerdo con la relevancia de los gastos administrativos en la elaboración del presupuesto de gastos, seguido de un 57.75% que se encuentra de acuerdo con dicha relevancia.

Tabla 22

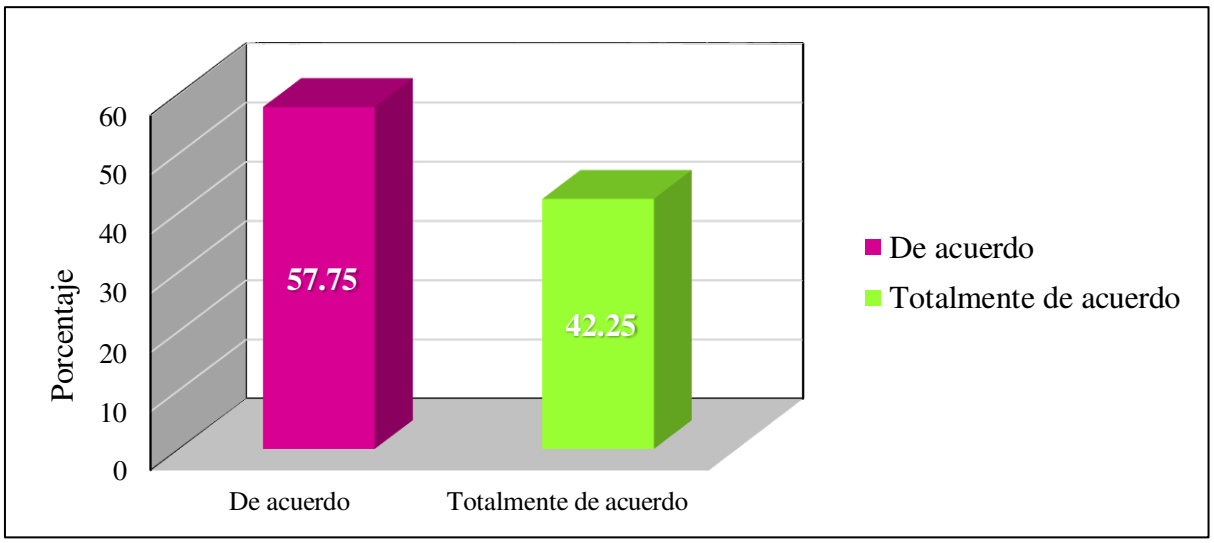
Respuestas del ítem 6, dimensión Presupuesto de gastos e indicador Proyección de gastos de venta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	De acuerdo	41	57.75	57.7
	Totalmente de acuerdo	30	42.25	42.3
	Total	71	100.00	100.0

Nota. La tabla muestra la cantidad y porcentaje para las respuestas del ítem 6, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 14

Análisis descriptivo dimensión de Presupuesto de gastos, indicador Proyección de gastos de venta



Nota. La figura refleja el porcentaje para las respuestas del ítem 6, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Ítem 6: ¿Cree usted que los gastos de venta se deben relacionar al crecimiento de ventas para la elaboración del presupuesto de gastos operativos de su empresa?

Interpretación:

Se evidencia que el 42.25% de las personas encuestadas están totalmente de acuerdo con que los gastos de venta se deben relacionar con el crecimiento de las ventas para la preparación del presupuesto de gastos operativos de su empresa, seguido de un 57.75% que se encuentra de acuerdo.

Variable Situación económica

Dimensión 1: Margen operativo

Tabla 23

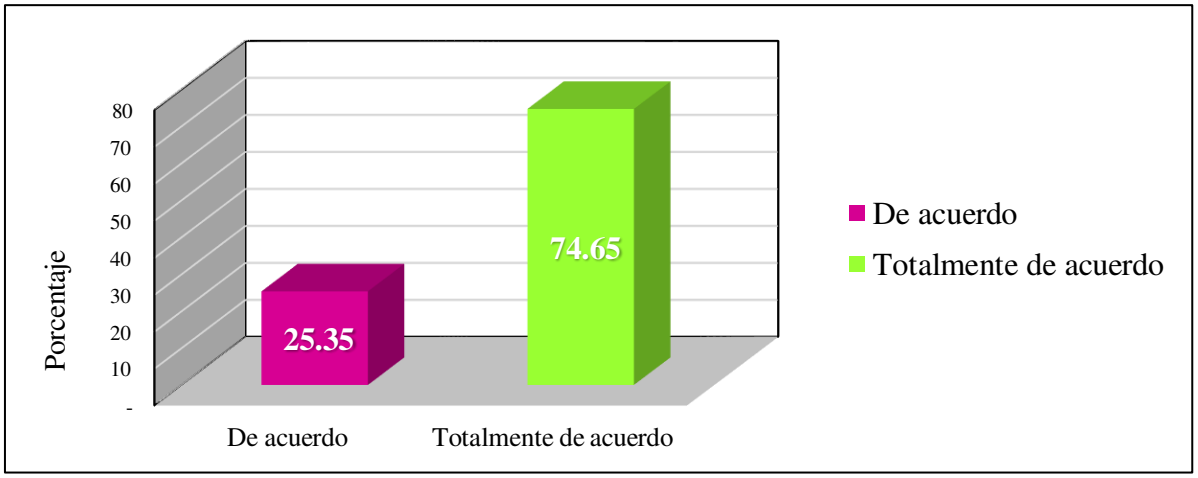
Respuestas del ítem 7, dimensión de Margen operativo e indicador Ventas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	De acuerdo	18	25.35	25.4
	Totalmente de acuerdo	53	74.65	74.6
	Total	71	100.00	100.0

Nota. La tabla muestra la cantidad y porcentaje para las respuestas del ítem 7, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 15

Análisis descriptivo dimensión de Margen operativo, indicador Ventas



Nota. La figura refleja el porcentaje para las respuestas del ítem 7, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Ítem 7: ¿Cree usted que el crecimiento ventas influyen en mejorar el margen operativo de su empresa?

Interpretación:

Se observa que el 74.65% de los contadores y gerentes que se encuestaron se encuentra totalmente de acuerdo con la influencia del crecimiento de las ventas en el mejoramiento del margen operativo de su empresa, seguido del 25.35% que se encuentra de acuerdo.

Tabla 24

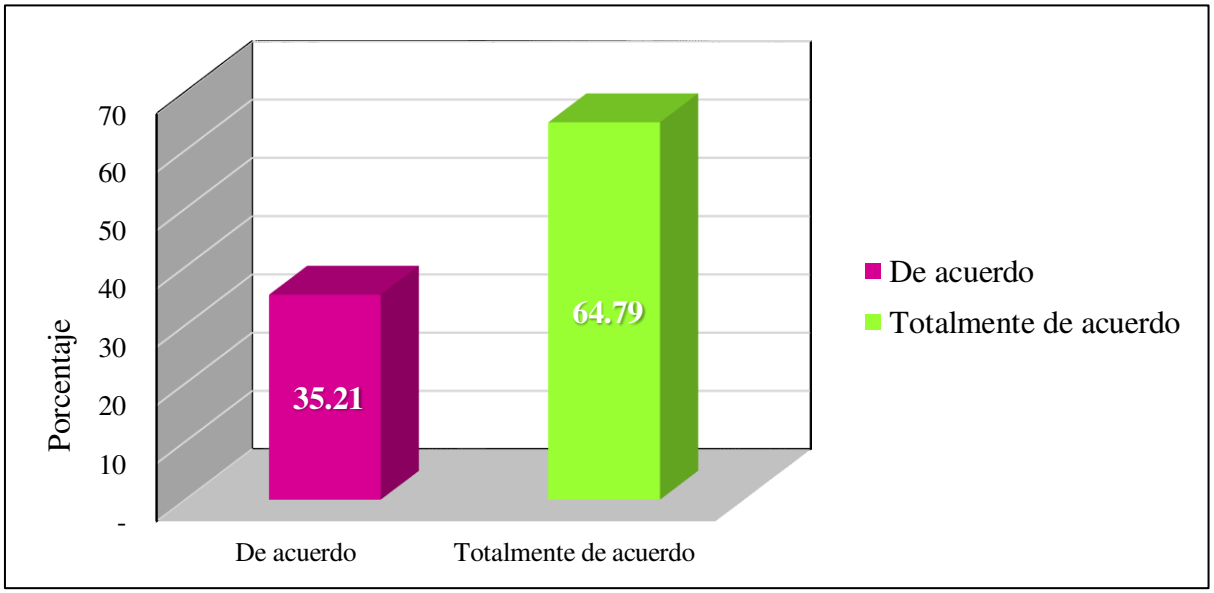
Respuestas del ítem 8, dimensión Margen operativo e indicador Utilidad operativa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	De acuerdo	25	35.21	35.2
	Totalmente de acuerdo	46	64.79	64.8
	Total	71	100.00	100.0

Nota. La tabla muestra la cantidad y porcentaje para las respuestas del ítem 8, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 16

Análisis descriptivo dimensión de Margen operativo, indicador Utilidad operativa



Nota. La figura refleja el porcentaje para las respuestas del ítem 8, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Ítem 8: ¿Cree usted que la eficiencia de los costos y gastos operativos contribuye al crecimiento del margen operativo de su empresa?

Interpretación:

El 64.79% de las personas encuestadas están totalmente de acuerdo con que la eficiencia de los costos y gastos operativos contribuyen al crecimiento del margen operativo de su empresa, seguido de un 35.21% que se encuentra de acuerdo.

Dimensión 2: Margen neto

Tabla 25

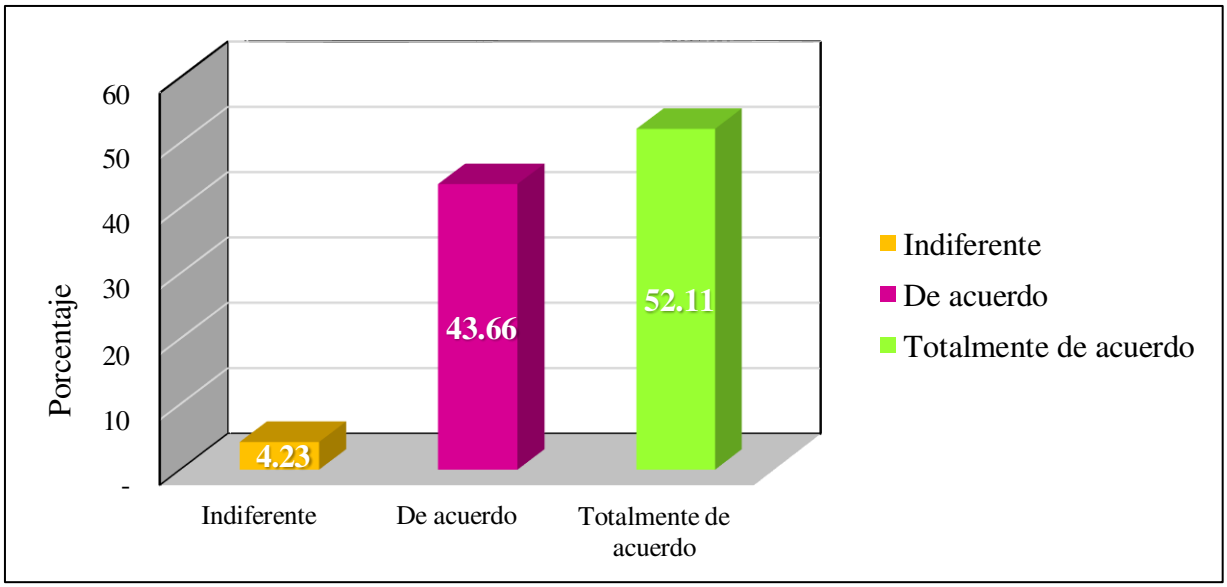
Respuestas del ítem 9, dimensión Margen Neto e indicador Ventas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Indiferente	3	4.23	4.2
	De acuerdo	31	43.66	43.7
	Totalmente de acuerdo	37	52.11	52.1
	Total	71	100	100

Nota. La tabla muestra la cantidad y porcentaje para las respuestas del ítem 9, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 17

Análisis descriptivo dimensión de Margen Neto, indicador Ventas



Nota. La figura refleja el porcentaje para las respuestas del ítem 9, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Ítem 9: ¿Cree usted que las ventas contribuyen a incrementar el margen neto de su empresa?

Interpretación:

Se evidencia que el 52.11% de los encuestados se encuentran totalmente de acuerdo con la contribución de las ventas en incrementar el margen neto de su empresa, seguido de un 43.66% que se encuentra de acuerdo y un 4.23% mostró una posición indiferente.

Tabla 26

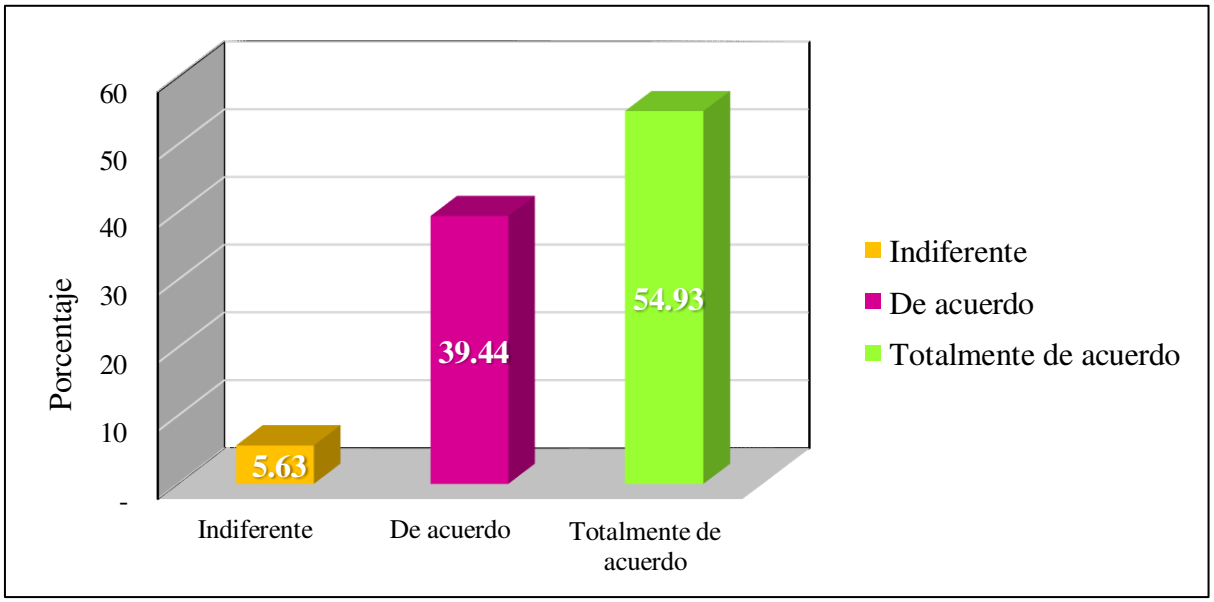
Respuestas del ítem 10, dimensión de Margen Neto e indicador Utilidad neta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Indiferente	4	5.63	5.6
	De acuerdo	28	39.44	39.4
	Totalmente de acuerdo	39	54.93	54.9
	Total	71	100	100

Nota. La tabla muestra la cantidad y porcentaje para las respuestas del ítem 10, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 18

Análisis descriptivo dimensión de Margen Neto, indicador Utilidad neta



Nota. La figura refleja el porcentaje para las respuestas del ítem 10, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Ítem 10: ¿Cree usted que la eficiencia de gastos fijos y variables contribuye a maximizar el margen neto de su empresa?

Interpretación:

El 54.93% de las personas encuestadas están totalmente de acuerdo con la contribución de la eficiencia de gastos fijos y variables en la maximización de su margen neto, seguido por un 39.44% que se encuentra de acuerdo y un 5.63% que se muestra indiferente.

Dimensión 2: Margen de inversión

Tabla 27

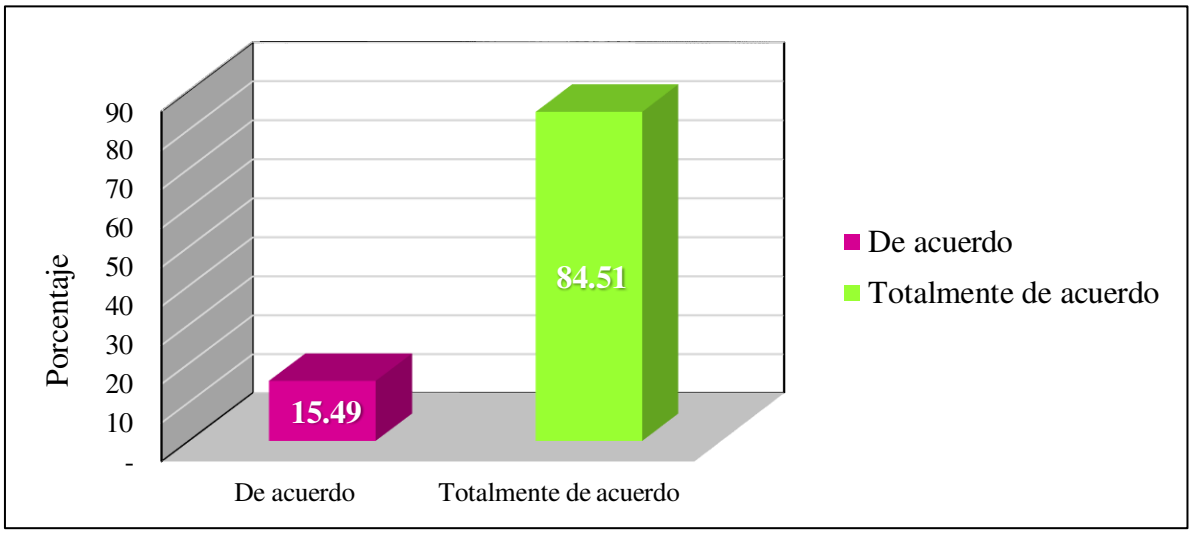
Respuestas del ítem 11, dimensión de Margen de inversión e indicador Utilidad neta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	De acuerdo	11	15.49	15.5
	Totalmente de acuerdo	60	84.51	84.5
	Total	71	100.00	100.0

Nota. La tabla muestra la cantidad y porcentaje para las respuestas del ítem 11, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 19

Análisis descriptivo dimensión de Margen de inversión, indicador Utilidad neta



Nota. La figura refleja el porcentaje para las respuestas del ítem 11, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Ítem 11: ¿Cree usted que el crecimiento de la utilidad neta contribuye a mejorar la situación económica de los accionistas?

Interpretación:

Se observa que el 84.51% de la muestra encuestada se encuentra totalmente de acuerdo con que el crecimiento de la utilidad neta mejora la situación económica de los accionistas, seguido del 15.49% que se encuentra de acuerdo.

Tabla 28

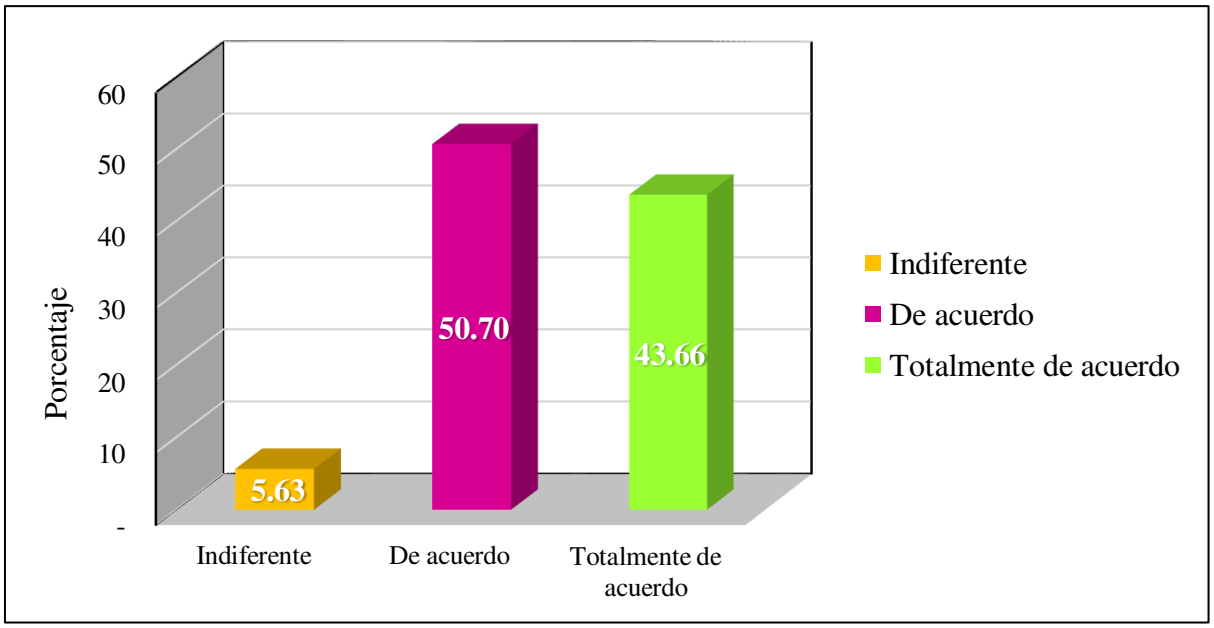
Respuestas del ítem 12, dimensión de Margen de inversión e indicador Capital social de inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Indiferente	4	5.63	5.6
	De acuerdo	36	50.70	50.7
	Totalmente de acuerdo	31	43.66	43.7
	Total	71	100	100

Nota. La tabla muestra la cantidad y porcentaje para las respuestas del ítem 12, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Figura 20

Análisis descriptivo dimensión de Margen de inversión, indicador Capital social de inversión



Nota. La figura refleja el porcentaje para las respuestas del ítem 12, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos en esta investigación.

Ítem 12: ¿Cree usted que el retorno de la inversión debe superar el costo de capital del accionista?

Interpretación:

Se evidencia que el 43.66% de los encuestados se encuentra totalmente de acuerdo con que el retorno de inversión debe superar el costo de capital del accionista, seguido de un 50.70% que se encuentra de acuerdo y finalmente un 5.63% que presenta una posición indiferente.

Asimismo, se ha determinado el análisis del estado del estado de resultados de una Mype editorial para materia de análisis obteniéndose los siguientes resultados contables.

ESTADO DE RESULTADOS CON PLANIFICACIÓN FINANCIERA MONEDA NACIONAL

	ACUMULADO	%
VENTAS NETAS	115,380.00	100
(-) Costo de Ventas	(38,570.00)	33
UTILIDAD BRUTA	76,810.00	67
Gastos de Ventas	(33,051.00)	29
Gastos Administrativos	(22,740.00)	20
RESULTADOS DE OPERACION	21,019.00	18
Gastos Financieros	(1,145.00)	1
Ingresos Diversos	2,150.00	2
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP. E IMPTOS.	22,024.00	19
Impuesto a la Renta	(2,202.40)	2
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	19,821.60	17

Se puede observar el estado de resultado de una Mype editorial, en el cual no aún no se aplica la planificación financiera y se van a evidenciar los siguientes márgenes de ganancias:

- Margen operativo = 21,019.00 / 115,380.00 = 18.22%

De acuerdo al cálculo, solo el 18.22% de los ingresos son beneficios, luego de cubrir los costos operativos de la empresa.

- Margen neto = 19,821.60 / 115,380.00 = 17.18%

  De acuerdo al cálculo, solo el 17.18% de ingresos son beneficios netos, luego de descontar los impuestos.

- Margen de inversión, para este cálculo se considera un capital de 60,000 soles

  19,821.60 / 60,000.00 = 33.04%

  De acuerdo al cálculo, para los accionistas representa que por cada sol invertido su retorno es de 0.33 céntimos

Del mismo modo, podemos visualizar el siguiente estado de resultados, de la misma Mype editorial, pero, en este caso sí se ha puesto en marcha la planificación financiera, obteniéndose así, nuevos márgenes de ganancias que benefician tanto a la empresa como a los accionistas.

ESTADO DE RESULTADOS CON PLANIFICACIÓN FINANCIERA
MONEDA NACIONAL

	ACUMULADO	%
VENTAS NETAS	144,225.00	100
(-) Costo de Ventas	(34,713.00)	24
UTILIDAD BRUTA	109,512.00	76
Gastos de Ventas	(42,966.30)	30
Gastos Administrativos	(20,466.00)	14
RESULTADOS DE OPERACION	46,079.70	32
Gastos Financieros	(1,030.50)	1
Ingresos Diversos	2,472.50	2
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP. E IMPTOS.	47,521.70	33
Impuesto a la Renta	(4,752.17)	3
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	42,769.53	30

Para este estado de resultados se consideró tener como objetivo incrementar las ventas en un 25% y disminuir los costos en un 10%, obteniendo una mayor utilidad bruta. Asimismo, se decidió incrementar los gastos de venta en un 30% para invertir en marketing y publicidad en épocas de campañas y a su vez, reducir en 10% los gastos administrativos. También se consideró disminuir los gastos financieros en un 10% e incrementar los ingresos diversos, que corresponden a los ingresos por delivery, en un 15%.

Del mismo modo, se calcularon los nuevos márgenes de ganancias, esta vez, con la aplicación de la planificación financiera:

- Margen operativo = 46,079.70 / 144,225.00 = 31.95%

  De acuerdo al cálculo, hay un incremento en el margen operativo ya que ahora el 31.9% de los ingresos son beneficios, luego de cubrir los costos operativos de la empresa.

- Margen neto = 42,769.53 / 144,225.00 = 29.65%

  De acuerdo al cálculo, el margen neto ha incrementado y ahora el 29.65% de ingresos son beneficios netos, luego de descontar los impuestos.

- Margen de inversión = 42,769.53 / 60,000.00 = 71.28%

  De acuerdo al cálculo, para los accionistas representa que por cada sol invertido su retorno es de 0.71 céntimos.

5.2. Pruebas estadísticas

5.2.1. Prueba de normalidad

Debido a que el tamaño de la muestra es mayor a 50, se eligió la prueba de normalidad Kolgomorov-Smirnov para ambas variables, Planificación financiera y Situación económica.

Con respecto a la determinación de la normalidad de cada variable, cuando la significancia (p) es superior a 0.05 la hipótesis de normalidad es aceptada y, en consecuencia, se afirma que los datos siguen una distribución normal, caso contrario, si la significancia es inferior a 0.05, se considera que la distribución no es normal.

Tabla 29

Normalidad de hipótesis general

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Estadístico	gl	Sig.
Planificación financiera	0.216	71	0.000
Situación económica	0.268	71	0.000

Nota. La tabla muestra la prueba de normalidad para las variables "Planificación financiera" y "Situación económica", elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos de esta investigación.

De acuerdo al resultado que se obtuvo, se puede afirmar que las variables Planificación financiera y Situación económica no siguen una distribución normal debido a que el valor de p es 0.000 en ambas variables, lo cual es menor a 0.05 y demuestran una distribución no normal. Por consiguiente, se aplicó la correlación según Spearman para la validación de la hipótesis general.

De igual manera, para lograr un análisis más detallado de la correlación, se realizó las pruebas de normalidad para las hipótesis específicas:

Tabla 30

Normalidad de la hipótesis específica 1

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Estadístico	gl	Sig.
Planificación financiera	0.216	71	0.000
Margen operativo	0.405	71	0.000

Nota. La tabla muestra la prueba de normalidad de la hipótesis específica 1, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos de esta investigación.

En base a las respuestas, tanto la variable Planificación financiera como la dimensión Margen operativo de la variable Situación económica no siguen una distribución normal debido a que el valor de p es 0.000 en ambos casos, lo cual es inferior a 0.05 y no demuestran una distribución normal. En consecuencia, para el contraste de la hipótesis específica 1 se utilizó la correlación de Spearman

Tabla 31

Normalidad de la hipótesis específica 2

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Estadístico	gl	Sig.
Planificación financiera	0.216	71	0.000
Margen neto	0.258	71	0.000

Nota. La tabla muestra la prueba de normalidad para la hipótesis específica 2, elaboración adaptada de SPSS 27 en base a los resultados obtenidos de esta investigación.

De acuerdo a los resultados alcanzados, tanto la variable Planificación financiera como la dimensión Margen neto tienen un valor de p inferior a 0.05 y, en consecuencia, no están siguiendo una distribución normal. Por ello, para contrastar la hipótesis específica 2 se utilizó la correlación Spearman.

Tabla 32

Prueba de normalidad, hipótesis específica 3

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Estadístico	gl	Sig.
Planificación financiera	0.216	71	0.000
Margen de inversión	0.246	71	0.000

Nota. La tabla muestra la prueba de normalidad para la hipótesis específica 3, elaboración adaptada de SPSS 27 en base a los resultados obtenidos de esta investigación.

En base a los resultados obtenidos, la variable Planificación financiera y la dimensión Margen de inversión poseen un valor de p inferior a 0.05 y, por ende, no siguen una distribución normal. Por consiguiente, para contrastar la hipótesis específica 3 se utilizó Spearman como método de correlación.

5.2.2. Prueba de hipótesis

Hipótesis general

H0: La planificación financiera **no** se relaciona con la situación económica de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

H1: La planificación financiera se relaciona con la situación económica de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

Tabla 33

Correlación Spearman entre Planificación financiera y Situación económica

			Planificación financiera	Situación económica
Rho de Spearman	Planificación financiera	Coeficiente de correlación	1.000	,787**
		Sig. (bilateral)		0.00001
		N	71	71
	Situación económica	Coeficiente de correlación	,787**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.00001	
		N	71	71

Nota. La tabla muestra la prueba de hipótesis para las variables "Planificación financiera" y "Situación económica", elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos de esta investigación.

Interpretación:

Después de aplicar la correlación de Spearman, se alcanzó una significancia de 0.00001, el cual al ser inferior a 0.05 nos indica que existe entre las variables Planificación financiera y Situación económica una relación significativa positiva. Adicionalmente, se obtuvo una correlación de 0.787, el cual significó una correlación positiva muy fuerte.

Por consiguiente, se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1) planteada en el presente estudio.

Hipótesis específicas

Hipótesis específica 1

H0: La planificación financiera **no** se relaciona significativamente con el margen operativo de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

H1: La planificación financiera se relaciona significativamente con el margen operativo de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

Tabla 34

Correlación Spearman entre Planificación financiera y Margen operativo

			Planificación financiera	Margen operativo
Rho de Spearman	Planificación financiera	Coeficiente de correlación	1.000	,613**
		Sig. (bilateral)		0.0001
		N	71	71
	Margen operativo	Coeficiente de correlación	,613**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.0001	
		N	71	71

Nota. La tabla muestra la prueba de hipótesis para la hipótesis específica 1, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos de esta investigación.

Interpretación:

Al aplicar la correlación según Spearman, se alcanzó un grado de significancia de 0.0001, el cual es inferior a 0.05 y nos indica que la relación existente entre la Planificación financiera y la dimensión Margen operativo es significativa. Asimismo, resultó un valor de correlación de 0.613, lo cual significó una correlación positiva considerable.

Por consiguiente, se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1) establecida en la presente tesis.

Hipótesis específica 2

H0: La planificación financiera **no** se relaciona significativamente con el margen neto de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

H1: La planificación financiera se relaciona significativamente con el margen neto de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

Tabla 35

Correlación Spearman entre Planificación financiera y Margen neto

			Planificación financiera	Margen neto
Rho de Spearman	Planificación financiera	Coeficiente de correlación	1.00	,626**
		Sig. (bilateral)		0.0001
		N	71.00	71.00
	Margen neto	Coeficiente de correlación	,626**	1.00
		Sig. (bilateral)	0.0001	
		N	71.00	71.00

Nota. La tabla muestra la prueba de hipótesis para la hipótesis específica 2, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos de esta investigación.

Interpretación:

Después de aplicar el método de correlación según Spearman, se alcanzó un nivel de significancia de 0.0001, que al ser inferior a 0.05 nos indica que existe una relación significativa entre las variables Planificación financiera y la dimensión Margen neto de la variable Situación económica. Asimismo, el valor de correlación es de 0.626, lo cual representa una correlación positiva y a la vez considerable. Por ello, la hipótesis nula (H0) se rechaza y la hipótesis específica 2 (H1) planteada en la presente investigación se acepta.

Hipótesis específica 3

H0: La planificación financiera **no** se relaciona significativamente con el margen de inversión de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

H1: La planificación financiera se relaciona significativamente con el margen de inversión de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.

Tabla 36

Correlación Spearman entre Planificación financiera y Margen de inversión

			Planificación financiera	Margen de inversión
Rho de Spearman	Planificación financiera	Coeficiente de correlación	1.000	,669**
		Sig. (bilateral)		0.0001
		N	71	71
	Margen de inversión	Coeficiente de correlación	,669**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.0001	
		N	71	71

Nota. La tabla muestra la prueba de hipótesis para la hipótesis específica 3, elaboración adaptada de SPSS 27 basada en los resultados obtenidos de esta investigación.

Interpretación:

Una vez aplicado el método de correlación Spearman, el nivel de significancia alcanzado fue de 0.0001, el cual indica que la relación existente entre la variable Planificación financiera y la dimensión Margen de inversión de la variable Situación económica es significativa. Adicionalmente, se alcanzó un valor de correlación de 0.669, lo que representó una correlación positiva considerable. Por consiguiente, la hipótesis nula se rechaza y la hipótesis específica 3 se acepta.

VI. DISCUSIÓN

6.1. Aporte de la investigación

El principal aporte de la investigación presente tiene como intención fortalecer y evidenciar la importancia de la planificación financiera en las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana, debido a que existe un porcentaje menor que aún no le ha dado la relevancia que merece en sus procesos financieros. Por ello, este estudio se ha diseñado para ofrecer la información necesaria sobre la herramienta de la planificación financiera evidenciando que su aplicación genera buenos resultados en la situación económica de las editoriales.

6.2. Comparación de los resultados de la investigación con estudios previos

La discusión y la interpretación se basarán en la data recolectada de la investigación. El objetivo principal fue determinar la relación de la planificación financiera con la situación económica de las Mypes editoriales en Lima Metropolitana 2023, para ello se procesaron los datos obtenidos en los cuestionarios.

Para esta tesis, se usó el coeficiente de alfa de Cronbach para evaluar la confiabilidad de los instrumentos, para la variable independiente Planificación financiera el coeficiente fue de 0.747 y para la variable dependiente Situación económica es de 0.746 tal como se observa en las Tablas 4 y 6, los cuales son niveles de fiabilidad muy buenos de acuerdo a los rangos detallados en la Tabla 2.

Con el propósito de poner a prueba la hipótesis general se estableció la correlación mediante el método de Spearman, del cual se obtuvo un nivel de significancia de 0.0001, por ende, existe una relación significativa entre la Planificación financiera y Situación económica, adicionalmente mostró un coeficiente correlativo de 0.787 el cual indica que la relación es positiva y a su vez muy fuerte. En consecuencia, se estaría aceptando la H1 que nos indica que la planificación financiera y la situación económica de las Mypes editoriales en Lima Metropolitana 2023 se tienen una relación significativa. Del mismo modo Goicochea (2021) en su investigación manifestó que la empresa estudiada en su investigación cuenta con una rentabilidad positiva debido a que utilizaron la planificación financiera y concluyó que ésta incide de manera positiva en la rentabilidad de la organización debido a que se evidenció mejoras en la situación económica y financiera en los periodos estudiados.

Con relación a la primera hipótesis específica, se puso a prueba mediante la correlación según Spearman obteniéndose un nivel de significancia inferior a 0.05 lo que indica que si están relacionadas significativamente la variable Planificación financiera y la dimensión Margen operativo de la variable Situación económica. Asimismo, presentó un coeficiente de correlación de 0.613 el cual hace referencia a una relación positiva considerable. Por ello, se

estaría aceptando la H1 que nos dice que la planificación financiera está relacionada significativamente con el margen operativo de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023. A su vez León y Tiquillahuanca (2020) analizaron a la incidencia de la planificación financiera en los resultados económicos y financieros de una empresa farmacéutica y manifestaron que los resultados económicos están relacionados al conocimiento que poseen sus colaboradores sobre la planificación financiera la que incluye cumplimiento de objetivos, estrategias y presupuestos. Asimismo, comentaron que la empresa posee altos niveles de rentabilidad debido al conocimiento y ejecución de la planificación financiera, la cual les permite generar proyectos nuevos para invertir en su región.

Continuando con la hipótesis específica 2, también se puso a prueba mediante correlación según el método de Spearman, mostrando un nivel de significancia de 0.0001 que significa que la relación es significativo entre la variable Planificación financiera y la dimensión Margen neto y a su vez mostró un coeficiente de correlación de 0.626 lo cual comprueba que la relación es positiva y considerable. Por consiguiente, se aceptó la H1 la cual nos dice que la planificación financiera está vinculada significativamente con el margen neto de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023. Del mismo modo Gonzalez y Jamanca (2021) en su investigación demostraron la medida en que la planificación financiera optimiza la rentabilidad de las empresas que comercializan combustibles evidenciándose que la planeación financiera mejora la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles con un nivel de correlación moderado; sin embargo, se observó que el alcance de la

planeación financiera en las empresas analizadas es relativo debido a que no existe un adecuada gestión financiera.

Respecto a la tercera hipótesis específica, se puso a prueba mediante correlación según Spearman obteniéndose un nivel de significancia de 0.0001 lo que hace referencia a una relación significativa entre la variable Planificación financiera y la dimensión Margen de inversión. A su vez, presentaron un coeficiente de correlación de 0.669 que significa que la relación es positiva y considerable. Por ende, se aceptó la H1 que nos indica que la planificación financiera está relacionada significativamente con el margen de inversión de las Mypes editoriales en Lima Metropolitana 2023. Del mismo modo Reyes (2019) describió la importancia de la planeación financiera ya que contribuye a rentabilizar en términos monetarios a las organizaciones y permite obtener buenos resultados. En su estudio concluyó que la planeación financiera incide de forma positiva en la rentabilidad de la organización monetariamente, lo cual beneficia a su vez a los accionistas incrementando sus ganancias.

6.3. Validación de la teoría referente

La investigación presente busca determinar la relación de la planificación financiera con la situación económica de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana en el 2023 debido a los cambios en la economía en consecuencia de la pandemia por el Covid-19, que afectó también al sector editorial.

Para corroborar los resultados que se obtuvieron en la presente tesis con las teorías sobre la variable planificación financiera, se menciona al autor Valle (2020) quien afirma que la planificación financiera es indispensable dentro de la gestión

financiera porque controla y hace las mejoras correspondientes al efectuar la toma de decisiones y a su vez al cumplimiento de objetivos y metas organizacionales. Por ello, al tener objetivos y metas relacionadas al crecimiento de las ventas y a la eficiencia en costos y gastos se obtiene, en consecuencia, una situación económica favorable lo que significa un mayor margen de ganancia tanto para la empresa como para los accionistas.

Asimismo, para tener un mayor control y proyección sobre los ingresos, que están relacionados a las ventas, los costos y gastos es importante elaborar presupuestos, así como lo menciona Fagilde (2009) quien afirma que el presupuesto empresarial es una valoración que se debe realizar de forma sistematizada, sobre las condiciones de operación y el resultado que se quiere lograr en un tiempo determinado. Los presupuestos que se deseen elaborar deben de basarse en datos históricos, ya que estos muestran las tendencias financieras, para que así se pueda proyectar hasta un determinado plazo, y se cumplan las expectativas y objetivos futuros, considerando, adicionalmente, hechos que no se hayan previsto.

En relación a lo mencionado anteriormente, Chero (2020) define los tipos de presupuesto, lo que debe incluir cada uno, su importancia y en base a qué se deben elaborar, permitiendo así una proyección de los mismos.

Por otro lado, para corroborar las bases teóricas de la variable situación económica, que fue definida en términos de rentabilidad, para esta investigación, se menciona a los autores Gutiérrez y Tapia (2020) quien comenta que la rentabilidad permite conocer la eficiencia y rendimiento de las inversiones al realizar un conjunto de actividades y se relaciona con las ventas de una empresa, los activos y el fondo aportado por los accionistas, generando una liquidez en el

futuro. También tenemos al autor Zamora (2008) que conceptualiza a la rentabilidad como la relación existente entre la utilidad y la inversión requerida para lograrla, debido a que evalúa la eficacia de la administración de recursos por parte de la gerencia, y esto se debe evidenciar en las ganancias a través de las ventas realizadas y la inversión necesaria.

Asimismo, sobre la medición de la medición de la variable, los autores Gitman y Zutter (2016) comentan que hay diversas formas de medir la rentabilidad y estas métricas ayudan a los profesionales estudiar las ganancias de la empresa en relación con un nivel específico de ventas, activos o la inversión de los accionistas. Asimismo, indican que una empresa no podría captar capital externo si no tiene ganancias y los gerentes, acreedores y los directivos de la empresa deben estar muy atentos al crecimiento de las utilidades, ya que el mercado les da mucha importancia a las ganancias. Los autores comentan sobre tres índices de rentabilidad que se pueden encontrar de manera directa en el estado de ganancias y pérdidas, los cuales son el margen de utilidad bruta, margen de utilidad operativa y el margen de utilidad neta.

Adicionalmente, los autores Ross et al. (2015) comentan sobre el rendimiento sobre ROE como una herramienta que permite evaluar el rendimiento de los accionistas a lo largo del año. Puesto que su objetivo es favorecer a los accionistas, el ROE también se considera contablemente la verdadera medida del desempeño en términos de resultados.

6.4. Limitaciones del estudio

La limitación de tiempo está comprendida durante el transcurso del año 2023, ya que se evidenciaron cambios en las Mypes del sector editorial debido

a que se encuentran en una etapa de adecuación al mercado luego de la pandemia que impactó a la economía a nivel mundial y a gran escala.

En cuanto al espacio, está limitado solo a Mypes que pertenecen al sector editorial en Lima Metropolitana, para analizar la forma en que se relaciona la planificación financiera con su situación económica.

Los recursos con los que se contó para esta investigación son amplios ya que existe información sobre los temas abordados en libros, artículos y trabajos de investigación en años anteriores. También, la recopilación de la información mediante el cuestionario elaborado se ejecutó de manera satisfactoria a pesar de la distancia en la que se encuentran las editoriales en Lima Metropolitana.

6.5. Agenda futura de la investigación

Se recomienda a futuros investigadores, contadores o interesados en el tema, continuar ahondando en la investigación de las variables analizadas en la presente investigación, no solo en las editoriales sino en otros sectores y en diferentes distritos de Lima. Asimismo, si se desea profundizar sobre el estudio de estas variables en el sector editorial se recomienda a los investigadores, si está en su alcance, una investigación cualitativa, aplicando entrevistas a las personas involucradas o relacionadas directamente en el área de finanzas para que la investigación sea más enriquecida.

CONCLUSIONES

En relación al objetivo general, a partir de los resultados obtenidos en esta investigación, se determinó que existe una relación significativa positiva muy fuerte entre la planificación financiera y la situación económica dado que se ha obtenido un valor de 0.787 utilizando el Rho de Spearman. Asimismo, en la presente investigación se ha determinado la relación de la planificación financiera con la situación económica de las Mypes del sector editorial, puesto que es importante que las Mypes tomen en cuenta a las ventas, costos y gastos para una adecuada planificación financiera.

En relación al objetivo específico 1 se estableció que si existe una relación significativa positiva considerable entre la planificación financiera y el margen operativo ya que se ha obtenido un resultado utilizando el Rho de Spearman de 0.613. Asimismo, en la presente tesis se ha establecido la relación de la planificación financiera con el margen operativo de las Mypes del sector editorial, dado que es relevante el crecimiento de las ventas y la eficiencia de los costos y gastos operativos para un margen operativo favorable.

Respecto al segundo objetivo específico se identificó que existe una relación significativa positiva considerable entre la planificación financiera y el margen neto ya que se ha obtenido un valor de 0.626 utilizando el Rho de Spearman. A su vez, en la presente investigación se ha identificado la relación de la planificación financiera con el margen neto de las Mypes del sector editorial, puesto que las ventas basadas en objetivos de expansión y la eficiencia en gastos fijos y variables contribuyen a maximizar el margen neto.

Por último, en cuanto al tercer objetivo específico se determinó que existe una relación significativa positiva considerable entre la planificación financiera y el margen de inversión debido a que se ha obtenido un valor de 0.669 utilizando el Rho de Spearman. Del mismo modo, en la presente tesis se ha determinado la relación de la planificación financiera con el

margen de inversión de las Mypes del sector editorial, dado que el crecimiento de la utilidad neta y el retorno de la inversión contribuye a una mejor participación de los accionistas.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a los contadores y gerentes de las Mypes del sector editorial elaborar el presupuesto de ingresos en base a las ventas y teniendo objetivos de expansión, el presupuesto de costos en base a los costos de la materia prima y los servicios y elaborar el presupuesto de gastos en base a los gastos de administración y los relacionados a la venta.

Se recomienda a los gerentes de las Mypes editoriales tener objetivos de crecimiento de sus ventas y eficiencia en los costos, tanto en el uso de materia prima y servicios como la mano de obra, energía, internet, marketing, servicio de digitalización, diseño, empastado, entre otros, para obtener un margen operativo favorable para su empresa.

Se recomienda a los gerentes y contadores de las Mypes editoriales realizar una planificación financiera adecuada mediante el crecimiento de las ventas y la eficiencia de los gastos fijos como alquileres, planilla, agua entre otros y variables como electricidad, materia prima, diseño, empastado, distribución entre otros; teniendo en cuenta también los gastos de administración y los relacionados a la venta.

Se recomienda a los gerentes elabora presupuestos de ingresos, costos y gastos para evaluar el incremento de las ventas a través del aumento de precios o invertir en publicidad para vender más productos, así como también reducir costos optimizando procesos o mediante la negociación con proveedores y controlar los gastos de administración y de ventas para que así, el ROE incremente y en consecuencia, el beneficio para los accionistas.

REFERENCIAS

Abanto R. y Aguirre M. (2023). *Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de transportes Logística Lima Sur SAC.* [Tesis de pregrado, Universidad de Ciencias y Humanidades]. Repositorio institucional UCH. http://hdl.handle.net/20.500.12872/833

Barra Vilca, N. S., y Barra Vilca, N. A. (2022). *Planificación financiera y la liquidez en la empresa de Servicios Empresariales Emco Bys Eirl, distrito Cercado–Arequipa, periodo 2021*. [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio de la Universidad Cesar Vallejo. https://hdl.handle.net/20.500.12692/114753

Bueno, E., Cruz, I., y Duran, J. (Ed.). (2007). *Economía de la empresa: Análisis de las decisiones empresariales.* Madrid: Pirámide.

Campos, W. (2020). Elementos de la planificación estratégica financiera en las unidades de planes de salud de PDVSA-Occidente. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES*, 4(14), 123-141.

Caruajulca Orrillo, A. (2021). *El planeamiento financiero y su incidencia en el estado de situación financiera y estado de resultados en el Instituto Privado Celendín, 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional UPN. https://hdl.handle.net/11537/28135

Castro Chango, K. (2020). *La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Bluecorp SA año 2022.* [Tesis de pregrado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Repositorio digital UCSG. http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/15613

Cevallos Flores, K. y Flores Tapia, C. (2021). Pruebas para comprobar la normalidad de datos en procesos productivos: Anderson-Darling, Ryan-Joiner, ShapiroWilk

y KolmogórovSmirnov. Societas: Revista de Ciencias Sociales y Humanísticas, 23(2), 83-106

Chero A. (2020). *Presupuestos.* Ediciones Carolina. http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/16617

Duque Vaca, M., Mena Reinoso, A., y Tuapanta Dacto, J. (2017). Alfa de Cronbach para validar un cuestionario de uso de TIC en docentes universitarios. Mkt Descubre, (10), 37-48. https://doi.org/10.36779/mktdescubre.v10.141

Fagilde, C. (2009). *Presupuesto Empresarial.* https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-3-Manual-dePresupuesto-Empresarial.pdf

Ferraz, P. C., Román, C. P., Cibrán, M. Á. C., y Galbán, C. H. (Ed.). (2013). *Planificación financiera.* Esic Editorial.

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

Gitman L. y Zutter Ch. (2016). *Administración Financiera.* 14°. Edición. Pearson Educación. México

Goicochea Ganvini, A. V., & Orozco Príncipe, J. A. (2021). *La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Autopartes La Repuestera SAC Trujillo, 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio de la Universidad Cesar Vallejo. https://hdl.handle.net/20.500.12692/79607

Gonzalez Anaya, E. y Jamanca Chauca, L. (2021). *La planificación financiera en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de combustibles de la provincia de Huari periodos 2017–2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Santiago Antunez de Mayolo]. Repositorio UNASAM. http://repositorio.unasam.edu.pe/handle/UNASAM/4572

Gutiérrez Janampa, J., y Tapia Reyes, J. (2020). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista De Investigación Valor Contable*, 3(1), 9–30. https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1229

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación (6a. ed. --.)*. México D.F.: McGraw-Hill.

Hernández Sampieri, R. y Mendoza Torres, C. (2018), Metodología de la Investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta, McGraw-Hill.

Huaricacha Ñaupa, S. S. (2021). *Planificación financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa hotelera, Lima 2016-2020*. [Tesis de pregrado, Universidad Norbert Wiener]. DSpace Principal UWiener. https://hdl.handle.net/20.500.13053/4955

Manobanda Hernández, M. E. (2022). *La planificación financiera y la rentabilidad en el Hospital Básico Moderno en la Ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo 2020.* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Chimborazo]. Repositorio Digital UNACH. http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/8554

Mero, R. (2024). *La planificación financiera y su impacto en la gestión financiera de la pequeña industria manufacturera de la Ciudad de Manta-Ecuador.* [Tesis de doctorado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM. https://hdl.handle.net/20.500.12672/21958

Ministerio de cultura. (2020). Sondeo sobre los efectos de la pandemia en el sector del libro en el Perú. https://perulee.pe/sites/default/files/21.03.31_SondeoDicLibroAjustadoFINAL.pdf

Morales, A. (2014). *La Planeación Financiera.* Grupo Editorial Patria. https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdffiles/9786074382167.pdf

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

Navarro, O. (2018). *Perspectivas de la Administración Financiera del Capital de Trabajo como instrumento necesario en la evolución de las MiPyMEs*. Espacios, 39(42).

Lopez. (2017). *Clasificación de ratios financieros*. http://lopezvitorrobinsonangel.blogspot.com/2017/06/clasificacion-de-ratiosfinancieros_17.html

León Torres, A. G., y Tiquillahuanca Díaz, D. M. (2020). *Planificación financiera y su incidencia en los resultados económicos y financieros en la Botica UNIFOR MEDICAL SAC, Jaén–2020*. [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio de la Universidad Cesar Vallejo. https://hdl.handle.net/20.500.12692/86417

Olivera, N. R. O. (2024). Gestión estratégica y su influencia en la situación económica y financiera de las Mypes del sector ferretero del distrito de Jesús María, en época de pandemia. *Latam: revista latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, *5*(2), 967-980.

Reus, N. N. (2020). Análisis sobre la planeación financiera de los estudiantes de la Lic. en Administración, Córdoba, España. RIDE. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, *10*(20). Epub 18 de noviembre de 2020. https://doi.org/10.23913/ride.v10i20.669

Reyes Guardia, D. Y. (2019). *La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Idinox SAC Lima 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional UPN. https://hdl.handle.net/11537/23060

Ross S., Westerfield R. y Jaffe J. (2015). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. 10ma. Edición. McGraw Hill. México.

Valle, A. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Revista Universidad y Sociedad, Volumen(12)*. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000300160

Véliz Capuñay, C. (2011). Estadística para la administración y los negocios. (1°ed.) Pearson Educación.

Weston, T. (2006). Fundamentos de administración financiera. *Vol. II y III, La Habana: Félix Varela.*

Zamora, A. (2008). La Rentabilidad https://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.ht

ANEXOS

ANEXO A: Matriz de consistencia

Planificación financiera y su relación con la situación económica de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana, 2023

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variable Independiente	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
	General					
¿En qué medida la planificación financiera se relaciona con la situación económica de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023?	Determinar la relación de la planificación financiera con la situación económica de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.	La planificación financiera se relaciona con la situación económica de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.	X:Planificación financiera	X1: Presupuesto de ingresos	* Ventas proyectadas * Objetivos de expansión	Encuestas Estadísticas SPSS
				X2: Presupuesto de costos	* Costos de materia prima proyectados * Costos de servicios proyectados	
				X3: Presupuesto de gastos	* Proyección de gastos Administrativos * Proyección de gastos de venta	
	Específicos		**Variable Dependiente**	**Dimensiones**	**Indicadores**	**Instrumentos**
¿En qué medida la planificación financiera se relaciona con el margen operativo de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023?	Establecer la relación de la planificación financiera con el margen operativo de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.	La planificación financiera se relaciona significativamente con el margen operativo de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.	Y:Situación económica	Y1: Margen operativo	Utilidad operativa / Ventas	Encuestas Estadísticas SPSS
¿En qué medida la planificación financiera se relaciona con el margen neto de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023?	Identificar la relación de la planificación financiera con el margen neto de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.	La planificación financiera se relaciona significativamente con el margen neto de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.		Y2: Margen neto	Utilidad neta / Ventas	
¿En qué medida la planificación financiera se relaciona con el margen de inversión de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023?	Determinar la relación de la planificación financiera con el margen de inversión de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.	La planificación financiera se relaciona significativamente con el margen de inversión de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023.		Y3: Margen de inversión	Utilidad neta / Capital social de inversión	

ANEXO B: Cuestionario

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
(Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA)
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

Estimado (a):
Este cuestionario tiene por finalidad determinar la relación de la planificación financiera con la situación económica de las Mypes del sector editorial en Lima Metropolitana 2023. Este cuestionario es completamente anónimo, razón por la cual solicito responder con la mayor veracidad posible, la información que consigne es estrictamente confidencial y serán utilizados solamente con fines académicos.

Items	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
	1	2	3	4	5
I. Variable: Planificación financiera					
Dimensión I: Presupuesto de ingresos Indicadores: Ventas proyectadas y Objetivos de expansión					
1. ¿Cree usted que las ventas proyectadas son importantes para el presupuesto de ingresos de su empresa?					
2. ¿Cree usted que la empresa debe tener objetivos de expansión para elaborar el presupuesto de ingresos de su empresa?					
Dimensión II: Presupuesto de costos Indicadores: Costos de materia prima proyectados y Costos de servicios proyectados					
3. ¿Cree usted que el costo de la materia prima se debe tomar en cuenta para el presupuesto de costos de su empresa?					
4. ¿Cree usted que el costo de servicios se debe considerar para el presupuesto de costos de su empresa?					
Dimensión III: Presupuesto de gastos Indicadores: Proyección de gastos administrativos y Proyección de gastos de venta					
5. ¿Cree usted que los gastos administrativos son relevantes para la elaboración de presupuesto de gastos de su empresa?					
6. ¿Cree usted que los gastos de venta se deben relacionar al crecimiento de ventas para la elaboración del presupuesto de gastos operativos de su empresa?					
II. Variable: Planificación financiera					
Dimensión I: Margen operativo Indicadores: Utilidad operativa y Ventas					
7. ¿Cree usted que el crecimiento ventas influyen en mejorar el margen operativo de su empresa?					
8. ¿Cree usted que la eficiencia de los costos y gastos operativos contribuye al crecimiento del margen operativo de su empresa?					
Dimensión II: Margen neto Indicadores: Utilidad neta y Ventas					
9. ¿Cree usted que las ventas contribuyen a incrementar el margen neto de su empresa?					
10. ¿Cree usted que la eficiencia de gastos fijos y variables contribuye a maximizar el margen neto de su empresa?					
Dimensión III: Margen de inversión Indicadores: Utilidad neta y Capital social de inversión					
11. ¿Cree usted que el crecimiento de la utilidad neta contribuye a mejorar la situación económica de los accionistas?					
12. ¿Cree usted que el retorno de la inversión debe superar el costo de capital del accionista?					

ANEXO C: Validación del instrumento de la variable Planificación financiera

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO DEL INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1. **DATOS GENERALES:**
   - 1.1. Apellidos y nombres del informante: Ayala Zavala Jesus Pascual
   - 1.2. Grado académico del informante: Doctor
   - 1.3. Institución donde labora: UNMSM - Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
   - 1.4. Título de la investigación: Planificación financiera y su incidencia en la situación económica de MYPES del sector editorial, Lima 2023
   - 1.5. Tipo de instrumento: Cuestionario
   - 1.6. Autor del instrumento: Maryory Jeremy Cruz Gonzales
   - 1.7. Variable a validar: Planificación financiera
2. **ASPECTOS DE VALIDACIÓN:**

Nº	ÍTEMS	VALIDACIÓN DE CONTENIDO Deficiente 0.00-0.40 Débil 0.41-0.60 Regular 0.61-0.80 Bueno 0.81-1.00	COMENTARIOS Y/O SUGERENCIAS
	Dimensión I: Presupuesto de ingresos		
1	¿Cree usted que las ventas proyectadas son importantes para el presupuesto de ingresos de su empresa?	1	
2	¿Cree usted que la empresa debe obtener objetivos de expansión para elaborar el presupuesto de ingresos?	1	
	Dimensión II: Presupuesto de costos		
3	¿Cree usted que el costo de la materia prima se debe tomar en cuenta para el presupuesto de costos de su empresa?	1	
4	¿Cree usted que el costo de servicios se deben considerar para el presupuesto de costos de su empresa?	1	
	Dimensión III: Presupuesto de gastos		
5	¿Cree usted que los gastos administrativos son relevantes para la elaboración de presupuesto de gastos de su empresa?	1	
6	¿Cree usted que los gastos de venta se deben relacionar al crecimiento de ventas para la elaboración del presupuesto de gastos operativos de su empresa?	1	
	Promedio general	1.00	

Nº	CRITERIOS	INDICADORES	CALIFICACION Deficiente 0.00-0.40 Débil 0.41-0.60 Regular 0.61-0.80 Bueno 0.81-1.00	COMENTARIOS Y/O SUGERENCIAS
1	RELEVANCIA	Los ítems son pertinentes para cumplir con el objetivo de estudio, por estar vinculados directamente a la temática investigada y es coherente con el indicador o subcategoría relacionado con la problemática abordada.	1	
2	CONSISTENCIA	Los ítems son coherentes en cuanto a la estructura y contenido, sin contradicciones internas, no genera ambigüedades para la posterior interpretación de los datos.	1	
3	FINALIDAD	Los ítems se enfocan a cumplir los objetivos de la investigación, por ende, están diseñados para obtener la información y tiene orientación para recopilar los datos requeridos para alcanzar los resultados esperados.	1.	
4	ACTUALIDAD	El instrumento está basado en información actualizada y relevante, que refleja el estado actual de conocimiento en el área de estudio.	1	
5	IMPARCIALIDAD	Los ítems están libres de sesgos y prejuicios, ya que no se evidencia influencia de investigador en las respuestas de los participantes, por ser neutrales y objetivos para la recopilación y posterior análisis de datos.	1	
6	TRANSPARENCIA	Los ítems utilizan lenguaje claro y comprensible para los participantes y, no oculta información importante.	1	
7	METODOLOGÍA	Se evidencia que los ítems están basadas en un marco teórico y conceptual sólido, para la posterior recopilación y análisis de datos.	1	
8	ORGANIZACIÓN	La organización del instrumento está estructurada de manera lógica y coherente, presenta una secuencia lógica de preguntas o secciones, que facilita la comprensión del instrumento.	1	
9	COMPRENSIÓN	El instrumento es fácil de entender, pues utiliza un lenguaje claro y conciso, evita términos técnicos o confusos innecesarios.	1	
10	SUFICIENCIA	Contiene ítems adecuados y necesarios para obtener la información requerida, satisface los objetivos y alcance de la investigación y no contiene preguntas redundantes o irrelevantes.	1	
Promedio general			1.00	

3. **PROMEDIO DE VALORACIÓN OBTENIDA** 1.00 Validez buena

OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado (X)
El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado, y nuevamente validado ( )

Lugar y fecha: Lima 14/08/24

Firma de experto informante
DNI Nº ... 09172852

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO DEL INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1. **DATOS GENERALES:**
   - 1.1. Apellidos y nombres del informante: LOZANO HUAMANTA COCHERO TOMAS
   - 1.2. Grado académico del informante: MAGISTER
   - 1.3. Institución donde labora: MINISTERIO TRANSPORTE Y COMUNICACION
   - 1.4. Título de la investigación: Planificación financiera y su incidencia en la situación económica de MYPES del sector editorial, Lima 2023
   - 1.5. Tipo de instrumento: Cuestionario
   - 1.6. Autor del instrumento: Maryory Jeremy Cruz Gonzales
   - 1.7. Variable a validar: Planificación financiera
2. **ASPECTOS DE VALIDACIÓN:**

Nº	ÍTEMS	VALIDACIÓN DE CONTENIDO Deficiente 0.00-0.40 Débil 0.41-0.60 Regular 0.61-0.80 Bueno 0.81-1.00	COMENTARIOS Y/O SUGERENCIAS
	Dimensión I: Presupuesto de ingresos		
1	¿Cree usted que las ventas proyectadas son importantes para el presupuesto de ingresos de su empresa?	✓	
2	¿Cree usted que la empresa debe obtener objetivos de expansión para elaborar el presupuesto de ingresos?	✓	
	Dimensiòn II: Presupuesto de costos		
3	¿Cree usted que el costo de la materia prima se debe tomar en cuenta para el presupuesto de costos de su empresa?	✓	
4	¿Cree usted que el costo de servicios se deben considerar para el presupuesto de costos de su empresa?	✓	
	Dimensión III: Presupuesto de gastos		
5	¿Cree usted que los gastos administrativos son relevantes para la elaboración de presupuesto de gastos de su empresa?	✓	
6	¿Cree usted que los gastos de venta se deben relacionar al crecimiento de ventas para la elaboración del presupuesto de gastos operativos de su empresa?	✓	
	Promedio general	1.00	

Nº	CRITERIOS	INDICADORES	CALIFICACION Deficiente 0.00-0.40 Débil 0.41-0.60 Regular 0.61-0.80 Bueno 0.81-1.00	COMENTARIOS Y/O SUGERENCIAS
1	RELEVANCIA	Los ítems son pertinentes para cumplir con el objetivo de estudio, por estar vinculados directamente a la temática investigada y es coherente con el indicador o subcategoría relacionado con la problemática abordada.	✓	
2	CONSISTENCIA	Los ítems son coherentes en cuanto a la estructura y contenido, sin contradicciones internas, no genera ambigüedades para la posterior interpretación de los datos.	✓	
3	FINALIDAD	Los ítems se enfocan a cumplir los objetivos de la investigación, por ende, están diseñados para obtener la información y tiene orientación para recopilar los datos requeridos para alcanzar los resultados esperados.	✓	
4	ACTUALIDAD	El instrumento está basado en información actualizada y relevante, que refleja el estado actual de conocimiento en el área de estudio.	✓	
5	IMPARCIALIDAD	Los ítems están libres de sesgos y prejuicios, ya que no se evidencia influencia de investigador en las respuestas de los participantes, por ser neutrales y objetivos para la recopilación y posterior análisis de datos.	✓	
6	TRANSPARENCIA	Los ítems utilizan lenguaje claro y comprensible para los participantes y, no oculta información importante.	✓	
7	METODOLOGÍA	Se evidencia que los ítems están basadas en un marco teórico y conceptual sólido, para la posterior recopilación y análisis de datos.	✓	
8	ORGANIZACIÓN	La organización del instrumento está estructurada de manera lógica y coherente, presenta una secuencia lógica de preguntas o secciones, que facilita la comprensión del instrumento.	✓	
9	COMPRENSIÓN	El instrumento es fácil de entender, pues utiliza un lenguaje claro y conciso, evita términos técnicos o confusos innecesarios.	✓	
10	SUFICIENCIA	Contiene ítems adecuados y necesarios para obtener la información requerida, satisface los objetivos y alcance de la investigación y no contiene preguntas redundantes o irrelevantes.	✓	
Promedio general			1.00	

3. **PROMEDIO DE VALORACIÓN OBTENIDA** 1.00 Validez buena

OPINIÓN DE APLICABILIDAD:
El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado (X)
El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado, y nuevamente validado ( )

Lugar y fecha: 19/8/2024, Lima

Firma de experto informante
DNI Nº 07907950

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO DEL INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1. **DATOS GENERALES:**
   - 1.1. Apellidos y nombres del informante: Esquivel Chunga Nancy Margot
   - 1.2. Grado académico del informante: Maestra
   - 1.3. Institución donde labora: Universidad Nacional Mayor de San Marcos
   - 1.4. Título de la investigación: Planificación financiera y su incidencia en la situación económica de MYPES del sector editorial, Lima 2023
   - 1.5. Tipo de instrumento: Cuestionario
   - 1.6. Autor del instrumento: Maryory Jeremy Cruz Gonzales
   - 1.7. Variable a validar: Planificación financiera
2. **ASPECTOS DE VALIDACIÓN:**

N°	ÍTEMS	VALIDACIÓN DE CONTENIDO Deficiente 0.00-0.40 Débil 0.41-0.60 Regular 0.61-0.80 Bueno 0.81-1.00	COMENTARIOS Y/O SUGERENCIAS
	Dimensión I: Presupuesto de ingresos		
1	¿Cree usted que las ventas proyectadas son importantes para el presupuesto de ingresos de su empresa?	1	
2	¿Cree usted que la empresa debe obtener objetivos de expansión para elaborar el presupuesto de ingresos?	1	
	Dimensión II: Presupuesto de costos		
3	¿Cree usted que el costo de la materia prima se debe tomar en cuenta para el presupuesto de costos de su empresa?	1	
4	¿Cree usted que el costo de servicios se deben considerar para el presupuesto de costos de su empresa?	1	
	Dimensión III: Presupuesto de gastos		
5	¿Cree usted que los gastos administrativos son relevantes para la elaboración de presupuesto de gastos de su empresa?	1	
6	¿Cree usted que los gastos de venta se deben relacionar al crecimiento de ventas para la elaboración del presupuesto de gastos operativos de su empresa?	1	
	Promedio general	1.00	

N°	CRITERIOS	INDICADORES	CALIFICACION Deficiente 0.00-0.40 Débil 0.41-0.60 Regular 0.61-0.80 Bueno 0.81-1.00	COMENTARIOS Y/O SUGERENCIAS
1	RELEVANCIA	Los ítems son pertinentes para cumplir con el objetivo de estudio, por estar vinculados directamente a la temática investigada y es coherente con el indicador o subcategoría relacionado con la problemática abordada.	1	
2	CONSISTENCIA	Los ítems son coherentes en cuanto a la estructura y contenido, sin contradicciones internas, no genera ambigüedades para la posterior interpretación de los datos.	1	
3	FINALIDAD	Los ítems se enfocan a cumplir los objetivos de la investigación, por ende, están diseñados para obtener la información y tiene orientación para recopilar los datos requeridos para alcanzar los resultados esperados.	1	
4	ACTUALIDAD	El instrumento está basado en información actualizada y relevante, que refleja el estado actual de conocimiento en el área de estudio.	1	
5	IMPARCIALIDAD	Los ítems están libres de sesgos y prejuicios, ya que no se evidencia influencia de investigador en las respuestas de los participantes, por ser neutrales y objetivos para la recopilación y posterior análisis de datos.	1	
6	TRANSPARENCIA	Los ítems utilizan lenguaje claro y comprensible para los participantes y, no oculta información importante.	1	
7	METODOLOGÍA	Se evidencia que los ítems están basadas en un marco teórico y conceptual sólido, para la posterior recopilación y análisis de datos.	1	
8	ORGANIZACIÓN	La organización del instrumento está estructurada de manera lógica y coherente, presenta una secuencia lógica de preguntas o secciones, que facilita la comprensión del instrumento.	1	
9	COMPRENSIÓN	El instrumento es fácil de entender, pues utiliza un lenguaje claro y conciso, evita términos técnicos o confusos innecesarios.	1	
10	SUFICIENCIA	Contiene ítems adecuados y necesarios para obtener la información requerida, satisface los objetivos y alcance de la investigación y no contiene preguntas redundantes o irrelevantes.	1	
Promedio general			1.00	

3. **PROMEDIO DE VALORACIÓN OBTENIDA** 1.00 Validez buena

OPINIÓN DE APLICABILIDAD:
El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado (X)
El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado, y nuevamente validado ( )

Lugar y fecha: 17/08/24 Lima

Firma de experto informante
DNI N° ... 06510968

ANEXO D: Validación del instrumento de la variable Situación económica

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO DEL INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1. **DATOS GENERALES:**
   - 1.1. Apellidos y nombres del informante: Ayala Zavala Moisés Pascual
   - 1.2. Grado académico del informante: Doctor
   - 1.3. Institución donde labora: UNMSM - Universidad Nacional Mayor de San Marcos
   - 1.4. Título de la investigación: Planificación financiera y su incidencia en la situación económica de MYPES del sector editorial, Lima 2023
   - 1.5. Tipo de instrumento: Cuestionario
   - 1.6. Autor del instrumento: Maryory Jeremy Cruz Gonzales
   - 1.7. Variable a validar: Situacion económica
2. **ASPECTOS DE VALIDACIÓN:**

Nº	ÍTEMS	VALIDACIÓN DE CONTENIDO Deficiente 0.00-0.40 Débil 0.41-0.60 Regular 0.61-0.80 Bueno 0.81-1.00	COMENTARIOS Y/O SUGERENCIAS
	Dimensión I: Margen operativo		
1	¿Cree usted que el crecimiento ventas influyen en mejorar el margen operativo de su empresa?	0.95	
2	¿Cree usted que la eficiencia de los costos y gastos operativos contribuye al crecimiento del margen operativo de su empresa?	0.95	
	Dimensión II: Margen neto		
3	¿Cree usted que las ventas contribuyen a incrementar el margen neto de su empresa?	0.95	
4	¿Cree usted que la eficiencia de gastos fijos y variables contribuye a maximizar el margen neto de su empresa?	0.95	
	Dimensión III: Margen de inversión		
5	¿Cree usted que el crecimiento de la utilidad neta contribuye a mejorar la situación económica de los accionistas?	0.95	
6	¿Cree usted que el retorno de la inversión debe superar el costo de capital del accionista?	0.95	
	Promedio general	0.95	

Nº	CRITERIOS	INDICADORES	CALIFICACION Deficiente 0.00-0.40 Débil 0.41-0.60 Regular 0.61-0.80 Bueno 0.81-1.00	COMENTARIOS Y/O SUGERENCIAS
1	RELEVANCIA	Los ítems son pertinentes para cumplir con el objetivo de estudio, por estar vinculados directamente a la temática investigada y es coherente con el indicador o subcategoría relacionado con la problemática abordada.	0.95	
2	CONSISTENCIA	Los ítems son coherentes en cuanto a la estructura y contenido, sin contradicciones internas, no genera ambigüedades para la posterior interpretación de los datos.	0.95	
3	FINALIDAD	Los ítems se enfocan a cumplir los objetivos de la investigación, por ende, están diseñados para obtener la información y tiene orientación para recopilar los datos requeridos para alcanzar los resultados esperados.	0.95	
4	ACTUALIDAD	El instrumento está basado en información actualizada y relevante, que refleja el estado actual de conocimiento en el área de estudio.	0.95	
5	IMPARCIALIDAD	Los ítems están libres de sesgos y prejuicios, ya que no se evidencia influencia de investigador en las respuestas de los participantes, por ser neutrales y objetivos para la recopilación y posterior análisis de datos.	0.95	
6	TRANSPARENCIA	Los ítems utilizan lenguaje claro y comprensible para los participantes y, no oculta información importante.	0.95	
7	METODOLOGÍA	Se evidencia que los ítems están basadas en un marco teórico y conceptual sólido, para la posterior recopilación y análisis de datos.	0.95	
8	ORGANIZACIÓN	La organización del instrumento está estructurada de manera lógica y coherente, presenta una secuencia lógica de preguntas o secciones, que facilita la comprensión del instrumento.	0.95	
9	COMPRENSIÓN	El instrumento es fácil de entender, pues utiliza un lenguaje claro y conciso, evita términos técnicos o confusos innecesarios.	0.95	
10	SUFICIENCIA	Contiene ítems adecuados y necesarios para obtener la información requerida, satisface los objetivos y alcance de la investigación y no contiene preguntas redundantes o irrelevantes.	0.95	-
Promedio general			0.95	

3. **PROMEDIO DE VALORACIÓN OBTENIDA** 0.95 validez buena

OPINIÓN DE APLICABILIDAD:
El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado (X)
El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado, y nuevamente validado ( )

Lugar y fecha: Lima 17/08/24

Firma de experto informante
DNI Nº ... 09172852

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO DEL INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1. **DATOS GENERALES:**
   - 1.1. Apellidos y nombres del informante: Esquivez Chunga Nancy Margot
   - 1.2. Grado académico del informante: Magister
   - 1.3. Institución donde labora: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
   - 1.4. Título de la investigación: Planificación financiera y su incidencia en la situación económica de MYPES del sector editorial, Lima 2023
   - 1.5. Tipo de instrumento: Cuestionario
   - 1.6. Autor del instrumento: Maryory Jeremy Cruz Gonzales
   - 1.7. Variable a validar: Situacion económica
2. **ASPECTOS DE VALIDACIÓN:**

Nº	ÍTEMS	VALIDACIÓN DE CONTENIDO Deficiente 0.00-0.40 Débil 0.41-0.60 Regular 0.61-0.80 Bueno 0.81-1.00	COMENTARIOS Y/O SUGERENCIAS
	Dimensión I: Margen operativo		
1	¿Cree usted que el crecimiento ventas influyen en mejorar el margen operativo de su empresa?	0.85	
2	¿Cree usted que la eficiencia de los costos y gastos operativos contribuye al crecimiento del margen operativo de su empresa?	0.85	
	Dimensión II: Margen neto		
3	¿Cree usted que las ventas contribuyen a incrementar el margen neto de su empresa?	0.85	
4	¿Cree usted que la eficiencia de gastos fijos y variables contribuye a maximizar el margen neto de su empresa?	0.85	
	Dimensión III: Margen de inversión		
5	¿Cree usted que el crecimiento de la utilidad neta contribuye a mejorar la situación económica de los accionistas?	0.85	
6	¿Cree usted que el retorno de la inversión debe superar el costo de capital del accionista?	0.85	
	Promedio general	0.85	

Nº	CRITERIOS	INDICADORES	CALIFICACION Deficiente 0.00-0.40 Débil 0.41-0.60 Regular 0.61-0.80 Bueno 0.81-1.00	COMENTARIOS Y/O SUGERENCIAS
1	RELEVANCIA	Los ítems son pertinentes para cumplir con el objetivo de estudio, por estar vinculados directamente a la temática investigada y es coherente con el indicador o subcategoria relacionado con la problemática abordada.	0.85	
2	CONSISTENCIA	Los ítems son coherentes en cuanto a la estructura y contenido, sin contradicciones internas, no genera ambigüedades para la posterior interpretación de los datos.	0.85	
3	FINALIDAD	Los ítems se enfocan a cumplir los objetivos de la investigación, por ende, están diseñados para obtener la información y tiene orientación para recopilar los datos requeridos para alcanzar los resultados esperados.	0.85	
4	ACTUALIDAD	El instrumento está basado en información actualizada y relevante, que refleja el estado actual de conocimiento en el área de estudio.	0.85	
5	IMPARCIALIDAD	Los ítems están libres de sesgos y prejuicios, ya que no se evidencia influencia de investigador en las respuestas de los participantes, por ser neutrales y objetivos para la recopilación y posterior análisis de datos.	0.85	
6	TRANSPARENCIA	Los ítems utilizan lenguaje claro y comprensible para los participantes y, no oculta información importante.	0.85	
7	METODOLOGÍA	Se evidencia que los ítems están basadas en un marco teórico y conceptual sólido, para la posterior recopilación y análisis de datos.	0.85	
8	ORGANIZACIÓN	La organización del instrumento está estructurada de manera lógica y coherente, presenta una secuencia lógica de preguntas o secciones, que facilita la comprensión del instrumento.	0.85	
9	COMPRENSIÓN	El instrumento es fácil de entender, pues utiliza un lenguaje claro y conciso, evita términos técnicos o confusos innecesarios.	0.85	
10	SUFICIENCIA	Contiene ítems adecuados y necesarios para obtener la información requerida, satisface los objetivos y alcance de la investigación y no contiene preguntas redundantes o irrelevantes.	0.85	
Promedio general			0.85	

3. **PROMEDIO DE VALORACIÓN OBTENIDA** 0.85 validez buena

OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado (X)
El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado, y nuevamente validado ( )

Lugar y fecha: 17/08/24 Lima

Firma de experto informante
DNI Nº ... 08510968

SAN MARCOS
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO DEL INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1. **DATOS GENERALES:**
   - 1.1. Apellidos y nombres del informante: LOZADA LINDIMORA COCIOLO TONNI
   - 1.2. Grado académico del informante: DOCTOR
   - 1.3. Institución donde labora: MINISTERIO TRANSPORTE Y COMUNICACIONES
   - 1.4. Título de la investigación: Planificación financiera y su incidencia en la situación económica de MYPES del sector editorial, Lima 2023
   - 1.5. Tipo de Instrumento: Cuestionario
   - 1.6. Autor del Instrumento: Maryory Jeremy Cruz Gonzales
   - 1.7. Variable a validar: Situacion económica
2. **ASPECTOS DE VALIDACIÓN:**

N°	ÍTEMS	VALIDACIÓN DE CONTENIDO Deficiente 0.00-0.40 Débil 0.41-0.60 Regular 0.61-0.80 Bueno 0.81-1.00	COMENTARIOS Y/O SUGERENCIAS
	Dimensión I: Margen operativo		
1	¿Cree usted que el crecimiento ventas influyen en mejorar el margen operativo de su empresa?	/	
2	¿Cree usted que la eficiencia de los costos y gastos operativos contribuye al crecimiento del margen operativo de su empresa?	/	
	Dimensión II: Margen neto		
3	¿Cree usted que las ventas contribuyen a incrementar el margen neto de su empresa?	/	
4	¿Cree usted que la eficiencia de gastos fijos y variables contribuye a maximizar el margen neto de su empresa?	/	
	Dimensión III: Margen de inversión		
5	¿Cree usted que el crecimiento de la utilidad neta contribuye a mejorar la situación económica de los accionistas?	/	
6	¿Cree usted que el retorno de la inversión debe superar el costo de capital del accionista?	/	
	Promedio general	1.00	

N°	CRITERIOS	INDICADORES	CALIFICACION Deficiente 0.00-0.40 Débil 0.41-0.60 Regular 0.61-0.80 Bueno 0.81-1.00	COMENTARIOS Y/O SUGERENCIAS
1	RELEVANCIA	Los ítems son pertinentes para cumplir con el objetivo de estudio, por estar vinculados directamente a la temática investigada y es coherente con el indicador o subcategoría relacionado con la problemática abordada.	/	
2	CONSISTENCIA	Los ítems son coherentes en cuanto a la estructura y contenido, sin contradicciones internas, no genera ambigüedades para la posterior interpretación de los datos.	/	
3	FINALIDAD	Los ítems se enfocan a cumplir los objetivos de la investigación, por ende, están diseñados para obtener la información y tiene orientación para recopilar los datos requeridos para alcanzar los resultados esperados.	/	
4	ACTUALIDAD	El instrumento está basado en información actualizada y relevante, que refleja el estado actual de conocimiento en el área de estudio.	/	
5	IMPARCIALIDAD	Los ítems están libres de sesgos y prejuicios, ya que no se evidencia influencia de investigador en las respuestas de los participantes, por ser neutrales y objetivos para la recopilación y posterior análisis de datos.	/	
6	TRANSPARENCIA	Los ítems utilizan lenguaje claro y comprensible para los participantes y, no oculta información importante.	/	
7	METODOLOGÍA	Se evidencia que los ítems están basadas en un marco teórico y conceptual sólido, para la posterior recopilación y análisis de datos.	/	
8	ORGANIZACIÓN	La organización del instrumento está estructurada de manera lógica y coherente, presenta una secuencia lógica de preguntas o secciones, que facilita la comprensión del instrumento.	/	
9	COMPRENSIÓN	El instrumento es fácil de entender, pues utiliza un lenguaje claro y conciso, evita términos técnicos o confusos innecesarios.	/	
10	SUFICIENCIA	Contiene ítems adecuados y necesarios para obtener la información requerida, satisface los objetivos y alcance de la investigación y no contiene preguntas redundantes o irrelevantes.	/	
Promedio general			1.00	

3. **PROMEDIO DE VALORACIÓN OBTENIDA** 1.00 VALIDEZ BUENA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado (Y)
El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado, y nuevamente validado ( )

Lugar y fecha: 13/8/2024, Lima

Firma de experto informante
DNI N° ... 07968858