

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

Facultad de Ciencias Jurídicas y Empresariales

Escuela Profesional de Ciencias contables y financieras

**EL PLANEAMIENTO FINANCIERO Y LA
COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS
AGROEXPORTADORAS, TACNA,
PERIODO 2020-2021**

TESIS

Presentada por:

Bach. JAMIL ANDRÉ BARRIENTOS VIZCARRA

Para optar el título profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

TACNA – PERÚ

2024

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

Facultad de Ciencias Jurídicas y Empresariales

Escuela Profesional de Ciencias contables y financieras

TESIS

**EL PLANEAMIENTO FINANCIERO Y LA
COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS
AGROEXPORTADORAS, TACNA,
PERIODO 2020-2021**

Tesis sustentada y aprobada el 15 de febrero del 2024; estando el jurado calificador integrado por:

Presidente:



.....
Dr. Teodosio Rubén Soto Huanca

Secretario:



.....
Dr. José Antonio Mejía Saira

Vocal:



.....
Dra. Evelyn Trinidad Montero Zuñiga

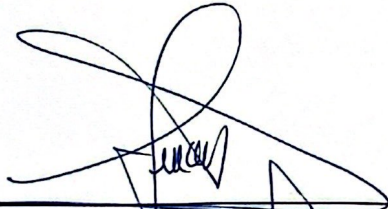
CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo, JULIA ROSA GUTIERREZ PEREZ, en mi condición de asesor acreditado por la Resolución de Facultad N°9975-2022-FCJE/UNJBG, de la tesis titulada: **“EL PLANEAMIENTO FINANCIERO Y LA COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS, TACNA, PERIODO 2020-2021”**.

Presentado por el Bachiller: JAMIL ANDRÉ BARRIENTOS VIZCARRA para optar por el Título Profesional de CONTADOR PÚBLICO.

Habiendo cumplido con lo establecido en el reglamento de originalidad y de similitud de trabajos de investigación y producción intelectual, considerando que según la revisión, evaluación y análisis realizado a través del software de similitud textual TURNITIN cuenta con el nivel de similitud permitido cuyo porcentaje de similitud es 10 %, por lo que CERTIFICO QUE LA SIMILARIDAD de la **TESIS** está de acuerdo con el nivel PERMITIDO, para continuar con los trámites correspondientes y para su publicación en el repositorio institucional.

Se emite el presente certificado con fines de continuar con los trámites respectivos para su obtención del Título.



Dra. Julia Rosa Gutierrez Perez



Bachiller Jamil André Barrientos Vizcarra



Dedicatoria

A Dios que siempre está en este camino para darme su luz en cada instante de mi caminar.

A mis padres, con infinito agradecimiento y respeto.

Agradecimiento

A mis padres quienes me brindaron su apoyo incondicional.

Índice

Portada.....	i
Hoja de jurados	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Índice.....	v
Índice de Tablas	vii
Resumen.....	x
Abstract	xi
Introducción	12
Capítulo I Planteamiento del problema.....	14
1.1 Descripción del problema	14
1.2 Formulación del problema.....	17
1.2.1 Problema general	17
1.2.2 Problemas específicos.....	18
1.3 Justificación e importancia de la investigación	18
1.3.1 Justificación	18
1.3.2 Importancia de la investigación	20
1.4 Alcances y limitaciones	20
1.5 Objetivos.....	21
1.5.1 Objetivo general.....	21
1.5.2 Objetivos específicos	21
1.6 Hipótesis	22
1.6.1 Hipótesis general.....	22
1.6.2 Hipótesis específicas.....	22
Capítulo II Marco teórico.....	23
2.1 Antecedentes del estudio	23

2.2	Bases teóricas.....	35
2.2.1	Planeamiento financiero	35
2.2.2	Competitividad.....	64
2.3	Definición de términos	69
Capítulo III Marco metodológico.....		75
3.1	Tipo y diseño de investigación	75
3.1.1	Tipo de investigación.....	75
3.1.2	Diseño de investigación	75
3.2	Población y/o muestra de estudio	76
3.2.1	Población	76
3.2.2	Muestra	78
3.3	Operacionalización de variables	78
3.3.1	Identificación de las Variables.....	78
3.3.2	Operacionalización de las variables.....	78
3.4	Técnicas e instrumentos para recolección de datos	80
3.4.1	Técnicas para recolección de datos.....	80
3.4.2	Instrumentos para recolección de datos	80
Capítulo IV Resultados		82
4.2	Prueba de Normalidad	122
4.3	Prueba de hipótesis	124
Discusión.....		132
Conclusiones		142
Recomendaciones.....		143
Referencias bibliográficas.....		145
Anexos		156

Índice de Tablas

Tabla 1 Determinación de la población	76
Tabla 2 Planeamiento financiero.....	82
Tabla 3 Presupuestos de operaciones económicas	83
Tabla 4 Presupuestos de ventas.....	84
Tabla 5 Presupuesto de cuentas por cobrar	85
Tabla 6 Presupuesto de compras	86
Tabla 7 Presupuesto de cuentas por pagar	87
Tabla 8 Presupuesto de gastos de venta	88
Tabla 9 Presupuesto de gastos de administración	89
Tabla 10 Presupuesto financiero	90
Tabla 11 Presupuesto de efectivo.....	91
Tabla 12 Presupuesto de inversión.....	92
Tabla 13 Decisión de inversión.....	93
Tabla 14 Competitividad.....	94
Tabla 15 Producción y operaciones	95
Tabla 16 Procesos de producción.....	96
Tabla 17 Certificaciones	97
Tabla 18 Flexibilidad productiva	98
Tabla 19 Desarrollo de nuevos productos y procesos.....	99
Tabla 20 Planeación de materiales e insumos.....	100

Tabla 21 Aseguramiento de calidad	101
Tabla 22 Normatividad actualizada	102
Tabla 23 Procesos certificados	103
Tabla 24 Grupo de trabajo y retroalimentación	104
Tabla 25 Comercialización	105
Tabla 26 Políticas de venta	106
Tabla 27 Distribución.....	107
Tabla 28 Relaciones clientes-proveedores	108
Tabla 29 Satisfacción de clientes	109
Tabla 30 Investigación de mercados	110
Tabla 31 Práctica de la contabilidad y finanzas	111
Tabla 32 Estructura de costos	112
Tabla 33 Administración financiera.....	113
Tabla 34 Cumplimiento del pago de impuestos	114
Tabla 35 Inventarios.....	115
Tabla 36 Recursos humanos.....	116
Tabla 37 Proceso de selección y reclutamiento	117
Tabla 38 Capacitación y adiestramiento	118
Tabla 39 Rotación y clima laboral	119
Tabla 40 Seguridad e higiene	120
Tabla 41 Compensaciones.....	121

Tabla 42 Prueba de normalidad.....	122
Tabla 43 Prueba de normalidad.....	123
Tabla 44 Planeamiento financiero y la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.....	125
Tabla 45 Presupuesto de operaciones económicas y la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.....	127
Tabla 46 Presupuesto financiero y la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.....	129
Tabla 47 Presupuesto de inversión y la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.....	131

Resumen

La investigación pretendió determinar, a través de un estudio no experimental: De qué forma el planeamiento financiero se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021. El tipo de investigación fue de tipo básica. El diseño de investigación fue no experimental, y de nivel longitudinal. La muestra fue censal, y estuvo conformada por los jefes o Responsables de Producción y los jefes o Responsables de Comercialización y compras de las empresas exportadoras de Tacna, siendo un total de 48. El instrumento utilizado fue el cuestionario. Los resultados en cuanto a la variable independiente: planeamiento financiero es inadecuado (33,3 %); regular (62,5 %) y adecuado (4,2 %). Y en cuanto a la variable dependiente: competitividad es menor (27,1 %); regular (62,5 %) y mayor (10,4 %).

El planeamiento financiero se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021, de acuerdo con la prueba estadística coeficiente de correlación de Spearman, cuyo valor es 0,983.

Palabras clave: planeamiento financiero, competitividad, presupuesto de operaciones, presupuesto financiero, presupuesto de inversión.

Abstract

The research intended to determine, through a non-experimental study: How financial planning is related to competitiveness in agro-export companies, Tacna, period 2020-2021. The type of research was basic. The research design was non-experimental, and longitudinal. The sample was census and was made up of the Heads or Heads of Production and the Heads or Heads of Marketing and Purchasing of the exporting companies of Tacna, with a total of 48. The instrument used was the questionnaire. The results regarding the independent variable: financial planning is inadequate (33.3%); regular (62.5%) and adequate (4.2%). And as for the dependent variable: competitiveness is lower (27.1%); regular (62.5%) and older (10.4%).

Financial planning is significantly related to competitiveness in agro-export companies, Tacna, period 2020-2021, according to the Spearman correlation coefficient statistical test, whose value is 0.983.

Keywords: financial planning, competitiveness, operations budget, financial budget, investment budget.

Introducción

En el contexto actual, el planeamiento financiero cada vez es más necesario que se aplique de manera estructurada ordenada e inteligente, para ello la plana directiva debe tomar adecuadas decisiones, que permitirá que los entes económicos sean más competitivos. En este sentido, la presente tesis acerca del planeamiento financiero y la competitividad permite coadyuvar al avance y progreso en el estudio de los determinantes de un exitoso planeamiento financiero, ya que es de gran utilidad para el éxito de las organizaciones, pues permite desarrollar un buen presupuesto de operaciones, presupuesto financiero y presupuesto de inversión.

Entonces, con este estudio se hace relevancia a que la planificación financiera asegura la consecución de una correcta gestión de recursos financieros, lo que hace posible que puedan aplicarse diferentes estrategias para que se cumpla los objetivos y metas establecidas con las medidas de control indispensables para su cumplimiento.

La investigación existente ha demostrado las debilidades de la gestión financiera y de la competitividad. Asimismo, ha puesto en evidencia la preponderancia de la gestión financiera.

En este sentido, el presente estudio hace notar los determinantes de la competitividad. Por todo ello, gracias al método científico se logró los objetivos del estudio. Es decir, se aplicó el método científico donde se hallaron el comportamiento de las variables.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción del problema

Los bajos resultados económicos en las empresas agroexportadoras a nivel mundial se debe a uno de los factores como el no desarrollo de un buen planeamiento financiero, que es uno de los agentes esenciales para que se consiga una eficiente gestión de recursos financieros, lo que hace posible que las organizaciones apliquen diferentes estrategias para que se consiga el logro de objetivos y metas; sin embargo, algunos entes económicos no aplican estrategias acertadas para desarrollar un buen planeamiento financiero que implica, sobre todo, en el presupuesto financiero y presupuesto de inversión, quizá porque el personal responsable no aplica completamente los manuales de procedimientos al respecto.

En el contexto nacional, algunas empresas dejan de lado la priorización de la planeación financiera, lo que hace que su rentabilidad, por ejemplo, disminuya; también puede ser el caso que no desarrolle un correcto planeamiento financiero.

Córdoba (2012), indica no se efectúa de manera oportuna la planificación financiera, lo que impide que se optimice el bienestar financiero de la organización empresarial, no hay una adecuada operatividad y necesitan especial atención con el fin de que se mejore su competitividad.

De acuerdo con Martínez et al. (2022), sostienen que algunas organizaciones no logran incrementar su competitividad, debido a que no han optado por generar estrategias para enfrentar, dentro del mercado, a sus competidores y lograr posicionarse dentro del mercado, siendo una de las estrategias desarrollar un buen planeamiento financiero, sobre todo presupuesto de inversiones que implica tomar buenas decisiones de inversión.

Perú se encuentra en el puesto 69 del ranking mundial, según informe global de competitividad 2015-2016 WEF (World Economic Forum), tercero en países de Sudamérica y sexto en Latinoamérica y el Caribe. Entre los países más cercanos a Perú se encuentra Colombia, 61, India, 55, Vietnam, 56. Para nuestro análisis de competitividad utilizaremos el Diamante de Porter (Palomino, Esquivel y Espinoza, 2016).

En Tacna, de acuerdo con Zapata (2021), indica que la competitividad de las empresas agroexportadoras con respecto a la dimensión recursos en cuanto a si la empresa cuenta con capacitaciones para actividades de Exportación, según evidencian que el 47,2% está totalmente de acuerdo y el 52,8 % está parcialmente de acuerdo. En lo referente, a si la empresa cuenta con investigaciones y desarrollo, evidencian que el 43,4% está totalmente de acuerdo, el 50,9% está parcialmente de acuerdo y el 5,7% es indiferente al respecto. En lo concerniente a sí la empresa cuenta con tecnología adecuada para la exportación, el 75,5% de los encuestados está totalmente de acuerdo y el 24,5 % está parcialmente de acuerdo. En cuanto a si la empresa cuenta con conocimientos técnicos sobre cómo exporta el 81,1% de la muestra está totalmente de acuerdo y el 18,9 % está parcialmente de acuerdo.

En la ciudad de Tacna, parte de las empresas agroexportadoras no elevan su rentabilidad, lo que hace que no sean tan competitivas, una de las causas es que no desarrollan un buen planeamiento financiero que preocupa a los gerentes o dueños de estas, lo que se suscita, por ejemplo, que desarrollan un presupuesto de ventas, presupuesto de cuentas por cobrar, que presentan

debilidades. De igual manera, el presupuesto de efectivo no se ha cumplido en los plazos establecidos, o en el momento oportuno, no se ha tomado adecuadas decisiones de inversión como por ejemplo en la adquisición de activos fijos; de continuar tales hechos, la organización no podrá elevar su nivel de competitividad y; por ende, ser sostenibles en el tiempo. Tales falencias se suscitan porque al personal le falta mejorar su desempeño profesional en materia de planeamiento financiero. La organización no tiene objetivos muy claros lo que hace que pueda generar desviaciones en el planeamiento, obligando a los ejecutivos a que tomen inmediatas acciones correctivas para que se evite pérdidas significativas que pongan en riesgo la continuidad de la organización.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿De qué forma el planeamiento financiero se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021?

1.2.2 Problemas específicos

- a) ¿De qué manera el presupuesto de operaciones económicas se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021?
- b) ¿Cómo el presupuesto financiero se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021?
- c) ¿De qué forma el presupuesto de inversión se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021?

1.3 Justificación e importancia de la investigación

1.3.1 Justificación

Justificación teórica

La justificación para el desarrollo de este trabajo de investigación se realiza porque se necesita profundizar las variables de estudio con el propósito de entender cómo se presenta en el sector privado las variables planeamiento financiero y la competitividad, para la reflexión de los entes

privados, cuyo rubro es la agroexportación de mejorar el planeamiento financiero.

Justificación practica

Se justifica desde la dimensión práctica porque las empresas agroexportadoras al no contar con una adecuada planificación financiera se ven inmersas a no llevar un control de sus gastos, lo cual reduce su rentabilidad, por tal motivo, a través del desarrollo del presente estudio para realizar el análisis de la situación de las organizaciones en cuanto al planeamiento financiero, que le permita tomar decisiones a corto plazo.

Justificación metodológica

El desarrollo del presente estudio se justifica desde la perspectiva práctica porque al no haber suficientes trabajos de investigación relacionados al tema y no contar con instrumentos, se requiere elaborar instrumentos para evaluar las variables de estudio.

1.3.2 *Importancia de la investigación*

Es importante el desarrollo del presente estudio, pues permite que las organizaciones agroexportadoras puedan tomar conciencia de la necesidad de priorizar y desarrollar un buen planeamiento financiero que les permita sobre todo desarrollar un buen presupuesto de inversiones que implica tomar buenas decisiones de inversión.

1.4 Alcances y limitaciones

1.4.1 *Alcances de la investigación*

El presente estudio analiza el planeamiento financiero y la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna.

1.4.2 *Limitaciones de la investigación*

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación, no se tuvo limitación alguna.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo general

Determinar de qué forma el planeamiento financiero se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

1.5.2 Objetivos específicos

- a) Determinar de qué manera el presupuesto de operaciones económicas se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.
- b) Analizar cómo el presupuesto financiero se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.
- c) Analizar de qué forma el presupuesto de inversión se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis general

El planeamiento financiero se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

1.6.2 Hipótesis específicas

- a) El presupuesto de operaciones económicas se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.
- b) El presupuesto financiero se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.
- c) El presupuesto de inversión se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del estudio

2.1.1 Antecedentes a nivel internacional

Santistevan, et al. (2022) elaboraron el artículo científico “Estrategias de marketing digital y su competitividad en las empresas de la ciudad de Jipijapa”, de la Revista Científica Mundo de la investigación y el conocimiento RECIMUNDO; Editorial Saberes del Conocimiento, 2022 Ecuador. Los autores concluyeron que la competitividad es un aspecto preponderante que implica generar fidelización de clientes mediante un buen marketing, para ello debe tener precios competitivos.

Martínez, et al. (2022) investigaron el estudio “Cultura organizacional y la competitividad de las empresas restauranteras y hoteleras de Sonora, México”. Revista de Ciencias Administrativas | Año 10 | N°19 enero – julio 2022. Los investigadores llegaron a la conclusión de que, en la actualidad, las organizaciones económicas están adoptando enfoques

estratégicos para enfrentar a sus competidores y lograr establecerse en el mercado. Además, se determinó que existe una conexión entre los diferentes tipos de cultura organizacional y los niveles de competitividad.

2.1.2 Antecedentes a nivel nacional

Huampa y Vilcapaza (2019) elaboraron la tesis “Evaluación del proceso contable y la gestión financiera para la aplicación de un planeamiento tributario en la empresa Combustibles Renzo E.I.R.L periodo 2017.”, en la Universidad andina del Cusco; la metodología utilizada en la siguiente investigación el presente estudio es de alcance descriptivo y evaluativo, el diseño no experimental y con un enfoque cuantitativo y probatorio, además la investigación determinó que a nivel nacional, muchas empresas del sector privado se enfrentan a una amplia variedad de dificultades y problemas debido a una gestión inadecuada y falta de conocimiento de los procesos contables aplicados en las empresas en general; asimismo, se concluyó que la gestión financiera es un aspecto crucial en la administración de los recursos económicos de la

empresa y desempeña un papel fundamental en la toma de decisiones relacionadas con la administración del dinero.

Zelada, et al. (2019) elaboraron la tesis “Planeamiento financiero y la situación económica -financiera en la empresa Ladersam consultores S.A. en el año 2018” en la Universidad Nacional del Callao. El objetivo principal de este estudio fue analizar cómo el planeamiento financiero afecta la situación económica-financiera de la empresa mencionada. Los investigadores concluyeron que el planeamiento financiero tiene un impacto positivo en la situación económica-financiera. Además, se destacó que el planeamiento financiero es una herramienta importante y necesaria para mejorar la situación económica-financiera de la empresa. En resumen, el planeamiento financiero tiene un efecto favorable en la situación económica-financiera de la empresa en cuestión.

Caruajulca (2019) elaboró el estudio indica lo siguiente. “El Planeamiento financiero y su incidencia en el estado de situación financiera y estado de resultados en el Instituto Privado Celendín, 2019”, en la Universidad Privada del Norte.

El estudio concluyó que planeamiento financiero influyó en el estado de situación financiera y estado de resultados en la institución indicada. El planeamiento financiero incide significativamente en el estado de situación financiera y estado de resultados en la entidad indicada.

Sánchez (2019) investigó el estudio “Rol del Contador Público en el Planeamiento Financiero de las empresas comerciales de la provincia de Huaura”, en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Según el estudio, se llegó a la conclusión de que las competencias profesionales, la perspectiva amplia de negocios y el respaldo en la toma de decisiones financieras por parte del Contador Público tienen un impacto en el planeamiento financiero. Además, se determinó que el rol del Contador Público sí tiene influencia en el proceso de planeamiento financiero de las empresas mencionadas.

Córdova (2019) elaboró el estudio “Planeamiento financiero para incrementar la liquidez en la empresa industrial, Lima 2018” en la Institución: Universidad Privada Norbert Wiener. La investigación concluyó que la implementación de un

plan financiero aumentó la liquidez de la empresa mencionada y mejoró su situación económica. Esto permitió a la empresa llevar a cabo sus operaciones sin buscar financiamiento en entidades financieras externas.

Hurtado y Ventura. (2019) investigaron el estudio “Planeamiento financiero y la situación económica - financiera en la Empresa Ladersam Consultores S.A. en el año 2018”, en la Universidad Nacional del Callao. El estudio concluyó que el planeamiento financiero es una herramienta importante y necesaria para que se mejore la situación económica-financiera de la empresa. Finalmente. Asimismo, el estudio concluyó que el planeamiento financiero incide favorablemente en la situación económica-financiera en la referida empresa.

Villafane. (2020) investigó el estudio “Planeamiento financiero y la rentabilidad en la empresa Premium Brands SAC, año 2019”, en la Universidad Cesar Vallejo. El estudio concluyó que el planeamiento financiero se relaciona de forma positiva media ($Rho=0.903$) con la rentabilidad de la empresa materia de estudio. Asimismo, la rentabilidad está en función

del planeamiento financiero; por ello es crucial que se mejore el planeamiento financiero que incluya el presupuesto de operaciones, presupuesto financiero y presupuesto de inversiones para que la organización sea más competitiva.

Mancilla (2019) elaboró el estudio “El planeamiento financiero y su efecto en la liquidez de empresas de distribución de Tecnología, Miraflores, 2019”, en la Universidad Nacional Privada del Norte. Los resultados de las entrevistas revelan que el planeamiento financiero tiene un impacto en la liquidez según el 87% de los participantes. Asimismo, se encontró que el planeamiento financiero afecta los ratios de liquidez en un 100%. Además, un 83% de los entrevistados indicaron que el planeamiento financiero influye en los criterios utilizados para evaluar la concesión de créditos. En resumen, se concluyó que el planeamiento financiero tuvo una influencia directa en la liquidez de las empresas de distribución de tecnología en el distrito mencionado. Esto sugiere que se llevó a cabo un buen planeamiento financiero que involucró los presupuestos de operaciones, financiero e inversiones.

Aguilar y Dueñas (2019) elaboraron el estudio “El Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de Gepropmin SAC, Lima, 2017”, en la Universidad Privada del Norte. El estudio concluyó que no manejan un control interno adecuado, especialmente en el aspecto financiero, lo que da a entender que la organización empresarial no es tan adecuada. Asimismo, el plan Financiero si incide en el crecimiento de la empresa materia de estudio; por consiguiente, se hace necesario la utilización de un sistema de planeamiento sofisticado.

Estrada (2019) elaboró el estudio “Planeamiento financiero y sostenibilidad, en empresas comerciales de repuestos automotriz, Distrito de La Victoria, 2019”. El estudio concluyo que el planeamiento financiero se relaciona con la sostenibilidad en empresas comerciales citadas; entonces es evidente que las organizaciones presentan algunas debilidades.

Leiva y Mendoza (2020) investigaron el estudio “Planeamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo B&T del distrito de Yungay, periodos 2018-2019”, en la Universidad César Vallejo. El estudio concluyó que el planeamiento financiero influye en la rentabilidad de la empresa, que en algunos periodos ha disminuido; entonces, da a entender que no han realizado de manera exitosa el presupuesto de operaciones, presupuesto de ventas y presupuesto de inversiones.

Soto (2020) investigó el estudio “Planeamiento financiero y riesgo financiero en la empresa Full Polarizados o Mar E.I.R.L. distrito de La Victoria Lima-Metropolitana, 2019”, en la Universidad César Vallejo. Se concluyó que en la empresa mencionada existen una valoración positiva y significativa entre la planificación financiera y el riesgo financiero a un nivel considerable. Se presentó algunas debilidades del planeamiento financiero, sobre todo en el presupuesto de inversiones, debido a que no toman adecuadas decisiones.

Cárdenas, et al. (2020) formularon la tesis “Aplicación estratégica del planeamiento financiero y la rentabilidad de las empresas industriales de abono”, en la Universidad Nacional del Callao. Los resultados adquiridos revelan que al implementar de manera estratégica la planificación financiera a través de políticas predefinidas, la formación del equipo y la disminución de los gastos de comercialización, se obtuvo una mejora en la rentabilidad durante los años proyectados en la organización. En consecuencia, se llegó a la conclusión de que el planeamiento financiero tiene un impacto en la rentabilidad de la empresa. Esto indica que se han realizado presupuestos adecuados en términos financieros e inversiones para lograr estos resultados positivos.

Aragón y García (2021) investigaron el estudio “Planeamiento Financiero y su influencia en la Rentabilidad de los Productores de café de Yanatile, Cusco 2019”, en la Universidad César Vallejo. El propósito de la investigación fue analizar de qué manera la planificación financiera impacta en la rentabilidad de los productores de café. El estudio concluyó que el planeamiento financiero influyó de manera significativa

en la rentabilidad de los indicadores productores; entonces, se notó que tenían complicaciones en la elaboración de sólidos presupuestos operativos y financieros, lo que ha contribuido a que su empresa no sea tan competitiva.

Chumbe y Flores (2021) formularon la tesis “Planeamiento Financiero y la situación económica financiera de las empresas del Régimen MYPE Tributario, San Martín 2021”. en la Universidad César Vallejo. La conclusión del estudio indica que hay una relación significativa entre la planificación financiera y la situación económica-financiera de las empresas del régimen MYPE tributario. Además, se identificaron algunos obstáculos en la elaboración de los presupuestos operativos y financieros.

Retuerto (2021) formuló la tesis “Planeamiento financiero y rentabilidad de la empresa MARSER Perú S.A.C.; distrito de Barranco, 2019”, Universidad Peruana de Ciencias e Informática. El estudio concluyó que existe una relación positiva y significativa entre el planeamiento financiero y la rentabilidad en la indicada empresa.

Hernández y Pinedo (2022) investigaron el estudio “Planeamiento Financiero y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa IPSYCOM Ingenieros S.A.C. Cajamarca 2019-2020” en la Universidad Privada Antonio Guillermo. La investigación concluyó que el planeamiento financiero tiene un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa mencionada. Esto se demostró mediante la proyección de estados de resultados y el análisis de razones financieras de rentabilidad, que reflejaron resultados positivos. Estos resultados se atribuyen a la reducción de gastos, la proyección de pagos, la proyección de cobranzas y una adecuada gestión del financiamiento para cumplir con las deudas con entidades financieras.

2.1.3 Antecedentes a nivel local

Quispe (2022) formulo la tesis titulada “La Influencia de la gestión empresarial en la competitividad de las empresas exportadoras de orégano de Tacna, 2021”, en la Universidad Privada de Tacna. El estudio concluyó que se correlaciona la gestión empresarial con la competitividad según el coeficiente de Pearson. Asimismo, se hizo notar que la organización no

logra elevar su competitividad reflejado en la producción y operación, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas.

Apaza (2021) elaboró la tesis “Gestión financiera y su influencia en la competitividad de los comerciantes de la Asociación Centro Comercial Mercadillo Bolognesi de la ciudad de Tacna, 2019” en la Universidad Privada de Tacna. El estudio concluyó que la competitividad está en función de que se desarrolle una adecuada gestión financiera, en este caso la asociación materia de estudio presenta debilidades con respecto al control financiero.

Apaza (2022) elaboró la tesis “Gestión Financiera y Competitividad Empresarial de las Micro y Pequeñas Empresas Textil Confecciones en el Gran Centro Comercial Patricio Meléndez Tacna, 2020”, en la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann. El estudio concluyó que la gestión financiera se relaciona de forma significativa con el nivel de competitividad. Cabe aclarar que, parte de los entes económicos no realizan una adecuada planeación, evaluación

financiera, gestión del financiamiento, lo que genera algunas falencias en la competitividad con respecto a la planificación estratégica, producción y operaciones, una óptima comercialización, entre otros.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Planeamiento financiero

2.2.1.1 Definición

El informe de planeamiento financiero consiste en un análisis de acciones futuras que requieren decisiones anticipadas antes de su ejecución. Estas decisiones se basan en los análisis de presupuesto de capital de cada proyecto dentro de una organización empresarial (Tong, 2012). La planificación financiera es una herramienta altamente adaptable que se puede aplicar en diversos contextos y sectores económicos, tanto a nivel individual como corporativo. Por ejemplo, se puede utilizar para elaborar un presupuesto familiar, ayudar a los clientes a establecer metas y crear planes para alcanzarlas, gestionar fondos, definir compensaciones,

planificar el patrimonio, asegurar la liquidez, entre otros aspectos. Además, puede abarcar servicios adicionales como el pago de facturas, la gestión de inversiones y riesgos, la preparación y cumplimiento de obligaciones tributarias, así como la planificación de acuerdos de compraventa y estrategias de salida para aquellos clientes que sean propietarios de negocios.

La planificación financiera se configura como un instrumento eficaz y provechoso para las entidades empresariales, puesto que otorga beneficios perdurables en el horizonte temporal. En consecuencia, reviste importancia capital que las organizaciones lleven a cabo una planificación financiera ininterrumpida y puntual, con el propósito de afinar los procedimientos preexistentes, enriquecer la salud financiera y detectar segmentos internos que demanden atención particular. Este enfoque contribuirá a potenciar la responsabilidad social y alcanzar los hitos trazados (Apaza, 2017).

La planificación financiera desempeña un papel fundamental en la gestión efectiva de los recursos financieros. Permite la implementación de diversas estrategias para alcanzar los objetivos y metas establecidos, asegurando el cumplimiento de estos mediante medidas de control adecuadas (Apaza, 2017).

La planificación financiera tiene como objetivo gestionar los recursos de los socios, accionistas o propietarios de las fuentes generadoras de capital. Por consiguiente, los empresarios están motivados a asegurar que la empresa se mantenga en funcionamiento de manera continua y constante, delinean de manera constante estrategias que les propicien asegurar la sostenibilidad de sus entes económicos y se incrementen su rentabilidad (Guajardo, 2014),

La planeación financiera facilita la evaluación de la liquidez futura de la entidad. Para lograrlo, las decisiones tomadas deben ser flexibles y rápidas, con el objetivo de minimizar los riesgos. Además, es importante estar preparados para anticiparse a las necesidades en diferentes áreas,

garantizando el bienestar de la organización mediante decisiones futuras (Flores, 2015).

La planificación financiera es una herramienta fundamental e imprescindible para cualquier entidad, ya que proporciona un control efectivo de la situación general de las empresas. Además, permite identificar las áreas de la organización que requieren mejoras en sus procesos operativos existentes. La planificación financiera también proporciona información objetiva a través de pronósticos y presupuestos financieros, lo cual es de gran relevancia para una toma de decisiones efectiva. Todo esto contribuye a garantizar el logro óptimo de las metas y objetivos de las empresas.

El planeamiento financiero desempeña un papel crucial en el crecimiento económico de una entidad financiera, ya que implica la formulación de planes de acción destinados a alcanzar los objetivos establecidos. Además, esta herramienta permite anticiparse a posibles desafíos futuros.

Cabe indicar que, según Gitman (2007) la planificación financiera es un aspecto importante de las operaciones del ente económico, debido a que brinda rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la organización empresarial para que consigan sus objetivos.

La planeación financiera es un procedimiento constante y fluido que sigue un ciclo que abarca la formulación de planos, su ejecución y la posterior revisión según los logros alcanzados. La estrategia desempeña un papel esencial al guiar este proceso de planificación, al establecer las pautas para el avance holístico de la empresa y sus metas de expansión.

Además, se enfatiza que la planificación financiera debe seguir una metodología específica. Esta metodología ayuda a desarrollar instrumentos que permiten anticipar los resultados de las acciones a emprender y evaluar los efectos de las estrategias a utilizar. Asimismo, se valora previamente los resultados obtenidos antes de tomar decisiones adecuadas. La

planificación financiera es el instrumento que potenciará y coadyuvará a los entes económicos a que sean sostenibles.

Según Pérez y Pérez (2016), la planificación financiera desempeña un papel crucial en la innovación de empresas rentables. Ayuda a evaluar el rendimiento de manera cuantitativa en diversas áreas gerenciales y subgerenciales, logrando así un equilibrio económico en todos los aspectos. La planificación financiera también permite enfrentar desafíos, riesgos y la volatilidad del entorno empresarial, sirviendo como base para tomar decisiones inteligentes. Además, facilita el control de riesgos y aborda desafíos de manera que se puedan prever los futuros inciertos del negocio.

Es responsabilidad del Gerente Financiero desarrollar el plan financiero de la empresa, basándose en el planeamiento estratégico y las proyecciones sobre el futuro de la organización. La planificación financiera implica pensar de manera sistemática en el futuro y establecer de manera formal los objetivos y la forma en que se llevarán a cabo. El plan financiero representa una declaración formal de lo que se

pretende lograr en el futuro y cómo se alcanzarán esos objetivos.

Cabe indicar que los requisitos que debe contener una buena planificación:

- Realizar las preguntas adecuadas: Es fundamental hacer las preguntas correctas en relación con las proyecciones y cómo se relacionan con otras decisiones de inversión. Esto implica analizar cómo las proyecciones afectarán la rentabilidad, la liquidez y otros aspectos financieros de la empresa.
- Considerar las variables macroeconómicas: Se debe tener en cuenta la evolución esperada de variables macroeconómicas clave, como la inflación, la tasa de interés, el tipo de cambio y el nivel de actividad económica. Estas variables pueden influir en las proyecciones financieras y deben ser tenidas en cuenta para tomar decisiones informadas.
- Coherencia interna en las proyecciones: Las proyecciones financieras deben ser coherentes entre sí y con los objetivos

estratégicos de la empresa. Las cifras y estimaciones utilizadas deben estar alineadas y respaldarse mutuamente.

- Mantener sincronización y prever acciones correctivas: Es importante mantener un seguimiento constante de las proyecciones y su desempeño real. Si se observan desviaciones significativas, se deben tomar medidas correctivas de manera oportuna. La prevención y anticipación de problemas ayudarán a garantizar que el plan financiero se ajuste a las necesidades y objetivos de la empresa.

Igualmente, la planificación financiera se refiere al procedimiento mediante el cual se estima la cantidad de financiamiento requerido para mantener en marcha las operaciones de una entidad. Para lograrlo, es esencial considerar de manera conjunta las decisiones relacionadas con la inversión y el financiamiento (Groppelli & Nikbakht, 2005). Según Ross et al. (2012), se afirma que la planificación financiera establece los principios fundamentales para los

cambios dentro de una empresa. Estos principios deben abarcar financieramente la proyección de la organización, la interpretación de las discrepancias de las proyecciones y la información financiera real, así como los esclarecimiento de las actividades que se necesitan para que la organización económica alcance los objetivos financieros.

Con una adecuada planificación, la organización empresarial conseguirá:

- Interacciones: El planeamiento financiero revela explícitamente las conexiones de las proyecciones de las inversiones de las diversas tareas operativas de la organización y las alternativas de financiación disponibles.
- Opciones: Son opciones para que la organización evalúe diversas alternativas de inversiones como de financiación.
- Factibilidad: Es cuando la planificación se alinee con las proyecciones generales de la empresa, que es maximizar el patrimonio de los inversionistas.
- Evitar sorpresas: Se deben considerar diversos efectos y consecuencias en caso de que ocurran riesgos inesperados.

Las empresas del sector privado existen diversas herramientas financieras disponibles tanto en el mercado financiero como en el mercado de capitales. Estas herramientas les permiten satisfacer sus necesidades a corto, mediano y largo plazo. El principal desafío para las empresas radica en establecer supuestos para las proyecciones, ya que se requiere contar con la dirección estratégica y los objetivos propuestos para poder construir un modelo financiero corporativo (Dumrauf, 2010). Dumrauf desarrolló modelos de proyección financiera que integran la información financiera de la organización (balance general, estado de resultados) y los flujos de efectivo:

Según Moreno (2011), la planeación financiera se presenta como una técnica que involucra una variedad de métodos, instrumentos y objetivos con el propósito de establecer pronósticos y metas económicas y financieras en una empresa. Además, se tiene en cuenta tanto los recursos disponibles como los necesarios para alcanzar dichas metas.

La planeación financiera incluye fases, como el planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia.

Para elaborar el planeamiento financiero, se requiere de: planeación, para planear lo que se quiere hacer es:

- Determinación de objetivos y planes de acción: El planeamiento financiero implica establecer objetivos claros y definir los planes de acción necesarios para alcanzarlos.
- Organización, ejecución y dirección: La organización es crucial, ya que identifica y enumera las actividades requeridas para lograr los objetivos establecidos. La ejecución de estas actividades es responsabilidad de los miembros de la empresa, mientras que la dirección se encarga de guiar y orientar a las personas hacia la consecución de los objetivos.
- Control: El control es fundamental para verificar la eficiencia de las actividades realizadas. Es necesario evaluar los resultados obtenidos y compararlos con los objetivos establecidos.

Merece anotar que los propósitos de una planeación son: Lograr los objetivos deseados en la empresa. Y ser una herramienta de control de alta dirección.

El enfoque del planeamiento financiero se basa en:

- El cambio de la dirección que lleva la organización empresarial.
- Aceleración del crecimiento y mejorar la productividad
- Desarrollo de la mejor la información para que la alta dirección tome mejores decisiones.
- Análisis de oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades para que se conozca el potencial del ente económico.
- Desarrollo de una mejor coordinación de las actividades dentro de la organización.
- Mejoramiento del control de las operaciones.

2.2.1.2 Objetivos del planeamiento financiero

La finalidad de la planificación financiera radica en analizar las distintas situaciones en las que se desenvuelve el proceso. Este propósito se desarrolla en tres dimensiones

primordiales: el plan estratégico, la evaluación de la administración financiera organizacional y la implementación de mecanismos de control táctico (Estela, 2020).

Además, otro objetivo de la planificación financiera es establecer pronósticos y metas económico-financieras que se deben alcanzar, teniendo en cuenta los recursos disponibles para lograrlos. Asimismo, busca mejorar la rentabilidad, lo cual implica establecer políticas de liquidez y de financiamiento tanto a corto como a largo plazo (Estela, 2020).

El objetivo del plan es la creación de rutas que desarrollen la guía, la coordinación, y control de las actividades, para así conseguir los objetivos institucionales.

El propósito esencial es un plan financiero es que se diseñe un plan de finanzas, que direcciones al cumplimiento de los objetivos a los empresarios (Báez, et al. 2017).

2.2.1.3 Importancia del planeamiento financiero

La planificación financiera es de gran importancia, ya que permite evaluar los efectos financieros de las decisiones tomadas. Se utiliza antes, durante y después de implementar el plan, lo cual es fundamental para mejorar la gestión empresarial y lograr la sostenibilidad a largo plazo de la empresa. Según Pérez y Pérez (2016), esta herramienta es altamente adaptable a diferentes tipos de proyectos y es apta para analizar los rendimientos financieros de la organización al considerar todos los elementos del plan e interpretarlos en términos financieros.

De acuerdo con Prado et al. (2016), la planificación financiera se considera una herramienta de gran importancia debido a que permite anticipar el uso adecuado del dinero. Busca establecer modelos de certeza financiera y rendimiento que ayuden a alcanzar metas y objetivos, y a estar preparados en un entorno de mercado tan cambiante. La planificación financiera se destaca como una herramienta vital para las organizaciones, especialmente al tomar decisiones.

2.2.1.4 Presupuestos de operaciones económicas

Considera los siguientes:

Presupuesto de Ventas.

Se trata de cálculos anticipados que poseen como enfoque primordial la identificación de los niveles de ventas actuales y proyectados de una entidad empresarial, con el propósito de establecer un límite temporal (Carrasco, 2013).

Los elementos componentes abarcan: los productos ofrecidos por la entidad económica, los servicios que planea proporcionar, los ingresos a recibir, los precios unitarios correspondientes a cada producto o servicio, así como los volúmenes de venta asociados a cada producto y servicio (Córdoba, 2018).

Presupuesto de Cuentas por Cobrar.

En general, dentro de la industria en la que opera la organización, no es común que todos los servicios se paguen al contado. Por el contrario, parte de los servicios se brindan a crédito. Además, las cuentas por cobrar pueden ser

beneficiosas para la entidad económica, ya que contribuyen a mantener a los clientes existentes y a atraer a nuevos clientes.

En cuanto a los aspectos financieros, estos están relacionados con la liquidez y la capacidad de pago, entre otros factores, tanto de personas como de empresas que solicitan crédito (Córdoba, 2018).

Presupuesto de compras

El presupuesto de compras es una herramienta fundamental para los diferentes entes organizacionales, ya sean de carácter industrial o comercial, ya que les permite determinar de manera cuantitativa y financiera la cantidad de productos necesarios para el desarrollo de su actividad comercial, ya sea para costos de servicio o para inventarios destinados a la venta. Para realizar este presupuesto de forma eficiente y efectiva, es necesario contar con conocimiento, capacidad de determinación y familiarización en la formulación del presupuesto de servicio, considerando los volúmenes indicados para proporcionar el servicio y teniendo en cuenta los

niveles de inventario existentes para su reposición (Carrasco, 2013).

La situación de la empresa en el mercado es de suma importancia, ya que tiene un impacto significativo en el presupuesto de compras de la organización, ya que determina la cantidad que se espera vender, lo cual genera la necesidad de realizar las compras necesarias para satisfacer dicha demanda (Hinostroza, 2018).

- Características.

De acuerdo con Carrasco (2013), las características son las siguientes:

- ✓ Flexibilidad: ya que estos permiten desarrollar cualquier cambio o ajuste que está en función de la necesidad que se presente en el ente empresarial o departamento al cual se le aplique.
- ✓ Operatividad: porque permite que se proyecte todo lo referente a la esencia de la empresa.
- ✓ Temporalidad: pone condiciones de tiempo según el giro del negocio, están pueden ser un mensuales, bimensuales, trimestrales.

- ✓ Efectividad: porque el gerente financiero es responsable del cumplimiento de cada actividad está en manos del gerente financiero y la organización empresarial mediante este se puede llegar a que tenga un nivel óptimo de cumplimiento siguiendo o formulando de manera adecuada el presupuesto.

- Objetivos del Presupuesto de Compras.

De acuerdo con Córdova (2018), considera lo siguiente:

- Aseguramiento del abastecimiento oportuno de la demanda interna.
- Precios de adquisición adecuados.
- Evitar en lo posible la sobreinversión en inventarios.
- Correcta planificación.
- Optimización recursos.
- Determinación de costos y gastos.
- Información para la toma de decisiones.

- Aspectos para tener en cuenta para la Realización de un Presupuesto de Compras:

La fecha y la cantidad, la situación económica durante la adquisición, los requisitos de financiamiento, el plazo de entrega, las instalaciones de almacenamiento, los gastos asociados al almacenamiento, las fluctuaciones en los precios y los componentes del presupuesto de compras (Córdoba, 2018).

✓ **Precios**

Algunas de las deliberaciones para tener en cuenta para la determinación de la información relativa a los precios en el presupuesto abarcan: los acuerdos contractuales sobre insumos que abarquen disposiciones de escalamiento de precios; las variables políticas y económicas, el estado de las relaciones laborales, el registro histórico de los precios, la posición de la empresa dentro del sector y la disponibilidad de bienes (Guajardo, 2014).

✓ **Rotación del Inventario**

Es importante considerar la política de gestión de inventario de la empresa y el impacto económico que estos tienen en la planificación presupuestaria (Morales et al., 2014).

✓ **Estimación de Ventas.**

El presupuesto de ventas sirve como punto de partida para la elaboración del presupuesto de servicio y, por ende, también para el presupuesto de compras. Las consideraciones fundamentales que se toman en cuenta para estimar las ventas son (Morales et al., 2014).

- **Planeación de las Compras.**

La planificación de las compras desempeña un papel fundamental en el logro de los objetivos estratégicos de la institución, al permitir obtener precios más competitivos, realizar compras en el momento adecuado y aumentar la productividad de la organización.

Se puede conceptualizar la planificación de las compras como un proceso compuesto por tres etapas distintas (Morales et al., 2014).

a) Levantamiento de requerimientos:

Para realizar una planificación de compras efectiva, es crucial tener claridad sobre los elementos necesarios para el próximo período. Es probable que muchos de estos requisitos se repitan año tras año. Por ejemplo, insumos como papel, artículos de oficina, combustibles, entre otros, que tienden a mantenerse relativamente constantes de un período a otro (Morales et al., 2014).

b) Programación de las compras:

Una vez que se ha recopilado y organizado la información en la etapa de recopilación de requisitos, es necesario definir el método que se utilizará para adquirir los bienes y servicios necesarios. Una vez que se ha determinado cómo se realizarán las compras o contrataciones, es importante programarlas de manera que se asegure su disponibilidad en las fechas requeridas. Para esto, es esencial considerar los tiempos necesarios para llevar a cabo cada uno de los procesos de compra y contratación (Morales et al., 2014).

c) Control y seguimiento de la ejecución del plan:

El proceso de seguimiento del Plan de Adquisiciones es igualmente esencial como su formulación inicial. Este seguimiento posibilita la dirección, el control y la transparencia de las adquisiciones y los gastos durante su implementación, lo cual simplifica la toma de medidas correctivas en el momento adecuado (Morales et al., 2014).

Se recomienda realizar análisis trimestrales para evaluar el progreso y los resultados del plan, identificando los siguientes aspectos: compras realizadas de acuerdo con el plan, compras no realizadas según lo planificado, compras realizadas con modificaciones, compras adicionales no previstas en el plan, y las causas que explican las desviaciones con respecto al plan (Carrasco, 2013).

Presupuesto de cuentas por pagar.

Dentro del presupuesto de cuentas por pagar a proveedores, se lleva a cabo la estimación de la cantidad de dinero que se espera pagar en promedio a los proveedores por

la adquisición de materiales a crédito durante cada periodo presupuestario (Soto, 2020).

✓ **Objetivos.**

Dar información indispensable acerca de los recursos de efectivo que se requiere para cancelar a los proveedores cada periodo.

Proporciona el dato de las cuentas por pagar a los proveedores al final de cada periodo (Córdoba, 2018).

✓ **Cálculo.**

La obtención de las cuentas por pagar a proveedores al final de cada período puede realizarse mediante diferentes procedimientos y depende de los plazos acordados con los proveedores. Sin embargo, es recomendable trabajar con plazos promedio. Cada proveedor tiene diferentes fechas para recibir el pago deseado (Morales et al., 2014).

Por esta razón, las empresas establecen un plazo promedio de pago.

Presupuesto de gastos de ventas

Es crucial gestionar de manera adecuada el presupuesto relacionado con los gastos generados y su impacto en los costos financieros. Este presupuesto se considera como una estimación proyectada que se presenta a lo largo de todo el proceso de comercialización, con el fin de garantizar la colocación y adquisición de los productos en los mercados de consumo (Soto, 2020).

La desventaja es que no genera rentabilidad, y puede ser mal utilizado.

Presupuesto de gastos de administración.

Este presupuesto engloba los diseños que derivan de manera directa de las labores de gestión y supervisión de las distintas actividades dentro de la entidad empresarial. Debido a la amplitud de su contenido, la determinación de la naturaleza de estos gastos dependerá de la estructura interna de la organización y del entorno en el que se desarrolla específicamente (Hinostroza, 2018).

Las partidas integrantes de los gastos de administración se determinan según las necesidades derivadas de la estructura organizativa y de la administración de ventas.

En este tipo de gastos se indican a: gastos de representación, honorarios, gastos de representación, de ejecutivos, pagos a abogados, de administración, entre otros.

Características:

- ✓ Las remuneraciones se definen de acuerdo con la realidad económica de la organización y no en forma paralela a la inflación.
- ✓ Son gastos indirectos, que son los que se presenta dentro del precio que se fija al producto o servicio. Regir su aspecto legal en la legislación laboral vigente.

2.2.1.5 Presupuestos financieros.

Estos presupuestos incluyen los conceptos y partidas que afectan el balance general. Se refieren a la estimación de inversiones, ventas, ingresos diversos, con el fin de elaborar un flujo de efectivo que refleje la situación económica real de la empresa. Estos presupuestos comprenden: el presupuesto de

ingresos (total bruto antes de deducir gastos), el presupuesto de egresos (para determinar el líquido o neto), el flujo neto (diferencia entre ingresos y egresos), el saldo inicial y final de caja, y el saldo mínimo de efectivo requerido (Hinostroza, 2018).

La determinación más crucial en relación con el presupuesto de tesorería consiste en asegurar la disponibilidad apropiada de fondos líquidos en las cuentas de efectivo, bancos e inversiones de alta liquidez. Esto ayuda a reducir el riesgo de posibles escaseces o excedentes de efectivo (Córdoba, 2018).

Para determinar el saldo mínimo de efectivo, es necesario coordinar los flujos de entrada y salida de dinero, involucrando a todas las áreas de la empresa. Algunos métodos utilizados para calcular este saldo son: el método directo, el método indirecto, métodos estadísticos y probabilísticos, y la diferencia entre los ingresos y egresos de efectivo resultantes del balance general proforma, ajustado al eliminar partidas ficticias (Hinostroza, 2018).

Para lo anteriormente expuesto se debe considerar lo siguiente:

- El saldo operacional en las cuentas mencionadas se mantiene con el propósito de llevar a cabo las operaciones habituales de la empresa. Este efectivo disponible se destina al pago de gastos y transacciones regulares (Carrasco, 2013).

- Además, el dinero en efectivo puede ser utilizado como saldo precautorio, reservado para hacer frente a situaciones inesperadas o gastos extraordinarios que puedan surgir (Carrasco, 2013).

- Presupuesto de efectivo.

El presupuesto de efectivo, también conocido como flujo de caja, es una herramienta valiosa para la planificación financiera, ya que proporciona una estimación de los ingresos y desembolsos de efectivo futuros.

Este presupuesto de caja es un informe detallado que muestra todos los cobros y pagos en efectivo planificados para

el próximo periodo, generalmente divididos en periodos mensuales (Córdoba, 2018).

Su objetivo principal es cuantificar los posibles excedentes o déficits de efectivo, así como estimar su duración esperada. Esto brinda a la empresa tiempo suficiente para tomar las acciones correctivas necesarias en caso de ser requeridas (Carrasco, 2013).

✓ Diferencias entre el flujo de caja y el flujo neto de caja.

El presupuesto de caja es un documento que muestra las transacciones proyectadas de efectivo de una entidad económica durante un período de tiempo determinado. Se basa en un análisis de eventos pasados y en los planes futuros de la empresa. El presupuesto de caja se utiliza para planificar operaciones y financiamiento, generalmente a corto plazo (Hinostraza, 2018).

El gerente financiero emplea el flujo neto de efectivo como herramienta, puesto que refleja el flujo de efectivo neto originado por los activos de la empresa (o un activo en

particular), el cual se encuentra a disposición de los inversionistas y tenedores de bonos que han financiado la entidad económica. La estimación del flujo neto de efectivo se efectúa primordialmente para una inversión individual y es de aplicación exclusiva en el contexto de una organización empresarial. Su uso principal radica en la predicción de las salidas o entradas de efectivo asociadas con la inversión (Hinostroza, 2018).

El presupuesto de financiamiento abarca el presupuesto de inversión. En su mayoría, los flujos futuros netos de caja son inciertos y solo se tienen estimaciones de estos flujos para evaluar propuestas de inversión a largo plazo en activos fijos (Carrasco, 2013).

2.2.1.6 Presupuesto de Inversiones.

En este presupuesto se incorporan las inversiones previstas para bienes raíces, maquinaria y equipo, junto con las inversiones en activos circulantes. Estos activos circulantes podrían englobar la compra de inventarios, el adelanto de gastos operativos, la adquisición de acciones o bonos a corto plazo, entre otras posibilidades (Flores, 2015).

- Presupuesto de Financiamiento.

Según Flores (2015), este presupuesto tiene en cuenta las fuentes de financiamiento utilizadas por la entidad para cumplir con las inversiones presupuestadas. Es importante destacar que es fundamental que los mecanismos de financiamiento abarquen el período estimado del presupuesto de inversiones, con el fin de contar con los fondos necesarios para la ejecución del proyecto.

2.2.2 Competitividad

2.2.2.1 Definición

Según Pérez (2008), La noción de competitividad alude a la aptitud de una empresa u organización para crear y conservar ventajas comparativas que le capacitan para alcanzar y preservar una posición sobresaliente en su contexto socioeconómico.

Según Pino et al. (2011), la competitividad se define como la habilidad para satisfacer exitosamente las demandas del mercado en términos de bienes y servicios. Esta definición destaca que es el mercado y no la propia organización quien

determina el desempeño de la empresa. Es posible que la competitividad de una empresa mejore, incluso si algunos indicadores de productividad disminuyen.

La competitividad se ve reflejada por producción y operaciones, el aseguramiento de calidad, comercialización, la contabilidad y finanzas, así como los recursos humanos que se puede dar en una organización empresarial (Chacón, 2020).

Aragón y Rubio (2006), citados por Soria et al. (2017), señalan que la capacidad de una empresa para obtener y mantener una posición competitiva favorable es fundamental para lograr un rendimiento superior al de sus competidores. La competitividad se entiende como la combinación de habilidades que posee una organización empresarial para obtener una ventaja competitiva y un desempeño superior en relación con sus competidores en un mercado específico.

2.2.2.2 Producción u operaciones

Se trata del proceso de manufactura, las certificaciones, la capacidad de adaptación en la producción, la creación de nuevos productos, la planificación de los materiales y suministros. En relación con esto, la productividad se define

como la relación entre la producción o el servicio obtenido en un sistema y los recursos empleados para lograrlo. También se puede describir como la relación entre los resultados obtenidos y el tiempo necesario para alcanzarlos.

El tiempo suele ser un denominador eficaz, ya que es una medida universal y escapa al control humano. Cuanto menos tiempo se requiera para alcanzar el resultado deseado, más productivo será el sistema (Pino et al., 2011).

2.2.2.3 Aseguramiento de la calidad

Consiste en cumplir con las normas y estándares de calidad relacionados con el proceso de producción, así como en tener procesos certificados y fomentar el trabajo en equipo y la retroalimentación. La eficacia implica alcanzar los objetivos, pero a expensas de los recursos, con problemas frecuentes y fallas, y con un líder que no delega y centraliza las decisiones, lo que lleva a un equipo de trabajo que depende del líder y no toma decisiones por sí mismo (falta de empoderamiento). Los posibles síntomas de una organización que solo se enfoca en la eficacia incluyen el agotamiento de los empleados, horas extras, retrabajos, entregas de última hora y

quejas de los clientes, aunque el funcionamiento sea aceptable (Cuatrecasas, 2010).

En este sentido, en una empresa es necesario utilizar de manera adecuada los recursos para determinar el costo apropiado del producto final. Esto se puede lograr de tres formas distintas: producir más con menos recursos, producir más con los mismos recursos o producir lo mismo con menos recursos. A partir de lo expuesto, se puede inferir que las empresas obtienen resultados de manera rentable, basándose en el control y la medición.

Con relación a la calidad, implica que el producto o servicio debe cumplir con las funciones y especificaciones para las que fue diseñado, ajustándose a las expectativas de los consumidores o clientes. La competitividad exige que todo esto se logre de manera rápida y al menor costo posible, ya que los consumidores desean productos o servicios rápidos y asequibles (Cuatrecasas, 2010). Además, destaca que la intensa competencia en todos los sectores requiere un

aumento en la calidad de los productos y servicios para destacar en el mercado. Esto implica organizar y gestionar los sistemas productivos y los procesos de la empresa con el objetivo de garantizar y aplicar la calidad de manera correcta.

En cuanto a la competitividad, según Echeverri (2007), una empresa se considera competitiva en el mercado global cuando sus productos están diseñados teniendo en cuenta las necesidades del cliente, garantizando confiabilidad y durabilidad, y ofreciendo un servicio de posventa eficiente. Estos productos se caracterizan por tener precios acordes al mercado, contar con certificación de calidad, entregarse de manera oportuna y generar innovaciones basadas en conocimiento y tecnología, lo que los hace atractivos para su comercialización en el mercado (Cuatrecasas, 2010).

La gestión por procesos es un enfoque que se centra en aumentar la satisfacción de los consumidores y resulta altamente beneficioso para mejorar la competitividad de las organizaciones. Además, se destaca que no se deben comparar los procesos entre sí. La mejora de la posición competitiva de una organización debe ser el resultado de

políticas, estrategias y acciones coherentes entre sí (Pino, 2011).

2.2.2.4 Comercialización

La comercialización se refiere a las estrategias de venta, distribución, interacción entre clientes y proveedores, la satisfacción de los clientes y la investigación de mercados. Para lograrlo, la entidad empresarial debe alcanzar estos objetivos mediante una vigilancia constante (Pino, 2011).

2.2.2.5 Contabilidad y finanzas

La contabilidad y finanzas considera la estructura de costos, administración financiera, pago de impuestos a inventarios.

2.3 Definición de términos

Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad constituye una metodología empleada para valorar cómo variaría un resultado en caso de que no se materialice la información pronosticada en un principio o si cambia alguna suposición preestablecida. Esta técnica permite explorar diferentes escenarios y determinar la influencia de los cambios en los

resultados esperados. Su objetivo es identificar la sensibilidad de los resultados ante posibles variaciones en los supuestos utilizados (Apaza, 2017).

Activo

El activo no corriente comprende los bienes e inmuebles, las inversiones financieras a largo plazo y los bienes intangibles. Estos son elementos de propiedad duradera que se mantienen a largo plazo en la empresa y no se espera que se conviertan en efectivo en un corto período de tiempo (Guajardo, 2014).

Balance General

El estado de situación financiera es un informe que exhibe la posición patrimonial de una empresa en un instante particular. Este reporte ilustra la composición del activo, pasivo y patrimonio neto de la empresa (Flores, 2015).

Calidad

La calidad se define como el conjunto de características inherentes a un producto o servicio, junto con su habilidad para satisfacer los requisitos y las expectativas del usuario. Esta noción

implica que el producto o servicio debe cumplir tanto con las funciones y especificaciones para las que ha sido concebido, como con las expectativas expresadas por los consumidores o clientes (Cuatrecasas, 2010).

Eficacia

Grado en la que se realizan las actividades planificadas y se consiguen concretizar los resultados planificados (Silva, 2022).

Eficiencia

Relación entre el resultado alcanzado y los recursos utilizados. Es importante que los entes económicos desarrollen estrategias para conseguir de manera eficiente la misión empresarial (Silva, 2022)

Gestión

La gestión es hacer adecuadamente las cosas previamente planificadas para conseguir los objetivos previstos (Pérez, 2012).

Gestión de procesos

Esta disciplina ayuda a la dirección de una empresa a identificar, representar, diseñar, formalizar, controlar, mejorar y aumentar la productividad de los procesos de la organización. El objetivo principal de la gestión de procesos es ganar la confianza del cliente al garantizar que los procesos de la empresa sean eficientes, efectivos y estén alineados con los objetivos estratégicos (Bravo, 2013).

Punto de equilibrio

Es una herramienta de planificación financiera y toma de decisiones que permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir todos los costos y gastos de una empresa, sin obtener utilidades ni sufrir pérdidas.

Planificación de utilidades

El proceso de planificación de utilidades se enfoca en la elaboración de los estados financieros proforma. Para iniciar este proceso, se utilizan procedimientos de contabilización de costos, ingresos, gastos, activos, pasivos y capital social. Es necesario contar con los estados financieros del año anterior y realizar proyecciones de ventas para el próximo año (Morales et al., 2014).

Presupuestos

El presupuesto es una herramienta crucial en la planificación financiera de las empresas. Consiste en la elaboración anticipada de una recopilación numérica de los flujos de efectivo, gastos, ingresos, desembolsos de capital y la utilización esperada de recursos como el trabajo o las horas máquina (Pérez, 2016).

Pronóstico financiero

El presupuesto es una de las herramientas más importantes para la planificación financiera. Una de sus funciones fundamentales es pronosticar el flujo de efectivo necesario para cumplir con las obligaciones administrativas y financiar el capital de trabajo de una empresa (Pérez, 2016).

Pasivo

El pasivo no corriente se compone de las deudas a largo plazo, como préstamos a largo plazo, bonos o emisiones de deuda a largo plazo, así como de las provisiones a largo plazo que la empresa tiene la obligación de cumplir en un periodo superior a un año (Flores, 2015).

Proceso

El conjunto de actividades al que te refieres se conoce como proceso de producción. Estas actividades utilizan recursos, como mano de obra, materiales, equipos y tecnología, para transformar los elementos de entrada en bienes o servicios que tienen la capacidad de satisfacer las expectativas de diversas partes interesadas. Estas partes interesadas pueden incluir clientes externos, clientes internos, accionistas, comunidad y otros grupos relacionados con la empresa (Bonilla et al., 2010).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo y diseño de investigación

3.1.1 *Tipo de investigación*

Se considera de tipo básica, porque no tiene propósitos aplicativos inmediatos, pues solo busca ampliar y profundizar el caudal de conocimiento científicos existentes acerca de la realidad (Carrasco, 2019).

3.1.2 *Diseño de investigación*

La investigación es no experimental, ya que no existe alguna manipulación de variables, solo se limita a la observación del fenómeno de estudio, para hacer el análisis respectivo de las mismas. construye una situación ni se manipula ninguna variable, Es investigación de corte transversal porque se recopilan los datos en un momento único (Hernández et al. 2014).

3.2 Población y/o muestra de estudio

3.2.1 Población

La población estuvo conformada por los jefes o Responsables de Producción y los jefes o Responsables de Comercialización y compras de las empresas exportadoras de Tacna, siendo un total de 48.

Tabla 1

Determinación de la población

Nro.	Empresas	Jefe o Responsable de Producción	Jefe o Responsable de Comercialización y compras
1	AGROIND. Y COMERCIALIZ. GUIVE E.I.R.L.	1	1
2	AGROINDUSTRIAS GONZALEZ E.I.R.L.	1	1
3	AGROINDUSTRIAS INCA PERÚ EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA A.I.P. E.I.R.L.	1	1
4	AGROINDUSTRIAS LOS ANDES SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	1	1
5	AGROINDUSTRIAL R & M SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	1	1
6	AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO SOC. ANÓNIMA	1	1
7	ALIMENTOS DEL PACÍFICO S.R.L.	1	1
8	ALIMENTOS PROCESADOS DEL OLIVO E.I.R.L.	1	1
9	ARMANO OLIVES SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	1	1
10	BAUMANN CROSBY SOCIEDAD ANÓNIMA	1	1
11	BIONDI Y CÍA DE TACNA S.A.C	1	1

Nro.	Empresas	Jefe o Responsable de Producción	Jefe o Responsable de Comercialización y compras
12	COMERCIAL J.L. SARED AMPRESA INDIVIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	1	1
13	COMERCIAL MARLO EM.IND. RESP. LIMITADA	1	1
14	COMPAÑIA DESHIDRATADORA TACNA S.A.C.	1	1
15	DAMAJHU EXPORT IMPORT COMERCIALIZADORA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	1	1
16	DESCALIS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS S.A.C	1	1
17	EXPORT IMPORT GEMA PERÚ S.A.C.	1	1
18	EXPORTACIONES TACNA SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA – EXPORTACIONES TACNA S.A.C	1	1
19	FUNDO LA NORIA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	1	1
20	LA GENOVESA AGROINDUSTRIAS S.A.	1	1
21	LOS PATRICIOS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA		
22	NUEVA COSECHA PERÚ E.I.R. L.	1	1
23	OLIAMÉRICA SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA – OLI. S.A.C.	1	1
24	OLIVA PERÚ SOCIEDA ANÓNIMA CERRADA	1	1
	SUBTOTAL	24	24
	TOTAL	48	

Nota. Tomado del directorio exportador PROMPERÚ. <https://exportemos.pe/servicios-digitales/directorio> ; véase en el anexo 6.

3.2.2 Muestra

La muestra fue censal, se trabajó con toda la población.

3.3 Operacionalización de variables

3.3.1 Identificación de las Variables

- ❖ Variables Independiente (X) = Planeamiento financiero
- ❖ Variable dependiente (Y) = Competitividad

3.3.2 Operacionalización de las variables

A continuación, se presentas en la siguiente tabla la operacionalización de variables:

VARIABLES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	NIVEL DE MEDICIÓN
Planeamiento financiero	El planeamiento financiero se analiza mediante el presupuesto de operaciones económicas, presupuesto financiero y presupuesto de inversiones (Apaza, 2017).	Presupuestos de operaciones económicas	Presupuestos de ventas	Ordinal
			Presupuesto de cuentas por cobrar	
			Presupuesto de compras	
			Presupuesto de cuentas por pagar	
			Presupuesto de gastos de venta	
			Presupuesto de gastos de administración	
		Presupuesto financiero	Presupuesto de efectivo	
	Presupuesto de inversión	Decisión de inversión		
Competitividad	La competitividad se analiza mediante la producción y operaciones, el aseguramiento de calidad, comercialización, la contabilidad y finanzas, así como los recursos humanos (Chacón, 2020).	Producción y operaciones	Procesos de producción	Ordinal
			Certificaciones	
			Flexibilidad productiva	
			Desarrollo de nuevos productos y procesos	
			Planeación de materiales, insumos.	
		Aseguramiento de calidad	Normatividad	
			Procesos certificados	
			Grupo de trabajo y retroalimentación	
		Comercialización	Políticas de venta	
			Distribución	
			Relaciones clientes-proveedores	
			Satisfacción de clientes	
			Investigación de mercados	
		Contabilidad y finanzas	Estructura de costos	
			Administración financiera	
			Pago de impuestos	
			Inventarios	

VARIABLES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	NIVEL DE MEDICIÓN
		Recursos humanos	Proceso de selección y reclutamiento	
			Capacitación y adiestramiento	
			Rotación y clima laboral	
			Seguridad e higiene	
			Compensaciones	

3.4 Técnicas e instrumentos para recolección de datos

3.4.1 Técnicas para recolección de datos

Encuestas

Para analizar el planeamiento financiero y la competitividad en las empresas agroexportadoras.

3.4.2 Instrumentos para recolección de datos

Cuestionario

En esta investigación se utilizó como herramienta de medición el cuestionario para analizar el planeamiento financiero y la competitividad en las empresas agroexportadoras.

Validez y confiabilidad

Validación de instrumentos por expertos

El cuestionario fue validado por expertos, para ello se utilizó un formato debidamente estructurado para el logro de tal final. Se evaluó cada pregunta que conforma el cuestionario validado. Véase en Anexo 4.

Análisis de la fiabilidad del instrumento

Se obtuvo la confiabilidad del instrumento mediante el alfa Cronbach. Véase en Anexo 3.

3.5. Técnicas de procesamiento de datos

Para el desarrollo del presente estudio se utilizó el SPSS 26, donde se procesaron los datos, de acuerdo con los cuestionarios, y posteriormente se obtuvo las tablas de frecuencia, para presentarlos a nivel de variables dimensiones e indicadores. Asimismo, se usó para la contrastación e la hipótesis la prueba estadística el coeficiente de correlación de Spearman.

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1 Análisis descriptivo de las variables

4.1.1 Análisis descriptivo de la variable independiente:

Planeamiento financiero

Tabla 2

Planeamiento financiero

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	16	33,3	33,3
Regular	30	62,5	95,8
Adecuado	2	4,2	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VI

Interpretación

La información que se proporciona en la tabla 2, es la siguiente: el planeamiento financiero es inadecuado (33,3 %); regular (62,5 %) y adecuado (4,2 %).

DIMENSIÓN 1: PRESUPUESTOS DE OPERACIONES ECONÓMICAS

Tabla 3

Presupuestos de operaciones económicas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuados	15	31,2	31,2
Regular	24	50,0	81,2
Adecuados	9	18,8	100,0
Total	48	100.0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VI

Interpretación:

Según los valores que proporciona la tabla 3, se aprecia que: el presupuesto de operaciones económicas es inadecuado (31,2 %); se encuentra en un nivel regular (50,0 %) y adecuados (18,8 %).

INDICADOR 1: PRESUPUESTOS DE VENTAS

Tabla 4

Presupuestos de ventas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	17	35,4	35,4
Regular	23	47,9	83,3
Adecuado	8	16,7	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VI

Interpretación:

La información que proporciona la tabla 4 es la siguiente: el presupuesto de ventas es inadecuado (35,4 %); regular (47,9 %) y adecuado (16,7 %).

INDICADOR 2: PRESUPUESTO DE CUENTAS POR COBRAR

Tabla 5

Presupuesto de cuentas por cobrar

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	16	33,4	33,4
Regular	22	45,8	79,2
Adecuado	10	20,8	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VI

Interpretación:

Según la información que hace notar la tabla 5, se resumen en lo siguiente:

el presupuesto de cuentas por cobrar es inadecuado (33,4 %); regular (45,8 %) y adecuado (20,8 %).

INDICADOR 3: PRESUPUESTO DE COMPRAS

Tabla 6

Presupuesto de compras

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	20	41,7	41,7
Regular	25	52,1	93,8
Adecuado	3	6,2	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VI

Interpretación:

Los datos que se aprecian en la tabla 6, dicen lo siguiente: el presupuesto de compras es inadecuado (41,7 %); regular (52,1 %) y adecuado (6,2 %).

INDICADOR 4: PRESUPUESTO DE CUENTAS POR PAGAR

Tabla 7

Presupuesto de cuentas por pagar

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	20	41,7	41,7
Regular	25	52,1	93,8
Adecuado	3	6,2	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VI

Interpretación:

La información que proporciona la tabla 7, brinda los siguientes datos: el presupuesto de cuentas por pagar (41,7 %); regular (52,1 %) y adecuado (6,2 %).

INDICADOR 5: PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA

Tabla 8

Presupuesto de gastos de venta

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	18	37,5	37,5
Regular	21	43,8	81,3
Adecuado	9	18,7	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VI

Interpretación:

A través de los datos recabados en la tabla 8, se aprecia que: el presupuesto de gastos de venta es inadecuado (37,2 %); es regular (44,2 %) y adecuado (18,6 %).

INDICADOR 6: PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Tabla 9

Presupuesto de gastos de administración

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	11	22,9	22,9
Regular	30	62,5	85,4
Adecuado	7	14,6	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VI

Interpretación:

Según los datos que visualiza la tabla 9, se visualiza que: el presupuesto de gastos de administración es inadecuado (22,9 %); regular (62,5 %) y adecuado (14,6 %).

DIMENSIÓN 2: PRESUPUESTO FINANCIERO

Tabla 10

Presupuesto financiero

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	17	35,4	35,4
Regular	25	52,1	87,5
Adecuado	6	12,5	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VI

Interpretación:

La información consignada en la tabla 10, permite señalar que: el presupuesto financiero es inadecuado (37,2 %); regular (51,2 %) y adecuado (11,6%).

INDICADOR 7: PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Tabla 11

Presupuesto de efectivo

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	16	33,3	33,3
Regular	24	50,0	83,3
Adecuado	8	16,7	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VI

Interpretación:

A través de la información recabada en la tabla 11, se aprecia que: el presupuesto de efectivo es inadecuado (33,3 %); regular (50,0 %) y adecuado (16,7 %).

DIMENSIÓN 3: PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

Tabla 12

Presupuesto de inversión

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	13	27,1	27,1
Regular	29	60,4	87,5
Adecuado	6	12,5	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VI

Interpretación:

Los datos recabados en la tabla 12, señalan lo siguiente: el presupuesto de inversión es inadecuado (27,1%); regular (60,4%) y adecuado (12,5 %).

INDICADOR 8: DECISIÓN DE INVERSIÓN

Tabla 13

Decisión de inversión

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuada	15	31,2	31,2
Regular	25	52,1	83,3
Adecuada	8	16,7	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VI

Interpretación:

La información que proporciona la tabla 13, es la siguiente: la decisión de la inversión es inadecuada (31,2 %); es regular (52,1 %) y adecuada (16,7 %).

4.1.2 Resultados de la variable dependiente: competitividad

Tabla 14

Competitividad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menor	13	27,1	27,1
Regular	30	62,5	89,6
Mayor	5	10,4	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

Según la información recabada en la tabla 14, se aprecia lo siguiente: la competitividad se encuentra en un nivel menor (27,1 %); es regular (62,5 %) y mayor (10,4 %).

DIMENSIÓN 4: PRODUCCIÓN Y OPERACIONES

Tabla 15

Producción y operaciones

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	14	29,2	29,2
Regular	31	64,6	93,8
Adecuado	3	6,2	100,0
Total	48	100.0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

Según la información recabada en la tabla 15, se puede apreciar lo siguiente: la producción y operaciones se encuentra en un nivel inadecuado (29,2 %); regular (64,6 %) y adecuado (6,2 %).

INDICADOR 9: PROCESOS DE PRODUCCIÓN

Tabla 16

Procesos de producción

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuados	13	27,1	27,1
Regular	29	60,4	87,5
Adecuados	6	12,5	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

La información que proporciona la tabla 16 indica que: los procesos de producción son inadecuados (27,1 %); se encuentran en un nivel regular (60,4 %) y son adecuados (12,5 %).

INDICADOR 10: CERTIFICACIONES

Tabla 17

Certificaciones

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	12	25,0	25,0
Regular	33	68,8	93,8
Alto	3	6,2	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

De acuerdo con la información recabada en la tabla 17 presenta los siguientes datos: las certificaciones se encuentran en un nivel bajo (25,0 %); regular (68,8 %) y alto (6,2 %).

INDICADOR 11: FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA

Tabla 18

Flexibilidad productiva

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menor	19	39,6	39,6
Regular	27	56,2	95,8
Mayor	2	4,2	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

Según la información que se presenta en la tabla 18, indica que: la flexibilidad se encuentra en un nivel menor (39,6 %); regular (56,2 %) y mayor (4,2 %).

INDICADOR 12: DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y PROCESOS

Tabla 19 *Desarrollo de nuevos productos y procesos*

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	17	35,4	35,4
Regular	23	47,9	83,3
Adecuado	8	16,7	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

Los datos que figuran en la tabla 19, son los siguientes: el desarrollo de nuevos productos y procesos se encuentra en un nivel inadecuado (35,4 %); regular (47,9 %) y adecuado (16,7 %).

INDICADOR 13: PLANEACIÓN DE MATERIALES, INSUMOS.

Tabla 20

Planeación de materiales e insumos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuada	14	29,2	29,2
Regular	30	62,5	91,7
Adecuada	4	8,3	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

La información recabada en la tabla 20 presenta los siguientes datos: la planeación de materiales e insumos es inadecuada (29,2 %); regular (62,5 %) y adecuada (8,3 %).

DIMENSIÓN 5: ASEGURAMIENTO DE CALIDAD

Tabla 21

Aseguramiento de calidad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	16	33,3	33,3
Regular	25	52,1	85,4
Adecuado	7	14,6	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

La información consignada en la tabla 21, indica que: el aseguramiento de calidad se encuentra en un nivel Inadecuado (33,3 %); es regular (52,1 %) y Adecuado (14,6 %).

INDICADOR 14: NORMATIVIDAD ACTUALIZADA

Tabla 22

Normatividad actualizada

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menor	13	27,1	27,1
Regular	28	58,3	85,4
Mayor	7	14,6	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

Según la los datos recabados en la tabla 22, se señala que: la normatividad actualizada es menor (27,1 %); regular (58,3 %) y mayor (14,6 %).

INDICADOR 15: PROCESOS CERTIFICADOS

Tabla 23

Procesos certificados

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menor	18	37,5	37,5
Regular	26	54,2	91,7
Mayor	4	8,3	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

A través de la información recolectada en la tabla 23, se presentan los siguientes datos: los procesos certificados se encuentran en un nivel menor (37,5 %); regular (54,2 %) y mayor (8,3 %).

INDICADOR 16: GRUPO DE TRABAJO Y RETROALIMENTACIÓN

Tabla 24

Grupo de trabajo y retroalimentación

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
inadecuados	13	27,1	27,1
Regular	26	54,2	81,3
Adecuados	9	18,7	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

Según, la información proporcionada por la tabla 24, se presentan los siguientes datos: el grupo de trabajo y retroalimentación son inadecuados (27,1 %); regular (54,2 %) y adecuados (18,7 %).

DIMENSIÓN 6: COMERCIALIZACIÓN

Tabla 25

Comercialización

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuada	12	25,0	25,0
Regular	30	62,5	87,5
Adecuada	6	12,5	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

Según la información recabada en la tabla 25, se presentan los siguientes datos: la comercialización es inadecuada (25,0 %); regular (62,5%) y adecuada (12,5%).

INDICADOR 17: POLÍTICAS DE VENTA

Tabla 26

Políticas de venta

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuadas	11	22,9	22,9
Regular	28	58,3	81,2
Adecuadas	9	18,8	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

La información que figura en la tabla 26 es la siguiente: las políticas de venta son inadecuadas (22,9 %); se encuentra en un nivel regular (58,3 %) y adecuadas (18,8 %).

INDICADOR 18: DISTRIBUCIÓN

Tabla 27

Distribución

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuada	17	35,4	35,4
Regular	24	50,0	85,4
Adecuada	7	14,6	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

La información recabada en la tabla 27 presenta los siguientes datos: la distribución es inadecuada (35,4 %); regular (50,0 %) y adecuada (14,6 %).

INDICADOR 19: RELACIONES CLIENTES-PROVEEDORES

Tabla 28

Relaciones clientes-proveedores

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuadas	14	29,2	29,2
Regular	29	60,4	89,6
Adecuadas	5	10,4	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

La información que figura en la tabla 28 presenta los siguientes datos: las relaciones clientes-proveedores son inadecuadas (29,2 %); regular (60,4 %) y adecuadas (10,4 %).

INDICADOR 20: SATISFACCIÓN DE CLIENTES

Tabla 29

Satisfacción de clientes

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	17	35,4	35,4
Regular	25	52,1	87,5
Alto	6	12,5	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

La información recabada en la tabla 29 presenta los siguientes datos: la satisfacción de clientes se encuentra en un nivel bajo (35,4 %); regular (52,1 %) y alto (12,5 %).

INDICADOR 21: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Tabla 30

Investigación de mercados

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuada	13	27,1	27,1
Regular	32	66,7	93,8
Adecuada	3	6,2	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

Los datos que proporciona la tabla 30, hace notar lo siguiente: la investigación de mercados es inadecuada (27,1 %); regular (66,7 %) y adecuada (6,2 %).

DIMENSIÓN 7: PRÁCTICA DE LA CONTABILIDAD Y FINANZAS

Tabla 31

Práctica de la contabilidad y finanzas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Ineficaz	15	31,3	31,3
Regular	28	58,3	89,6
Eficaz	5	10,4	100,0
Total	48	100.0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

La información que figura en la tabla 31, permite apreciar que: la práctica de la contabilidad y finanzas es eficaz (31,3 %); regular (58,3 %) y eficaz (10,4%).

INDICADOR 22: ESTRUCTURA DE COSTOS

Tabla 32

Estructura de costos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuada	16	33,3	33,3
Regular	24	50,0	83,3
Adecuada	8	16,7	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

Según la información recolectada que se muestra en la tabla 22, se señala que: la estructura de costos es inadecuada (33,3 %); regular (50,0 %) y adecuada (16,7 %).

INDICADOR 23: ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Tabla 33

Administración financiera

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuada	18	37,5	37,5
Regular	26	54,2	91,7
Adecuada	4	8,3	100,0
Total	48	100.0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

La información recolectada en la tabla 33 presenta los siguientes datos: la administración financiera es inadecuada (37,5 %); regular (54,2 %) y adecuada (8,3 %)

INDICADOR 24: CUMPLIMIENTO DE PAGO DE IMPUESTOS

Tabla 34

Cumplimiento del pago de impuestos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menor	12	25,0	25,0
Regular	33	68,8	93,8
Mayor	3	6,2	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

La información recabada en la tabla 34 se presentan los siguientes datos:

el cumplimiento de pagos de impuestos es menor (25,0 %); regular (68,8

%) y mayor (6,2%).

INDICADOR 25: INVENTARIOS

Tabla 35

Inventarios

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuados	14	29,2	29,2
Regular	28	58,3	87,5
Adecuados	6	12,5	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

A través de la información recabada en la tabla 35, hace notar lo siguiente: los inventarios son inadecuados (29,2 %); regular (58,3 %) y adecuados (12,5 %).

DIMENSIÓN 8: RECURSOS HUMANOS

Tabla 36

Recursos humanos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Insuficientes	13	27,1	27,1
Regular	30	62,5	89,6
Suficientes	5	10,4	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

De acuerdo con la información proporcionada por la tabla 36, se permite señalar que: los recursos humanos son insuficientes (27,1 %); regular (62,5 %) y suficientes (10,4 %).

INDICADOR 26: PROCESO DE SELECCIÓN Y RECLUTAMIENTO

Tabla 37

Proceso de selección y reclutamiento

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	15	31,2	31,2
Regular	26	54,2	85,4
Adecuado	7	14,6	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

Según la información recolectada en la tabla 37, se consignan los siguientes datos: el proceso de selección y reclutamiento es inadecuado (31,2 %); regular (54,2 %) y adecuado (14,6 %).

INDICADOR 27: CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO

Tabla 38

Capacitación y adiestramiento

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menor	20	41,7	41,7
Regular	24	50,0	91,7
Mayor	4	8,3	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

La información recabada en la tabla 38, es la siguiente: la capacitación y adiestramiento se encuentra en un nivel menor (41,7 %); regular (50,0 %) y mayor (8,3 %).

INDICADOR 28: ROTACIÓN Y CLIMA LABORAL

Tabla 39

Rotación y clima laboral

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuadas	18	37,5	37,5
Regular	22	45,8	83,3
Adecuadas	8	16,7	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

De acuerdo con la información recabada en la tabla 39, se permite indicar que: la rotación y clima laboral son inadecuadas (37,5 %); regular (45,8 %) y adecuadas (16,7 %).

INDICADOR 29: SEGURIDAD E HIGIENE

Tabla 40

Seguridad e higiene

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuada	13	27,1	27,1
Regular	29	60,4	87,5
Adecuada	6	12,5	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

A través de la información consignada en la tabla 40, se señala que: la seguridad e higiene son inadecuadas (27,1 %); regular (60,4 %) y adecuadas (12,5 %).

INDICADOR 30: COMPENSACIONES

Tabla 41

Compensaciones

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuadas	14	29,2	29,2
Regular	27	56,2	85,4
Adecuadas	7	14,6	100,0
Total	48	100,0	

Nota. Aplicación de cuestionario de la VD

Interpretación:

Los resultados de la tabla 41, hacen notar que: las compensaciones son inadecuadas (29,2 %); es regular (56,2 %) y adecuadas (14,6 %).

4.2 Prueba de Normalidad

De la variable Planeamiento financiero

Para efectuar la prueba de normalidad, el planteamiento de la hipótesis es:

Ho: Los datos provienen de una distribución normal

H1: Los datos no provienen de una distribución normal

SIG o p-valor > 0,05: Se acepta Ho

SIG o p-valor < 0,05: Se rechaza Ho

Tabla 42

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
total_vi	,273	48	,000	,790	48	,000

Nota. SPSS

Interpretación:

Según los valores de la tabla, en relación que a la evaluación de la variable planeamiento financiero y porque el número de datos son 48, por tanto, se debe tener en cuenta la columna de prueba de Shapiro-Wilk, donde la significancia asintótica o p-valor es de 0,000, lo cual es menor que 0,05 por lo que se rechaza la Ho. Así, se determina que los datos de la variable planeamiento financiero no provienen de una distribución normal.

De la variable Competitividad

Para efectuar la prueba de normalidad, el planteamiento de la hipótesis es:

Ho: Los datos provienen de una distribución normal

H1: Los datos no provienen de una distribución normal

SIG o p-valor > 0,05: Se acepta Ho

SIG o p-valor < 0,05: Se rechaza Ho

Tabla 43

Prueba de normalidad

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
total_vd	,345	48	,000	,751	48	,000

Nota. SPSS

Interpretación:

Según los valores de la tabla, en relación que a la evaluación de la variable competitividad y porque el número de datos son 48, permite que se tenga en cuenta la prueba de Shapiro-Wilk, donde el p-valor es de 0,000, lo cual es menor que 0,05 por lo que se rechaza la Ho. Así, se determina que los datos de la variable competitividad no provienen de una distribución normal.

4.3 Prueba de hipótesis

Verificación de la hipótesis general

a) **Hipótesis estadística:**

Ho: El planeamiento financiero no se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

H1: El planeamiento financiero se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

b) **Nivel:** $5\%=0,05$

c) **Zona de rechazo:** mayor que 0,05, se acepta Ho

d) **Estadístico:** Rho de Spearman

Tabla 44

Planeamiento financiero y la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

			Planeamiento financiero	Competitividad
Rho de Spearman	Planeamiento financiero	Coefficiente de correlación	1.000	0,983
		Sig. (bilateral)		0,000
		N	48	48
	Competitividad	Coefficiente de correlación	0,983	1.000
		Sig. (bilateral)	0,000	
		N	48	48

Nota. SPSS

e) **Regla de decisión:**

Rechazar H_0 si la Sig es menor a 0,05

No rechazar H_0 si la Sig es mayor a 0,05

f) **Interpretación:**

Se aprecia que el sig. es 0,000 menor a 0,05; por lo que se concluye: El planeamiento financiero se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

Verificación de las Hipótesis específicas

Verificación de la primera hipótesis específica

a) Hipótesis estadística:

Ho: El presupuesto de operaciones económicas no se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

H1: El presupuesto de operaciones económicas se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

b) **Nivel:** $5\%=0,05$

c) **Zona de rechazo:** mayor que 0,05, se acepta Ho

d) **Estadístico:** Rho de Spearman

Tabla 45

Presupuesto de operaciones económicas y la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

			Presupuesto de operaciones económicas	Competitividad
Rho de Spearman	Presupuesto de operaciones económicas	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	1.000	0,979*
		N	48	48
	Competitividad	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	0,979*	1.000
		N	48	48

Nota. SPSS

e) Regla de decisión:

Rechazar H_0 si la Sig es menor a 0,05

No rechazar H_0 si la Sig es mayor a 0,05

f) Interpretación:

Se aprecia que la sig. es 0,000 menor a 0,05; por lo que se concluye:

El presupuesto de operaciones económicas se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

Verificación de la segunda hipótesis específica

a) Hipótesis estadística:

Ho: El presupuesto financiero no se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

H1: El presupuesto financiero se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

b) **Nivel:** $5\%=0,05$

c) **Zona de rechazo:** mayor que 0,05, se acepta Ho

d) **Estadístico:** Rho de Spearman

Tabla 46

Presupuesto financiero y la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

			Presupuesto financiero	Competitividad
Rho de Spearman	Presupuesto financiero	Coefficiente de correlación	1.000	0,897*
		Sig. (bilateral)		0,000
		N	48	48
	Competitividad	Coefficiente de correlación	0,897*	1.000
		Sig. (bilateral)	0,000	
		N	48	48

Nota. SPSS

e) Regla de decisión:

Rechazar H_0 si la Sig es menor a 0,05

No rechazar H_0 si la Sig es mayor a 0,05

f) Interpretación:

Se aprecia que la sig. es 0,000 menor a 0,05; por lo que se concluye: El presupuesto financiero se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

Verificación de la tercera hipótesis específica

a) Hipótesis estadística:

Ho: El presupuesto de inversión no se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

H1: El presupuesto de inversión se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

b) Nivel: $5\%=0,05$

c) Zona de rechazo: mayor que 0,05, se acepta Ho

d) Estadístico: Rho de Spearman

Tabla 47

Presupuesto de inversión y la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

			Presupuesto de inversión	Competitividad
Rho de Spearman	Presupuesto de inversión	Coefficiente de correlación	1.000	0,756*
		Sig. (bilateral)		0,000
		N	48	48
	Competitividad	Coefficiente de correlación	0,756*	1.000
		Sig. (bilateral)	0,000	
		N	48	48

Nota. SPSS

e) Regla de decisión:

Rechazar H_0 si la Sig es menor a 0,05

No rechazar H_0 si la Sig es mayor a 0,05

f) Interpretación:

Se aprecia que la sig. es 0,000 menor a 0,05; por lo que se concluye:

El presupuesto de inversión se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

CAPÍTULO V

Discusión

En cuanto a logro del objetivo general: Determinar de qué forma el planeamiento financiero se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021. Los resultados de la contrastación fueron: El planeamiento financiero se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021, de acuerdo con la prueba de Spearman, cuyo valor es 0,983. Los resultados presentan relación, en parte, con lo aseverado por Santistevan, Merchán, y Mero, (2022), quienes concluyeron que la competitividad es un aspecto preponderante que implica generar fidelización de clientes mediante un buen marketing, para ello debe tener precios competitivos. Asimismo, los resultados conseguidos se relacionan en parte con lo tratado por Martínez, Arellano y Lagarda-Leyva, (2022), Los investigadores llegaron a la conclusión de que, en la actualidad, las organizaciones económicas están adoptando enfoques estratégicos para enfrentar a sus competidores y lograr establecerse en el mercado. Además, se determinó que existe una conexión entre los diferentes tipos de cultura organizacional y los niveles de competitividad.

De igual forma, se relaciona con Hinostroza (2018), quien concluyó que el planeamiento financiero repercute en la situación económica y financiera de la empresa indicada, demostrando así que la planificación financiera, influye en la situación económica y financiera de la indicada empresa, dando resultados positivos al momento de realizar el análisis respectivo.

Asimismo, los resultados conseguidos se relacionan en parte con lo tratado por Huampa y Vilcapaza (2019), quienes concluyeron que, a nivel nacional, muchas empresas del sector privado se enfrentan a una amplia variedad de dificultades y problemas debido a una gestión inadecuada y falta de conocimiento de los procesos contables aplicados en las empresas en general. Asimismo, se concluyó que la gestión financiera es un aspecto crucial en la administración de los recursos económicos de la empresa y desempeña un papel fundamental en la toma de decisiones relacionadas con la administración del dinero.

Los resultados guardan relación en parte con lo tratado con Zelada, Ventura y Hurtado (2019), quienes concluyeron que hubo falta de un planeamiento financiero, que mejore la situación económica y financiera. Así mismo, los resultados demuestran que el planeamiento financiero es

una herramienta importante y necesaria para mejorar la situación económica-financiera de la empresa. El planeamiento financiero incide favorablemente en la situación económica-financiera en la indicada empresa.

Los resultados alcanzados se relaciona en parte con lo tratado resultados obtenidos guardan relación con lo abordado Caruajulca (2019), quien concluyó que presentó como resultados: el 50,6% de involucrados de la empresa manifiestan que si realizan el planeamiento financiero en el Instituto Privado Celendín y, el 49.4% manifiestan que no lo hacen; asimismo, el 53.1% de encuestados manifiestan que la situación económica financiera del indicado Instituto si es buena, mientras que el 46.9% manifiestan que ésta no es buena. Finalmente, mediante este estudio se demostró planeamiento financiero influyó en el estado de situación financiera y estado de resultados en la institución indicada. El Planeamiento financiero incide significativamente en el estado de situación financiera y estado de resultados en el Instituto Privado Celendín,

También, tiene parcial coincidencia con lo tratado por Sánchez (2019), quien presentó como resultados: muestran que las competencias profesionales, la perspectiva amplia de negocios, y el apoyo a la toma de

decisiones financieras de parte del Contador Público, inciden en el planeamiento financiera. El estudio concluyó que el rol del Contador Público si influye en el planeamiento financiero de las indicadas empresas.

Los resultados alcanzados se relacionan en parte con lo tratado por Córdova (2019), quien concluyó que la aplicación de un planeamiento financiero incrementó la liquidez de la indicada empresa, mejoró la situación económica, de manera que le ayude a realizar sus operaciones del empresario, puesto que no buscó financiamiento en las entidades financieras.

Con respecto a la consecución del objetivo específico Nro. 1: Determinar de qué manera el presupuesto de operaciones económicas se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021. El resultado de la contrastación de la hipótesis fue: El presupuesto de operaciones económicas se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021, según el coeficiente de Spearman Rho, cuyo valor es 0,979.

Los resultados obtenidos guardan relación, en parte, con lo abordado con Hurtado y Ventura. (2019), quienes presentaron los

resultados: el planeamiento financiero es una herramienta importante y necesaria para mejorar la situación económica-financiera de la empresa. Finalmente, el estudio concluyó que el planeamiento financiero incide favorablemente en la situación económica-financiera en la referida empresa.

Los resultados presentan relación en parte con lo tratado por Villafane, (2020) quien presentó resultados: el planeamiento financiero se relaciona de forma positiva media ($Rho=0.903$) con la rentabilidad de la empresa materia de estudio. Y se concluyó que la rentabilidad está en función del planeamiento financiero; por ello es crucial que se mejore tal planeamiento que incluya el presupuesto de operaciones, presupuesto financiero y presupuesto de inversiones para que la organización sea más competitiva.

Mancilla (2019), quien presentó como resultados: el (87%) indica que el planeamiento financiero incide en la liquidez, también se encontró que el planeamiento financiero incide en las ratios de liquidez en un 100 %, además se encontró que en un (83%) señala que influye el planeamiento financiero en los criterios para evaluar el otorgamiento crédito. Al final se concluyó que el planeamiento financiero influyó directamente en la liquidez

de las empresas de distribución de tecnología del indicado distrito; lo que da a entender que hicieron un buen planeamiento financiero que involucra el presupuesto de operaciones, presupuesto financiero y presupuesto de inversiones.

Los resultados logrados guardan relación en parte con lo establecido por Aguilar y Dueñas (2019), quien concluyó que no manejan un control interno adecuado, especialmente en el aspecto financiero, lo que da a entender una adecuada organización empresarial. Asimismo, el plan Financiero si incide crecimiento de la empresa materia de estudio; por consiguiente, la utilización de un sistema de planeamiento sofisticado.

Además, Estrada (2019), quien concluyo que el planeamiento financiero se relaciona con la sostenibilidad en empresas comerciales citadas; entonces es evidente que las organizaciones presentan algunas debilidades.

Los resultados logrados se relacionan en parte con lo aseverado por Leiva y Mendoza (2020), quienes hicieron notar que la indicada empresa no desarrolla un buen planeamiento financiero lo que afecta en la rentabilidad de esta. El estudio concluyó que el planeamiento financiero influye en la rentabilidad de la empresa, que en algunos periodos ha disminuido; entonces, da a entender que no han realizado de manera

exitosa el presupuesto de operaciones, presupuesto de ventas y presupuesto de inversiones.

Así como también, se relaciona con lo aseverado por Soto (2020), quien concluyó que existe una relación significativa positiva alta entre el planeamiento financiero y riesgo financiero en la empresa indicada. Se presentó algunas debilidades del planeamiento financiero, sobre todo en el presupuesto de inversiones, debido a que no toman adecuadas decisiones.

Con respecto al logro del objetivo específico Nro. 2: Analizar cómo el presupuesto financiero se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021. Los resultados de la contrastación de la hipótesis fueron: El presupuesto financiero se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021, de acuerdo con el coeficiente de Spearman Rho, cuyo valor 0,897. Tales hallazgos tienen parcial coincidencia con lo abordado por Cárdenas, Morán y Vizcarra (2020), quienes concluyeron que el planeamiento financiero influye en la rentabilidad, lo que se nota que sí han realizado adecuados presupuestos con respecto a lo financiero e inversiones. Además, se relaciona en parte con Apaza (2021), quien concluyó que la competitividad está en función de

que se desarrolle una adecuada gestión financiera, en este caso la asociación materia de estudio presenta debilidades con respecto al control financiero.

Asimismo, se tiene parcial parecido con lo tratado por Aragón y García (2021), quienes concluyeron que el planeamiento financiero influyó de manera significativa en la Rentabilidad de los indicados productores; entonces, se notó que tenían complicaciones en la elaboración de sólidos presupuestos operativos y financieros, lo que ha contribuido a que su empresa no sea tan competitiva. Además, guarda relación en parte con lo aseverado por Chumbe y Flores (2021), quienes presentaron resultados donde hicieron notar que los entes económicos sí conocen su realidad problemática y sus necesidades financieras en el corto plazo, pero no realizan planeación financiera de largo plazo, lo que no les permite crecer económicamente en gran medida. Se concluyó que existe relación significativa entre la planificación financiera y la Situación económica financiera de las empresas del régimen MYPE tributario. Asimismo, se dio a conocer algunos inconvenientes en el desarrollo de los presupuestos operativos y financieros.

Asimismo, guarda relación en parte con lo aseverado por Retuerto (2021), quien presentó como resultados determinaron que existe una correlación positiva de Pearson entre las variables de estudio, según su coeficiente de 0,713. El estudio concluyó que existe una relación positiva y significativa entre el planeamiento financiero y la rentabilidad en la indicada empresa.

Con respecto al logro del objetivo específico Nro. 3: Analizar de qué forma el presupuesto de inversión se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021, los resultados de la contrastación fue que el presupuesto de inversión se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021, según el coeficiente de Spearman Rho, cuyo valor es 0,756. Tales hallazgos se relacionan en parte con lo establecido por Hernández y Pinedo (2022), quienes presentaron como resultados hicieron notar que la empresa se encuentra en una condición de vulnerabilidad frente a riesgos tanto de carácter interno como externo que podrían afectar la obtención y uso de sus recursos monetarios, y que de manera directa afectaría el grado de rentabilidad y; por ende, en la riqueza de sus accionistas. El estudio concluyó que el planeamiento financiero incide significativamente en la rentabilidad de la empresa referida y; por tanto, se demostró a través de una proyección de Estados de

resultados y análisis de razones financieras de Rentabilidad que se ve reflejado los resultados positivos, esto se debe a una disminución de gastos, proyección de pagos, proyección de cobranza y un adecuado financiamiento para poder pagar sus deudas con Entidades Financieras. También presenta parcial coincidencia con Quispe (2022), quien concluyó que la gestión empresarial se correlaciona con la competitividad según el coeficiente de Pearson. Asimismo, se hizo notar que la organización no logra elevar su competitividad reflejado en la producción y operación, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas. De igual manera se relaciona con Apaza (2022), quien concluyó que la gestión financiera se relaciona de forma significativa con el nivel de competitividad. Cabe aclarar que, parte de los entes económicos no realizan una adecuada planeación, evaluación financiera, gestión del financiamiento, lo que genera algunas falencias en la competitividad con respecto a la planificación estratégica, producción y operaciones, una óptima comercialización, entre otros.

Conclusiones

PRIMERA

El planeamiento financiero se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021, de acuerdo con la prueba de Spearman, cuyo valor es 0,983.

SEGUNDA

El presupuesto de operaciones económicas se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021, según el coeficiente de Spearman Rho, cuyo valor es 0,979.

TERCERA

El presupuesto financiero se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021, de acuerdo con el coeficiente de Spearman Rho, cuyo valor es 0,897.

CUARTA

El presupuesto de inversión se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021, según el coeficiente de Spearman Rho, cuyo valor es 0,756.

Recomendaciones

PRIMERA

La plana directiva debe disponer que el Área de Finanzas desarrolle un seguimiento y monitoreo del planeamiento financiero para que se mejore la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna.

SEGUNDA

La plana directiva debe disponer que el Área de Finanzas genera una directiva interna para la elaboración del presupuesto de operaciones económicas para elevar la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna.

TERCERA

El Jefe del Área de Finanzas debe elaborar el presupuesto financiero, considerando un sólido presupuesto de ingresos y ventas, así como el presupuesto de gastos, y un buen pronóstico el flujo de efectivo para que se eleve la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna.

CUARTA

El jefe del Área de Finanzas debe elaborar el presupuesto de inversión integral que permita mejorar la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna.

Referencias bibliográficas

- Aguilar, M.; Dueñas, M. (2019). *El Planeamiento Financiero Y Su Incidencia EN LA rentabilidad de GEPROPMIN SAC, LIMA, 2017.* [Tesis para optar el título profesional de: Contadora Pública en la Universidad Privada del Norte]. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23372/Aguilar%20P%c3%a9rez%2c%20Mar%c3%ada%20Virginia-Due%c3%b1as%20de%20Zagaceta%2c%20Mercedes%20Yolanda.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Apaza, J. (2021). *Gestión financiera y su influencia en la competitividad de los comerciantes de la Asociación Centro Comercial Mercadillo Bolognesi de la ciudad de Tacna, 2019.* [Tesis de grado de la Universidad Privada de Tacna]. <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1699/Apaza-Zevallos-Joselyn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Apaza, J. (2022). *Gestión Financiera y Competitividad Empresarial de las Micro y Pequeñas Empresas Textil Confecciones en el Gran Centro Comercial Patricio Meléndez Tacna, 2020.* [Tesis de maestría con mención en Gestión Empresarial, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann].

http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/4473/376_2022_apaza_paucara_jc_espg_maestria_en_gestion_empresarial.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Apaza, M. (2017). *Contabilidad de Instrumentos Financieros* Pacífico Ediciones

Aragón, S. y García, G. (2021). *Planeamiento Financiero y su influencia en la Rentabilidad de los Productores de café de Yanatile, Cusco 2019*.

[Tesis para obtener el título profesional de contador público.

Universidad César Vallejo].

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63284/](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63284/Arag%c3%b3n_GSE-Garc%c3%ada_HG-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[Arag%c3%b3n_GSE-Garc%c3%ada_HG-](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63284/Arag%c3%b3n_GSE-Garc%c3%ada_HG-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63284/Arag%c3%b3n_GSE-Garc%c3%ada_HG-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Báez Roa, M. d., Puentes Montañez, G. A., & Ramírez Martínez, M. A.

(2017). Condiciones para el desarrollo del proceso de planificación

financiera en pymes del sector manufacturero de Duitama.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6676015>

Bravo, J. (2013). *Gestión de procesos valorando la práctica*. Editorial

Evolución

Cardenas, C.; Morán, L. y Vizcarra, R. (2020). *Aplicación estratégica del*

planeamiento financiero y la rentabilidad de las empresas industriales

de abono. [Tesis en la Universidad Nacional del Callao].
http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/6088/TESIS_PREGRADO_CARDENAS_MORAN_VIZCARRA_FCC_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Carrasco, C. (2013). *Gestión financiera*. Ediciones De La U LTDA.

Caruajulca, A. (2019). *El Planeamiento financiero y su incidencia en el estado de situación financiera y estado de resultados en el Instituto Privado CELENDÍN, 2019*. [Tesis para optar el título profesional de: Contador Público en la Universidad Privada del Norte].
https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/28135/Caruajulca%20Orrillo%2c%20Alex_pdf_total.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chacón, L. (2020). *Competitividad e Innovación. Visiones desde la Agrociencias*. Universidad De La Salle.

Chumbe, E. y Flores, A. (2021). *Planeamiento Financiero y la situación económica financiera de las empresas del Régimen MYPE Tributario, San Martín 2021*. [Tesis para obtener el título profesional de contador público en la Universidad César Vallejo].
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/64894P>.

Cibrán, P.; Prado, C.; Crespo, M. & Huarte, C. (01 de Julio de 2016).

Planificación Financiera. Obtenido de

<https://elibro.net/es/lc/bibsipan/titulos/119678>

Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera*. ECO EDICIONES

Cuatrecasas, L. (2010). *Gestión integral de la calidad*. PROFIT.

Dumrauf, G. L. (2010). *Finanzas Corporativas: un enfoque latinoamericano*.

Alfaomega Grupo Editor Argentino.

Estela Raffino, M. (13 de Febrero de 2020). Concepto de Planeación

Financiera: <https://concepto.de/planeacion-financiera/>.

Estrada, M. (2019). *Planeamiento financiero y sostenibilidad, en empresas comerciales de repuestos automotriz, Distrito de La Victoria, 2019*.

[Tesis para obtener el título profesional de: Contador Público,

Universidad César Vallejo].

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/60935/](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/60935/Huaman_ETM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[Huaman_ETM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/60935/Huaman_ETM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y).

Flores, J. (2014). *Manual Práctico de Estados Financieros NIC -*

NIIF. Instituto Pacifico S.A.C.

Flores, J. (2015). *Análisis financiero para contadores y su incidencia en las*

NIIF. Pacifico editores S.A.C

Gitman, L. (2007). *Principios de Administración Financiera*. Pearson Educación.

Groppelli & Nikbakht. (2005). *Administración Financiera (2a. ed. ed.)*. Sao Paulo: Saravia.

Guajardo, G. (2014). *Contabilidad Financiera*. Mc Graw-Hill.

Hernández, O y Pinedo, L. (2022). *Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa IPSYCOM Ingenieros S.A.C. Cajamarca 2019-2020*. [Tesis de la Universidad Privada Antonio Guillermo].

<http://65.111.187.205/bitstream/handle/UPAGU/2310/4.%20INFORME%20FINAL%20DE%20TESIS%20HERNANDEZ%26PINEDO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Hinostroza, A. (2018). *Repercusión del planeamiento financiero en la situación económica y financiera de la empresa de telecomunicaciones Supercable Televisión Sociedad de Responsabilidad Limitada, año 2018*. Universidad Nacional de Trujillo.
<https://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/11463>

Huampa, Y. Vilcapaza, S. (2019). *Evaluación del proceso contable y la gestión financiera para la aplicación de un planeamiento tributario en la empresa Combustibles Renzo E.I.R.L periodo 2017*. [Tesis de la

Universidad Andina del Cusco].

https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/3203/Yanet_Santos_Tesis_bachiller_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=t

Hurtado, M. y Ventura, I. (2019). *Planeamiento financiero y la situación económica -financiera en la empresa Ladertam Consultores S.A. En El Año 2018*. [Tesis para optar el título profesional de contador público Callao, 2019, en la Universidad Nacional del Callao].
http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/4366/HURTADO%2c%20VENTURA%20Y%20ZELADA_PREGRADO_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Leiva, O. y Mendoza, A. (2020). *Planeamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo B&T del distrito de Yungay, periodos 2018-2019*. [Tesis para obtener el título profesional de: contador público, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/55853/Leiva_ChOI-Mendoza_AAS-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Mancilla, K. (2019). *El planeamiento financiero y su efecto en la liquidez de empresas de distribución de tecnología*, Miraflores, 2019 [Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Privada

del Norte].

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/28217/>

Martínez, C.; Arellano, A.; Lagarda-Leyva, E. (2022). Cultura Organizacional y Competitividad de las Empresas Restauranteras y Hoteleras de Sonora, México. *Revista de Ciencias Administrativas* | Año 10 | N° 19 Enero – Julio 2022
<http://www.scielo.org.ar/pdf/cadmin/n19/2314-3738-cadmin-19-6.pdf>

Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *Planificación Financiera*.
<https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074382167.pdf>

Morán, L.; Vizcarra, R.; Cardenas, C. (2020). Ramirez, C. (2020). *Aplicación estratégica del planeamiento financiero y la rentabilidad de las empresas industriales de abono*. [Tesis para obtener el título de contador público, en la Universidad Nacional del Callao].
<https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04>.

Palomino, Y.; Esquivel, C. y Espinoza, R. (2016). *Planeamiento estratégico de la empresa Agroexportadora Global Fruits S.A.C.* [Tesis de maestría de la Universidad del pacífico].
https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1598/Yessica_Tesis_maestria_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Pérez, J. (2012). *Gestión por procesos*. (5ta. ed.) España: ESIC.

- Pérez, S. M., & Pérez Sisa, F. G. (2016). Planificación financiera de las empresas: el rol de los impuestos o tributos. *Revista Publicando*, 3(8), 563-578. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5833413>
- Pérez, V. Competitividad Empresarial: un nuevo concepto. https://degerencia.com/articulo/competitividad_empresarial_un_nuevo_concepto/
- Pino, R. (2011). Gestión por procesos para la mejora de la competitividad en las organizaciones. (pg. 191-218). Planeta productividad en uso.
- Prom Perú (2023). *Directorio Exportador*. <https://exportemos.pe/servicios-digitales/directorio>
- Quispe, M. (2022). *La influencia de la gestión empresarial en la competitividad de Las Empresas Exportadoras de Orégano de Tacna, 2021*. [Tesis presentada para optar el título profesional de: licenciado en administración de negocios internacionales Tacna – Perú 2022. Universidad Privada de Tacna]. <http://161.132.207.135/bitstream/handle/20.500.12969/2249/Quispe-Ccosi-Miriam.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Retuerto, E. (2021). *Planeamiento Financiero Y Rentabilidad De La Empresa Marser Peru S.A.C.; Distrito De Barranco*, 2019. [Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Peruana

de Ciencias e Informática]

<http://repositorio.upci.edu.pe/bitstream/handle/upci/402/TESIS%20FINANCIAL%20->

[%20Retuerto%20Zapana%20Erick%20Alejandro.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.upci.edu.pe/bitstream/handle/upci/402/Retuerto%20Zapana%20Erick%20Alejandro.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS E INFORMÁTICA

Ross, S.; Westerfield, R. y Jaffe, J. (2012). *Finanzas Corporativas*. McGraw Hill.

Sánchez, J. (2019). *Rol del Contador Público en el Planeamiento Financiero de las empresas comerciales de la provincia de Huaura*.

[Tesis Para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión Facultad de Ciencias Económicas Contables y Financieras Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras].

<http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/5012/Guerrero%20Aguirre%20c%20Jefferson%20Anthony.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sánchez, P. (2019). *Propuesta de implementación de un modelo de gestión basado en procesos para la mejora de la competitividad de un taller automotriz*.

[Tesis para optar el Título de Ingeniero Industrial y

Comercial. Universidad ESAN].

<https://repositorio.esan.edu.pe/handle/20.500.12640/1785>

Sandoval, M. (2020). *Plan estratégico financiero de la empresa instalaciones del Norte S.A.C. Chiclayo – 2018*. [Tesis para optar el grado académico profesional de bachiller en contabilidad Universidad señor de Sipán. Pimentel].

<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6518/Sandoval%20Fern%c3%a1ndez%2c%20Mar%c3%ada%20Br%c3%a1ndida.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Santistevan, K.; Merchán, A. Y Mero, Y. (2022). Estrategias de marketing digital y su competitividad en las empresas de la ciudad de Jipijapa. Artículo científico de la revista científica mundo de la investigación y el conocimiento RECI MUNDO; Editorial Saberes del Conocimiento, 2022 Ecuador.

Silva, A. (2022). *Administración de empresas*. Independently published

Soto, A. (2020). *Planeamiento financiero y riesgo financiero en la empresa Full Polarizados o Mar E.I.R.L. distrito de La Victoria Lima-Metropolitana, 2019*. [Tesis para obtener el título profesional de: Contador Público en la Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63384/Soto_RAM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Tong, J. (2012). *Finanzas empresariales: la decisión de inversión*. 1era. Edición. Centro de Investigación de la Universidad del Pacifico.

Villafane, L. (2020). *Planeamiento financiero y la rentabilidad en la empresa Premium Brands SAC, año 2019*. [Tesis para obtener el grado académico de: Maestra en Administración de Negocios en la Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/43125/Villafane_PL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zapata, A. (2021). *El Marketing digital y su relación con la competitividad de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, año 2021*. [Tesis de pregrado]
<https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/2177/Zapata-Loza-Alejandra.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Zelada, R.; Ventura, I.; Hurtado, M. (2019). *Planeamiento financiero y la situación económica -financiera en la empresa Ladeream consultores s.a. en el año 2018*. [Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Nacional del Callao].
<http://hdl.handle.net/20.500.12952/4366>

Anexos

Anexo 1: Matriz de Consistencia

Anexo 2: Instrumentos

Anexo 3: Confiabilidad

Anexo 4: Validación

Anexo 5: Recategorización de resultados

Anexo 6: Directorio de empresas Promperú año 2021

Anexo 1: Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA

EL PLANEAMIENTO FINANCIERO Y LA COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS, TACNA, PERIODO 2020-2021
--

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADOR	Metodología
Problema General	Objetivo General	Hipótesis general	Planeamiento financiero	Presupuestos de operaciones económicas	Presupuestos de ventas	
¿De qué forma el planeamiento financiero se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021?	Determinar de qué forma el planeamiento financiero se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.	El planeamiento financiero se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.			Presupuesto de cuentas por cobrar	
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas			Presupuesto de compras	
¿De qué manera el presupuesto de	Determinar de qué manera el	El presupuesto de operaciones			Presupuesto de cuentas por pagar	

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADOR	Metodología
operaciones económicas se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021?	presupuesto de operaciones económicas se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.	económicas se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.				
¿Cómo el presupuesto financiero se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021?	Analizar cómo el presupuesto financiero se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.	El presupuesto financiero se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.			Presupuesto de gastos de venta	
¿De qué forma el presupuesto de inversión se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021?	Analizar de qué forma el presupuesto de inversión se relaciona con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.	El presupuesto de inversión se relaciona significativamente con la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.			Presupuesto de gastos de administración	
				Presupuesto financiero	Presupuesto de efectivo	
				Presupuesto de inversión	Decisión de inversión	
			Competitividad	Producción y operaciones	Procesos de producción	

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADOR	Metodología
					Certificaciones	
					Flexibilidad productiva	
					Desarrollo de nuevos productos y procesos	
					Planeación de materiales, insumos.	
				Aseguramiento de calidad	Normatividad	
				Aseguramiento de calidad	Procesos certificados	
				Aseguramiento de calidad	Grupo de trabajo y retroalimentación	
				Comercialización	Políticas de venta	
				Comercialización	Distribución	
				Comercialización	Relaciones clientes-proveedores	
				Comercialización	Satisfacción de clientes	
				Comercialización	Investigación de mercados	
				Contabilidad y finanzas	Estructura de costos	
				Contabilidad y finanzas	Administración financiera	
				Contabilidad y finanzas	Pago de impuestos	
				Contabilidad y finanzas	Inventarios	
				Recursos humanos	Proceso de selección y reclutamiento	
				Recursos humanos	Capacitación y adiestramiento	

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADOR	Metodología
					Rotación y clima laboral	
					Seguridad e higiene	
					Compensaciones	

Anexo 2: Instrumentos

Instrumento Nro. 1

EL PLANEAMIENTO FINANCIERO EN LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS, TACNA, PERIODO 2020-2021.

El estudio tuvo como finalidad evaluar el Planeamiento financiero en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021. El instrumento es estrictamente confidencial. Por lo que solicito marcar con una (X)
El estudio tuvo como finalidad de evaluar la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

1	2	3	4	5
Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Poco de acuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo

Nro.	Ítems	1	2	3	4	5
	PRESUPUESTOS DE OPERACIONES ECONÓMICAS					
	Presupuestos de ventas					
1	El presupuesto de ventas se desarrolla oportunamente.					
2	El presupuesto de ventas se desarrolla de acuerdo con directivas internas.					
	Presupuesto de cuentas por cobrar					
3	El presupuesto de cuentas por cobrar se desarrolla oportunamente.					
4	El presupuesto de cuentas por cobrar de acuerdo con directivas internas.					
	Presupuesto de compras					
5	El presupuesto de compras se desarrolla oportunamente.					
6	El presupuesto de compras de acuerdo se desarrolla de acuerdo con directivas internas.					
	Presupuesto de cuentas por pagar					

Nro.	Ítems	1	2	3	4	5
7	El presupuesto de cuentas por pagar se desarrolla oportunamente.					
8	El presupuesto de cuentas por pagar de acuerdo con directivas internas.					
	Presupuesto de gastos de venta					
9	El presupuesto de gastos de venta se desarrolla oportunamente.					
10	El presupuesto de gastos de venta se desarrolla de acuerdo a directivas internas.					
	Presupuesto de gastos de administración					
11	El presupuesto de gastos de administración se desarrolla oportunamente.					
12	El presupuesto de gastos de administración de acuerdo con directivas internas.					
	PRESUPUESTO FINANCIERO					
	Presupuesto de efectivo					
13	El presupuesto de efectivo se desarrolla oportunamente.					
14	El presupuesto de efectivo se desarrolla de acuerdo con directivas internas.					
	PRESUPUESTO DE INVERSIÓN					
	Decisión de inversión					
15	La decisión de inversión se desarrolla oportunamente.					
16	La decisión de inversión se desarrolla de acuerdo con directivas internas.					

Instrumento Nro. 2

LA COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS, TACNA, PERIODO 2020-2021.

El estudio tuvo como finalidad evaluar la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021. El instrumento es estrictamente confidencial. Por lo que solicito marcar con una (X)

El estudio tuvo como finalidad de evaluar la competitividad en las empresas agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021.

1	2	3	4	5
Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Poco de acuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo

Nro.	Ítems	1	2	3	4	5
	PRODUCCIÓN Y OPERACIONES					
	Procesos de producción					
1	Los procesos de producción se realizan oportunamente.					
2	Los procesos de producción hacen notar eficiencia.					
	Certificaciones					
3	Las certificaciones se obtienen oportunamente.					
4	Los procesos de producción de servicios de la organización están debidamente certificados.					
	Flexibilidad productiva					
5	La flexibilidad productiva se nota en gran medida.					
6	La flexibilidad productiva contribuye a elevar la competitividad.					
	Desarrollo de nuevos productos y procesos					
7	El desarrollo de nuevos productos y procesos hace notar eficiencia.					

Nro.	Ítems	1	2	3	4	5
8	El desarrollo de nuevos productos y procesos hace notar efectividad.					
	Planeación de materiales e insumos.					
9	La planeación de materiales e insumos se desarrolla de manera adecuada.					
10	La planeación de materiales e insumos se desarrolla de manera efectiva.					
	ASEGURAMIENTO DE CALIDAD					
	Normatividad					
11	La normatividad se actualiza oportunamente.					
12	La normatividad es cumplida a cabalidad.					
	Procesos certificados					
13	Los procesos certificados hacen notar la eficiencia.					
14	Los procesos certificados hacen notar la efectividad.					
	Grupo de trabajo y retroalimentación					
15	El grupo de trabajo realizan las tareas laborales de manera productiva.					
16	La retroalimentación se da oportunamente, cuando es necesario.					
	COMERCIALIZACIÓN					
	Políticas de venta					
16	Las políticas de venta son implementadas oportunamente.					
17	Las políticas de venta son efectivas.					
	Distribución					
18	La distribución se realiza oportunamente.					
19	La distribución coadyuva a la competitividad.					
	Relaciones clientes-proveedores					
20	Las relaciones clientes-proveedores son estrechas.					
21	Las relaciones clientes-proveedores son efectivas.					
	Satisfacción de clientes					
22	La satisfacción de clientes se nota diariamente.					
23	La satisfacción de clientes conlleva a					
	Investigación de mercados					

Nro.	Ítems	1	2	3	4	5
	CONTABILIDAD Y FINANZAS					
	Estructura de costos					
24	La estructura de costos es adecuada.					
25	La estructura de costos es eficaz.					
	Administración financiera					
26	La administración financiera se desarrolla eficazmente.					
27	La administración financiera se desarrolla eficientemente.					
	Pago de impuestos					
28	El pago de impuestos se realiza oportunamente.					
29	El pago de impuestos se realiza ordenadamente.					
	Inventarios					
30	Los inventarios se realizan oportunamente.					
31	Los inventarios se realizan ordenadamente.					
	RECURSOS HUMANOS					
	Proceso de selección y reclutamiento					
32	El proceso de selección se realiza eficazmente.					
33	El proceso de selección y reclutamiento eficazmente.					
	Capacitación y adiestramiento					
34	La capacitación se realiza eficazmente.					
35	El adiestramiento se realiza eficazmente.					
	Rotación y clima laboral					
36	La rotación de persona se realiza de manera escasa.					
37	El clima laboral es favorable.					
	Seguridad e higiene					
38	La seguridad laboral es eficaz.					
39	La higiene laboral es eficaz.					
	Compensaciones					
40	Las compensaciones son oportunas.					
41	Las compensaciones son suficientes.					

Anexo 3: Confiabilidad

CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS

Para determinar la confiabilidad de los instrumentos aplicados se utilizó el coeficiente de Alpha de Cronbach, cuya valoración fluctúa entre 0 y 1.

TABLA 1
ESCALA DE ALPHA DE CRONBACH

Escala	Significado
-1 a 0	No es confiable
0.01 - 0.49	Baja confiabilidad
0.50 - 0.69	Moderada confiabilidad
0.70 - 0.89	Fuerte confiabilidad
0.90 - 1.00	Alta confiabilidad

APLICACIÓN DE COEFICIENTE DE ALPHA DE CRONBACH

Utilizando el coeficiente de Alpha de Cronbach, cuyo reporte del software SPSS 26 es el siguiente:

TABLA 2.

ALPHA DE CRONBACH: PLANEAMIENTO FINANCIERO

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,832	16

El coeficiente obtenido tiene el valor de 0,832 lo cual significa que el instrumento aplicado a la variable "Planeamiento financiero" es de fuerte confiabilidad.

Tabla 3

ALPHA DE CRONBACH: COMPETITIVIDAD

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,895	41

El coeficiente obtenido tiene el valor de 0,895 lo cual significa que el instrumento aplicado a la variable "Competitividad" es de fuerte confiabilidad.

Anexo 4: Validación



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
 FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y EMPRESARIALES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

“El Planeamiento Financiero y la Competitividad en las Empresas
 Agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021”

I.- DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del juez: MGR. LUZ MARÍA CASAS MEJÍA
- 1.2. Cargo e institución donde labora: UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado: PLANEAMIENTO FINANCIERO Y LA COMPETITIVIDAD
- 1.4. Autor (es) del Instrumento: JAMIL ANDRÉ BARRIENTOS VIZCARRA

II.- ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Muy Buena 4	Excelente 5
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					X
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.			X		
4.ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.			X		
6.PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.				X	
7.CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.				X	
8.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.			X		
9.METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.				X	
10.APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: ES APLICABLE

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

39

Firma del Experto Informante



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
 FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y EMPRESARIALES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

"El Planeamiento Financiero y la Competitividad en las Empresas Agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021"

I.- DATOS GENERALES:

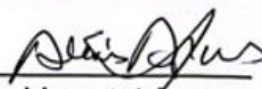
- 1.1. Apellidos y nombres del juez: Dr. ALEXIS EFRAÍN ALPACA CUSICANQUI
- 1.2. Cargo e institución donde labora: UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado: PLANEAMIENTO FINANCIERO Y LA COMPETITIVIDAD
- 1.4. Autor (es) del Instrumento: JAMIL ANDRÉ BARRIENTOS VIZCARRA

II.- ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Muy Buena 4	Excelente 5
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.					X
7. CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					X
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: ES APLICABLE

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 47


 Firma del experto Informante



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

"El Planeamiento Financiero y la Competitividad en las Empresas
Agroexportadoras, Tacna, periodo 2020-2021"

I.- DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del juez: DRA. ELIZABETH LUISA MEDINA SOTO
- 1.2. Cargo e institución donde labora: UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado: PLANEAMIENTO FINANCIERO Y LA COMPETITIVIDAD
- 1.4. Autor (es) del instrumento: JAMIL ANDRÉ BARRIENTOS VIZCARRA

II.- ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Muy Buena 4	Excelente 5
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.				X	
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.			X		
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				X	
4.ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.				X	
6.PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.			X		
7.CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.				X	
8.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.				X	
9.METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.				X	
10.APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: ES APLICABLE

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:


Firma del experto informante

Anexo 5: Recategorización de resultados

ESCALAS DE BAREMO

VARIABLE INDEPENDIENTE: PLANEAMIENTO FINANCIERO

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[16 – 36)
Regular	[37– 59)
Adecuado	[60 – 80]

DIMENSIÓN: PRESUPUESTOS DE OPERACIONES ECONÓMICAS

Niveles	Puntaje
Inadecuados	[12 – 27)
Regular	[28 – 44)
Adecuados	[45 – 60]

INDICADOR: PRESUPUESTOS DE VENTAS

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuado	[8 – 10]

INDICADOR: PRESUPUESTO DE CUENTAS POR COBRAR

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuado	[8 – 10]

INDICADOR: PRESUPUESTO DE COMPRAS

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuado	[8 – 10]

INDICADOR: PRESUPUESTO DE CUENTAS POR PAGAR

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuado	[8 – 10]

INDICADOR: PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuado	[8 – 10]

INDICADOR: PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuado	[8 – 10]

DIMENSION: PRESUPUESTO FINANCIERO

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuado	[8 – 10]

INDICADOR: PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuado	[8 – 10]

DIMENSION: PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuado	[8 – 10]

INDICADOR: DECISIÓN DE INVERSIÓN

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuado	[8 – 10]

VARIABLEDEPENDIENTE: COMPETITIVIDAD

Niveles	Puntaje
Menor	[42 – 94)
Regular	[95 – 154)
Mayor	[155 – 210]

DIMENSION: PRODUCCIÓN Y OPERACIONES

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[10 – 22)
Regular	[23 – 37)
Adecuado	[38 – 50]

INDICADOR: PROCESOS DE PRODUCCIÓN

Niveles	Puntaje
Inadecuados	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuados	[8 – 10]

INDICADOR: CERTIFICACIONES

Niveles	Puntaje
Bajo	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Alto	[8 – 10]

INDICADOR: FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA

Niveles	Puntaje
Menor	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Mayor	[8 – 10]

INDICADOR: DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y PROCESOS

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuado	[8 – 10]

INDICADOR: PLANEACIÓN DE MATERIALES E INSUMOS

Niveles	Puntaje
Inadecuada	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuada	[8 – 10]

DIMENSION: ASEGURAMIENTO DE CALIDAD

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[6 – 13)
Regular	[14 – 22)
Adecuado	[23 – 30]

INDICADOR: NORMATIVIDAD

Niveles	Puntaje
Menor	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Mayor	[8 – 10]

INDICADOR: PROCESOS CERTIFICADOS

Niveles	Puntaje
Menor	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Mayor	[8 – 10]

INDICADOR: GRUPO DE TRABAJO Y RETROALIMENTACIÓN

Niveles	Puntaje
Inadecuados	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuados	[8 – 10]

DIMENSION: COMERCIALIZACIÓN

Niveles	Puntaje
Inadecuada	[8 – 18)
Regular	[19 – 29)
Adecuada	[30 – 40]

INDICADOR: POLÍTICAS DE VENTA

Niveles	Puntaje
Inadecuadas	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuadas	[8 – 10]

INDICADOR: DISTRIBUCIÓN

Niveles	Puntaje
Inadecuada	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuada	[8 – 10]

INDICADOR: RELACIONES CLIENTES-PROVEEDORES

Niveles	Puntaje
Inadecuadas	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuadas	[8 – 10]

INDICADOR: SATISFACCIÓN DE CLIENTES

Niveles	Puntaje
Bajo	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Alto	[8 – 10]

DIMENSION: CONTABILIDAD Y FINANZAS

Niveles	Puntaje
Ineficaz	[8 – 18)
Regular	[19 – 29)
Eficaz	[30 – 40]

INDICADOR: ESTRUCTURA DE COSTOS

Niveles	Puntaje
Inadecuada	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuada	[8 – 10]

INDICADOR: ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Niveles	Puntaje
Inadecuada	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuada	[8 – 10]

INDICADOR: PAGO DE IMPUESTOS

Niveles	Puntaje
Menor	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Mayor	[8 – 10]

INDICADOR: INVENTARIOS

Niveles	Puntaje
Inadecuados	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuados	[8 – 10]

DIMENSION: RECURSOS HUMANOS

Niveles	Puntaje
Insuficientes	[10 – 22)
Regular	[23 – 37)
Suficientes	[38 – 50]

INDICADOR: PROCESO DE SELECCIÓN Y RECLUTAMIENTO

Niveles	Puntaje
Inadecuado	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuado	[8 – 10]

INDICADOR: CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO

Niveles	Puntaje
Menor	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Mayor	[8 – 10]

INDICADOR: ROTACIÓN Y CLIMA LABORAL

Niveles	Puntaje
Inadecuadas	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuadas	[8 – 10]

INDICADOR: SEGURIDAD E HIGIENE


Niveles	Puntaje
Inadecuadas	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuada	[8 – 10]

INDICADOR: COMPENSACIONES

Niveles	Puntaje
Inadecuadas	[2 – 4)
Regular	[5 – 7)
Adecuadas	[8 – 10]

Anexo 6: Directorio de empresas Promperú año 2021

<https://exportemos.pe/servicios-digitales/directorio/2019:2021>


[Exportemos.pe](#)

[Inicio](#)
[Inteligencia para Exportar](#)
[Promoción Comercial](#)
[Asesoría Especializada](#)
[Servicios](#)
[Oficinas](#)
[Contáctanos](#)


Directorio de empresas exportadoras peruanas

Sector productivo	Partida	Mercado destino	Región			
Agronegocios	Todas	Todas	TACNA			

RUC	NOMBRE/RAZON SOCIAL	WEB	Región	FOB 2019 US\$	FOB 2020 US\$	FOB 2021 US\$
20535378801	AGROALIMENTOS FHUS-PTUZA E.I.R.L.	http://aavance.pe/	TACNA		8,124	
20454944039	AGROEXPORTACIONES OLMOS E.I.R.L.	ND	TACNA	939,505	255,768	251,275
20318165051	AGROIND. Y COMERCIALIZ. GUIVE E.I.R.L.	www.guive.com	TACNA	1,187,113	1,054,924	1,112,869
20601445621	AGROINDUSTRIA ADL S.R.L.	https://agroindustriaadi.com/	TACNA	1,015		
	AGROINDUSTRIAL BELEN DEL SUR EMPRESA INDIVIDUAL DE					
20600639766	RESPONSABILIDAD LIMITADA -AGROBEL DEL SUR E.I.R.L.	ND	TACNA	22,207	235,136	178,067
20602657371	AGROINDUSTRIAL R & M SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	Agroindustrial R & M S.A.C. - Empresa De Importación Y Exportación (negocio.site)	TACNA	311,303		8,942
	AGROINDUSTRIAS CARRASCO EMPRESA INDIVIDUAL DE					
20600055764	RESPONSABILIDAD LIMITADA- AGROINDUSTRIAS CARRASCO EIRL	ND	TACNA	4,437	28,548	48,336
20368533794	AGROINDUSTRIAS CUNEO S.R.LTDA.	www.agroindustriascuneco.com	TACNA	84		
20119207305	AGROINDUSTRIAS DEL SUR S.A.	http://acetemontefiori.com.pe/6acetesdeoliva	TACNA		658,357	572,244
20532898197	AGROINDUSTRIAS D'KASA S.A.C.	ND	TACNA	552,242	715,864	698,231
20532947821	AGROINDUSTRIAS FAMASA S.A.C.	ND	TACNA		20,424	
20495300995	AGROINDUSTRIAS GONZALEZ S.A.C.	https://www.vallesur.pe/	TACNA	60,571	98,266	1,769,040
20449411553	AGROINDUSTRIAS INCA PERÚ E.I.R.L.	negocios@inkaperu.com.pe	TACNA	1,068,861	297,507	26,928
20453217036	AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO S.A.	www.aspperu.pe	TACNA		4,658	
	AGROINDUSTRIAS SUR OLIVA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA -					
20600015274	SUR OLIVA S.A.C.	www.suroliva.com	TACNA	529,533	766,067	464,258
	AGROINDUSTRIAS VALLE VIDA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA -					
20533192891	VALLE VIDA S.A.C.	http://vallevida.com.pe/	TACNA	393,337	1,211,163	486,067
20532845158	AGRONEGOCIOS INTERNACIONALES JOSE S.R.L	ND	TACNA	327,617	303,869	347,405
20520074458	ALIMENTOS DEL PACÍFICO S.R.L.	ND	TACNA	14,651		1,523
20410542634	ALIMENTOS PROCESADOS DEL OLIVO E.I.R.L.	ND	TACNA	3,049	359,634	733,207
10004028452	ARI DE CHOQUE PAULA	ND	TACNA	20,927	27,199	26,923
20532404291	ARMANO OLIVES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	http://www.armanolives.com/	TACNA	666,331	13,451	80,892
20532966451	AROMATICO INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	http://aromaticoperu.com/	TACNA	5,855,670	4,911,533	3,397,566
	BASCONT AGROEXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA -					
20533016066	BASCONT AGROEXPORT S.A.C.	www.agrobascont.com.pe	TACNA	933,811	1,617,679	729,982
20119194998	BAUMANN CROSBY SOCIEDAD ANONIMA	https://baumanncrosbysa.webnode.es/	TACNA	399,649	58,625	585,276
20133270761	BIONDI Y CIA DE TACNA S.A.C.	ND	TACNA	135,344		484,858

Buscar en Exportemos 

Directorio de empresas exportadoras peruanas

Sector productivo		Partida		Mercado destino		Región			
Agronegocios		Todas		Todas		TACNA			
RUC	NOMBRE/RAZON SOCIAL	WEB	Región	FOB 2019 US\$	FOB 2020 US\$	FOB 2021 US\$			
20601034728	COMERCIAL EXPORTADORA SAGITARIO E.I.R.L. - COMERCIAL EXP. SAGITARIO E.I.R.L.	ND	TACNA		91,044	45,565			
20519910285	COMERCIAL JL SARED E.I.R.L.	ND	TACNA	15,368	1,487	321,477			
20535345113	COMERCIAL MARLO, EMP.IND.DE RESP.LIMITADA COMERCIALIZADORA VERDE DE ALIMENTOS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - COMVER ALIMENTOS S.A.C.	https://www.comver.pe/	TACNA	4,161,561	3,575,084	2,717,191			
20535301507	COMPANIA DESHIDRATADORA TACNA S.A.C.	ND	TACNA	35,478	8,876				
20119546851	CORPORACION ADC SOCIEDAD ANONIMA CERRADA CORPORACION COSTA VERDE E.I.R.L. - CORP. COSTA VERDE E.I.R.L.	www.corporacionadc.net	TACNA	5,258,095	3,695,668	2,745,482			
20601944295	DAMAJHU EXPORT IMPORT COMERCIALIZADORA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	http://www.corporacioncostaverde.pe/	TACNA	423,123	1,000,135	1,569,727			
20532603499	DESCALS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS S.A.C.	http://deinslac.com/web/	TACNA	129,045		564			
20532106436	D'MATFAL FOODS COMPANY E.I.R.L. - D'MATFAL FOODS CO. E.I.R.L.	www.mundomisky.com	TACNA	459,955	1,377,711	1,482,737			
20601407699	EL MORRO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - EL MORRO S.A.C. EL OLIVAR PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - EL OLIVAR PERU S.A.C.	http://www.elolivar.com.pe/	TACNA	1,814,308	1,249,041	1,120,480			
20533250417	EMPRESA AGROINDUSTRIAL LOS ANDES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - EMPREANDES S.A.C.	https://compuempresa.com/info/agroindustriaslosandesociedadanonimacerrada205200035	TACNA	3,959	21,725				
20449323930	EMPRESA AGROINDUSTRIAS SANTA MARIA, E.I.R.L.	http://www.consorcioromales.com/	TACNA	535,501	682,775	369,136			
20532761566	EXPORT IMORT GEMA PERU S.A.C.	ND	TACNA		6,896				
20532439320	EXPORTACION ALIMENTICIA Y ESPECIES S.A.C. - EXPORT FOOD & SPICE S.A.C.	www.exportfoodspice.com	TACNA	1,104					
20532549931	EXPORTACIONES TACNA S.A.C.	ND	TACNA						
20532520950	FUNDO LA NORIA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - FUNDO LA NORIA S.A.C.	http://www.fn.com.pe/	TACNA	3,430,792	5,009,393	3,911,562			
10436730972	GAJARDO QUIROZ MANUEL ERNESTO	ND	TACNA	3,889	655				
10044370684	GOMEZ PACHECO ALFREDO	ND	TACNA	44,391					

Buscar en Exportemos



Directorio de empresas exportadoras peruanas

Sector productivo	Partida	Mercado destino	Región			
Agronegocios	Todas	Todas	TACNA			

RUC	NOMBRE/RAZON SOCIAL	WEB	Región	FOB 2019 US\$	FOB 2020 US\$	FOB 2021 US\$
	GRUPO ESTELA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GRUPO ESTELA					
20532998655	S.A.C.	http://grupoestela.com.pe/	TACNA	1,066,616	1,029,306	769,933
20601468833	GRUPO JEAN LOGISTICA S.A.C.	ND	TACNA	343,224	239,215	148,171
20533271929	IMPORT & EXPORT AGROS DEL NORTESUR E.I.R.L.	ND	TACNA	1,068,861	860,694	986,387
20532936111	IMPORT EXPORT LYVER S.R.L.	ND	TACNA	506,844	401,444	419,377
20600335911	IMPORT Y EXPORT AGRINOVA BMI S.R.L.	ND	TACNA	470,446	262,014	247,178
	IMPORTACIONES & EXPORTACIONES ENCINAS E.I.R.L. - IMPORT					
20600265866	& EXPORT ENCINAS E.I.R.L.	ND	TACNA	69,855	57,806	75,794
	IMPORTACIONES EXPORTACIONES FUNDO OLIVAR					
	EMP.INDIV.DE RESP.LIMIT-IMPORT EXPORT FUNDO OLIVAR					
20601409772	E.I.R.L.	ND	TACNA	128,425	477,852	188,031
	IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES LAS PALMERAS SOCIEDAD					
20600737245	ANONIMA CERRADA-IMPORT Y EXPORT LAS PALMERAS SAC	ND	TACNA	359,253	297,507	270,751
20533310258	IMPORTADORA EXPORTADORA MABRAKS S.A.C.	ND	TACNA	125,001		
20533088644	INVERSIONES HUMALANTE E.I.R.L.	ND	TACNA			33,872
20532896810	INVERSIONES SOL DORADO S.A.C.	www.inversionesoldorado.com	TACNA	1,753,549	251,493	78,729
20601703425	INVERSIONES Y EXPORTACIONES ORDOÑEZ S.A.C.	ND	TACNA	907,624	278,599	
20532555883	INVERSIONES YENNY FER E.I.R.L.	ND	TACNA		25,408	20,513
10717846643	JOAQUIN ESCOBAR MIREYA MILUSKA	ND	TACNA	118,876	128,203	79,484
20119873542	LA GENOVESA AGROINDUSTRIAS S.A.	ND	TACNA			1,545
	LAJAH IMPORTADORA EXPORTADORA E.I.R.L. - LAJAH IMPORT.					
20533188606	EXPORT. E.I.R.L.	ND	TACNA	120,949	56,008	222,236
10400456581	LLANCHIPA BERRIOS GIULIANA DENISSE	ND	TACNA	311,303	194	
10004033197	LLANOS ARO PEDRO LUIS	ND	TACNA	12,133	96,042	50,679
10442361741	LLANOS ESCOBAR FABIOLA DEL CARMEN	ND	TACNA	91,463		
10412110931	LLANOS ESCOBAR JESUS ANTONIO	ND	TACNA	123,482	105,445	132,308
10706165555	LLANOS ESCOBAR LUIS LEONARDO	ND	TACNA	118,203	90,772	
20532594058	LOS PATRICIOS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ND	TACNA	14,658	465,465	133,545
10448037440	MAMANI HERRERA MILEY KATHERINE	ND	TACNA	61,654		
	MARCAHUASI INDUSTRIAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-					
20533055550	MARCAHUASI INDUSTRIAL S.A.C.	ND	TACNA		142,648	1,049,306

Buscar en Exportemos

Directorio de empresas exportadoras peruanas

RUC	NOMBRE/RAZON SOCIAL	WEB	Región	FOB 2019 US\$	FOB 2020 US\$	FOB 2021 US\$
20520060406	MASTER BREW S.A.C.	ND	TACNA	12,036		
20533279661	MATFAL EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - MATFAL E.I.R.L.	https://www.matfal.net	TACNA	469,004	104,925	
20532383782	NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	www.nodividelperu.com	TACNA	2,395,963	2,057,878	2,019,217
20532563501	NUOVA COSECHA PERÚ E.I.R.L.	ND	TACNA			
20532464359	OLIAMERICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA -OLI.S.A.C.	ND	TACNA	1,410,341	2,327,038	1,165,723
20519909945	OLIVA PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ND	TACNA	1,607,534	1,467,664	1,256,274
20533092161	OLIVOS SALINAS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA -OLIVOS SALINAS E.I.R.L.	ND	TACNA	192	226	178
20533050248	PORTAL DEL OLIVO S.A.C.	https://www.portaldelolivo.com/	TACNA	7,038	15,224	84,334
20601402387	PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE TACNA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - PROALTAC E.I.R.L.	ND	TACNA		59,665	4,462
20519859077	PRODUCTOS VEGETALES DE EXPORTACION EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	http://www.proveperu.com	TACNA	3,586,370	2,736,041	2,660,646
10004796956	ROJAS CUENTA DAYS ROSANNA	ND	TACNA	3,188	589	
20519777348	SABOR PERUANO DE EXPORTACION S.A.C.	www.saborperuanodeexportacion.com	TACNA	1,711,231	1,342,133	1,004,594
10023990020	SARMIENTO DE SARMIENTO CASILDA	ND	TACNA	112,602	65,888	
20410701295	SERVICAR EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	ND	TACNA	137,445	561	12,342
20533323589	SOCIEDAD AGRICOLA CAMPOS VERDES SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPON.S. LIMITADA - S.A. CAMPOS VERDES S.R.L.	ND	TACNA	201,691	217,482	7,271
20600132157	SUMA YAPU S.A.C.	www.sumayapu.com	TACNA	105	193,956	397,212
20532525081	TAKANA OLIVES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - TAKANA OLIVES S.A.C.	ND	TACNA	406,538	39,168	
20601595258	TERRALUIS E.I.R.L.	www.terraluis.com	TACNA	37,439		
10004480011	TICONA ARO JOSE ALBERTO	ND	TACNA	125,093	25,528	
10436394182	TICONA CONDORI DINA SILVIA	ND	TACNA	59,545	11,897	
10004031739	TICONA MAYTA SOLEDAD LUCRECIA	ND	TACNA	117,106	64,152	
10423742882	TORRES CUTIMBO MARY CARMEN	ND	TACNA	10,122		
10442071514	VILCA LLANQUE CESAR ISAIAS	ND	TACNA			244
20600277660	ZEOLIVAL SUR PERÚ E.I.R.L. - ZEOLIVAL E.I.R.L.	ND	TACNA	259,081	18,552	272,194