



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO**

**PROPUESTA DEL MODELO DE GESTIÓN Y ANÁLISIS DE LOS ESTADOS  
FINANCIEROS PARA OPTIMIZAR LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS Y  
DE MERCADO DE LA EMPRESA COSTANA SAC DE LA CIUDAD DE  
CHICLAYO 2007**

**AUTORES**

Bachiller: María del Carmen Fernández Ramírez

Bachiller: Manuel Jesús Ipanaque Domínguez

**PIMENTEL – PERU**

**2009**

## RESUMEN

Para el desarrollo de la presente investigación de tipo diagnóstica descriptiva, explicativa y propositiva; en la cual se planteó como objetivo general: Elaborar un modelo gestión y análisis de los estados financieros para optimizar la toma de decisiones financieras y de mercado de la empresa Costana SAC de la ciudad de Chiclayo 2007, que permita lograr una adecuada toma de decisiones para el desarrollo y sostenibilidad de la empresa, a fin de dar respuesta al problema: ¿En qué medida un modelo de gestión y análisis de los estados financieros optimizará la toma de decisiones de la empresa Costana SAC de la ciudad de Chiclayo 2007?; para lo cual se realizó una entrevista al gerente y contador de la empresa, así mismo se investigó la organización de la empresa, para ello se aplicó una encuesta a los trabajadores de la empresa, de los diferentes locales que cuenta en esta ciudad, y con un universo muestral de 30 trabajadores.

Los datos fueron procesados con el software estadístico del SPSS, el cual ha permitido un análisis de las 10 preguntas concernientes a información proporcionada sobre el aspecto de mercado y el financiamiento que tiene la Empresa Costana SAC. Los resultados obtenidos fueron que en el 2007 sí hubo un incremento de las ventas. Podemos determinar que la empresa elevó sus ventas debido a productos de buena calidad; influyendo también la buena atención de los vendedores

La línea de producto que más se vende es el de pisos, siendo un factor de venta importante para el negocio, donde se obtienen las mayores ganancias, Un dato importante que debe de señalarse es que el gerente realiza una gestión administrativa deficiente que es percibida por el 50% de los trabajadores. Los trabajadores señalan como una de sus prioridades el de implementar un sistema computarizado, debido a que con el sistema actual de ventas se tienen muchos problemas que entorpecen la labor administrativa. El gerente no puede tener la información oportuna que necesita para poder gerenciar la empresa.

La gerencia no ha realizado ningún tipo de planeamiento estratégico. La alta dirección de esta empresa no se encarga de implantar un control interno. No se han establecido políticas, ni un manual de procedimientos y funciones actualizado, originando que ninguno de sus trabajadores conozca en totalidad sus funciones, Cabe señalar que el gerente no recibe asesoramiento de personas especializadas en finanzas.; así mismo no incentivan a los vendedores, no cuenta con estrategias de marketing para el incremento de las ventas.

## **ABSTRACT**

To develop this type of research diagnostic descriptive and explanatory proposals, in which raise the general objective: To develop a management model and analysis of financial statements in order to optimize financial decision-making and market the company COSTANA SAC the city of Chiclayo 2007, to achieve a proper decision making for development and sustainability of the company to respond to the problem: To what extent a management model and analysis of financial statements optimization making decisions of the company COSTANA SAC of the city of Chiclayo 2007? carrying out an interview with the manager and accountant of the company, organization of the company, this is a survey to employees of the company, the various local counts in this city, and with a universe sample of 30 workers.

The data were processed with the SPSS statistical software, which enabled an analysis of 20 questions concerning information provided on the aspect of market and financing that the Company has COSTANA SAC. The results were that in 2007 if there was an increase in sales, we determine that the company raised its sales due to good quality products; influencing also good care sellers

The product line is sold is that most of the tiles, remain an important factor for selling the business, where he obtained the largest gains, an important data that should be noted is that the manager has an administrative mismanagement that is perceived for 50% of workers. Workers identified as one of its priorities to implement a computerized system, due to the current system sales are many problems that hinder administrative work. The manager can not have timely information of the information you need to manage the company.

Management has not made any strategic planning. The senior management of this company is not responsible for implementing internal control. There are no policies, nor a manual of procedures and functions updated, resulting in none of his employees know their duties in full, Likewise they do not stimulate the sellers, it does not rely on strategies of marketing for the increase of the sales.