



Universidad
Señor de Sipán

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
TESIS
PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA
INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ
E.I.R.L. CHICLAYO 2022

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADORA PÚBLICA

Autora:

Bach. Cabrera Martinez Solach Faride De Lourdes

<https://orcid.org/0000-0001-8973-5414>

Asesor:

Mg. Gonzales Caicedo Luz Angélica

<https://orcid.org/0000-0003-3554-8853>

Línea de Investigación:

Gestión Empresarial y Emprendimiento

Pimentel – Perú

2023

**Planificación financiera para mejorar la rentabilidad de la empresa
Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. Chiclayo 2022**

Aprobación del informe de investigación

Asesor (a)

Mg. Gonzales Caicedo Luz Angelica.

Presidente (a)

Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Antonio.

Secretario (a)

Mg. Hernandez Teran Saul.

Vocal (a)

Mg. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia.



Declaración jurada de originalidad

Quien suscribe la **DECLARACIÓN JURADA**, soy **egresada** del Programa de Estudios de **Contabilidad** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaro (amos) bajo juramento que soy (somos) autor(es) del trabajo titulado:

PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L. CHICLAYO 2022

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación con las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

En virtud de lo antes mencionado, firman:

Cabrera Martinez, Solach Faride De Lourdes	74086304	
---	----------	--

Pimentel, 09 de marzo de 2023

* Porcentaje de similitud turnitin:19%

Reporte de similitud	
NOMBRE DEL TRABAJO	AUTOR
PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ	Cabrera Martínez Solach Faride De Lourdes
RECUENTO DE PALABRAS	RECUENTO DE CARACTERES
17682 Words	95428 Characters
RECUENTO DE PÁGINAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
59 Pages	293.8KB
FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
May 22, 2023 9:09 PM GMT-5	May 22, 2023 9:10 PM GMT-5
● 19% de similitud general El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base	
<ul style="list-style-type: none">• 13% Base de datos de Internet• Base de datos de Crossref• 14% Base de datos de trabajos entregados• 2% Base de datos de publicaciones• Base de datos de contenido publicado de Crossref	
● Excluir del Reporte de Similitud	
<ul style="list-style-type: none">• Material bibliográfico• Coincidencia baja (menos de 8 palabras)• Material citado	

Dedicatoria

La presente tesis está dedicada a Dios, por guiarme e iluminarme cada día, por ser siempre nuestra fortaleza ante los problemas que se me presentan en el camino y haberme dado lo necesario: salud, fuerza, sabiduría para poder cumplir exitosamente mis metas y objetivos trazados, además de su amor y bondad.

Agradecimientos

Agradezco a Dios, por ser luz en mi camino, por guiarme en cada paso que doy, por darme la oportunidad de continuar especializándome y así poder cumplir mis objetivos y metas propuestas.

De igual manera agradezco a mi adorada madre, por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad, por su apoyo incondicional, por su dedicación y por los valores que me enseñó.

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo general: Proponer la planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo 2022, la investigación fue de enfoque cuantitativo porque se aplicó un análisis estadístico y contable a los datos obtenidos de las unidades de estudio, de tipo descriptiva propositiva, con diseño no experimental, se utilizó las técnicas de análisis documental y entrevista con sus respectivos instrumentos para recoger información de la población que estuvo conformada por los estados financieros del 2021, 2022 y el contador.

Los resultados obtenidos en relación con la utilidad neta la empresa en ambos años analizados no ha tenido la capacidad de lograr resultados del 1%, ha estado muy cerca, pero es muy baja, lograr ventas por más de un millón de soles y no lograr una cantidad regular como utilidad, asimismo se identificó que, no realizan la planificación financiera, como parte de sus formas de trabajo actual. Se concluye que con el desarrollo del diseño de la planificación financiera basada en actividades de operación para mejorar el servicio de atención y entrada de los productos que solicitan los clientes, la estrategia de actividades de inversión identifica las necesidades y la posibilidad de invertir, con el apoyo de un experto en finanzas se lograra verificar las inversiones a realizar y la estrategia de actividades de financiamiento para obtener los recursos para una buena inversión, asimismo para la propuesta que se describe se requiere una inversión de S/ 4,850.

Palabras Clave: Planificación financiera, financiamiento, inversión, rentabilidad

Abstract

The present investigation had as general objective: Propose financial planning to increase the profitability of the Company Representations Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo 2022, the investigation was of a quantitative approach because a statistical and accounting analysis was applied to the data obtained from the study units. , of a proactive descriptive type, with a non-experimental design, the documentary analysis and interview techniques were shown with their separate instruments to collect information from the population that was made up of the financial statements of 2021, 2022 and the accountant.

The results obtained in relation to the net profit of the company in both years analyzed have not had the capacity to achieve results of 1%, it has been very close, but it is very low, achieving sales of more than one million soles and not achieving a regular amount as profit, after it was identified, do not perform financial planning, as part of your current work forms. It is concluded that with the development of the financial planning design based on operation activities to improve the service of attention and entry into the products requested by customers, the strategy of investment activities identifies the needs and the possibility of investing, with the purpose of With the support of an expert in finance, it will be possible to verify the investments to be made and the strategy of financing activities to obtain the resources for a good investment, based on the proposal described, an investment of S/ 4,850 is required.

Key words: Financial planning, financing, investment, profitability.

Índice

Aprobación del informe de investigación	ii
Dedicatoria	iv
Agradecimientos.....	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Índice	viii
I. INTRODUCCIÓN	11
1.1 Realidad problemática	11
1.2 Antecedentes de investigación	15
1.3 Teorías relacionadas al tema	23
1.3.1 Teoría de planificación financiera	23
1.3.2 Teoría de rentabilidad	26
1.4 Formulación del problema	34
1.5 Justificación.....	34
1.6 Hipótesis	35
1.7 Objetivos	35
1.7.1. Objetivo general	35
1.7.2. Objetivos específicos	35
II. MATERIAL Y MÉTODO.....	36
2.1. Tipo y diseño de la investigación.....	36
2.2. Población y muestra	37
2.3. Variables, operacionalización	38
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	40
2.5. Procedimientos de análisis de datos	41
2.6. Criterios éticos	41
2.7. Criterios de rigor científico	42
III. RESULTADOS	43
3.1. Tablas y figuras.....	43
3.2. Discusión.....	52
3.3. Aporte científico	56
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	69
4.1. Conclusiones.....	69
4.2. Recomendaciones	70
REFERENCIAS	71
ANEXOS.....	76

Índice de tablas

Tabla 1	Evidencias de las ventas y de la utilidad generada.....	14
Tabla 2	Operacionalización de la variable planificación financiera	38
Tabla 3	Operacionalización de la variable situación rentabilidad	39
Tabla 4	Guía para recoger información documental	40
Tabla 5	Análisis vertical del estado de situación financiera	44
Tabla 6	Análisis vertical del estado de resultados empresa	45
Tabla 7	Análisis horizontal de la situación financiera de Shalom Perú E.I.R.L.....	46
Tabla 8	Ratios de liquidez	47
Tabla 9	Análisis FODA.....	58
Tabla 10	Perspectiva financiera	60
Tabla 11	Perspectiva del cliente.....	61
Tabla 12	Perspectiva de procesos internos	62
Tabla 13	Perspectiva de desarrollo y crecimiento.....	63
Tabla 14	Detalle del plan de acción.....	64
Tabla 15	Proyección de estados financieros.....	65
Tabla 16	Proyección de estado de situación financiera (Activos)	66
Tabla 17	Proyección de estado de situación financiera (Pasivos).....	67
Tabla 18	Proyección estado de resultados	68

Índice de figuras

Figura 1 Estrategias de planificación financiera entrevista al contador	43
Figura 2 Estructura organizacional.....	58

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática

A nivel internacional

En Ecuador, Córdova et al. (2021) argumentan el escaso nivel de financiación en las empresas, además la falta de políticas excluyentes, un bajo nivel de partición de parte de las instituciones públicas como reguladores y fiscalizador como entidad pública para la definición de reglas claras y normas que ayuden a lograr equidad en los recursos que no impulsan el crecimiento económico justo y equilibrado en el sector empresarial. Asimismo, el comportamiento de la económica y la acumulación de recursos de requisito en un sector selecto de personas y empresarios restringen el acceso de las empresas a préstamos justos impidiendo que tengan la posibilidad de alcanzar los resultados financieros que desean.

En Polonia, Sotysik et al. (2021) señala que el confinamiento a raíz de la pandemia ha afectado notoriamente en la demanda de servicio de las empresas, lo cual se debe al establecimiento de restricciones en sectores y ámbitos financieros determinados. Se observó una notable disminución de la demanda en las áreas de servicio, turismo y deporte, y educación en -58%, -39%, -19% respectivamente, lo que ha dado como resultado la reducción del nivel de rentabilidad en los negocios del país.

Al mismo tiempo, en Yugoslavia, Nurrohim et al. (2021) obtuvo como resultado un 26,5% de margen bruto de los negocios dedicados a la cría, habiendo apartado otros costos directos añadidos a la producción. Otro de los resultados que obtuvo en su artículo de investigación fueron la probabilidad y el riesgo de pérdida de 14,4% por cada cosecha, además la intensidad de pérdida a raíz del aumento de costo abarcó un 5,55% y el resto de pérdida a raíz de la fluctuación del producto fue de 0,28%

Por su parte, en Paraguay, Mesa (2019) indica que los negocios con más rentabilidad en el mercado son las empresas relacionadas a la agricultura y la ganadería, y generalmente generan 2.2% de ingresos fiscales. Además, los cultivos están situados en amplias extensiones de terrenos que trabajan con el apoyo tecnificado, que les permite utilizar menos cantidad de personal de obra calificada,

siendo difícil competir para los fondos rurales. Asimismo, la baja calificación laboral no representa un problema alguno en las áreas campesinas, en las zonas urbanas, las personas generan sus trabajos de manera informal generando ingresos para la mayoría de la población. Sin embargo, para las empresas es necesario que definan estrategias financieras para competir y ser rentables en el mercado.

En Ecuador, Terán (2020) los puntos débiles de las empresas que se encuentran en crecimiento son las pocas posibilidades de acceder a créditos formales, además la limitada reputación del gerente no permite una negociación favorable, la poca cultura en tecnología, y la poca aceptación a la incorporación de elementos tecnológicos, limitan a obtener mejores niveles de rentabilidad de sus organizaciones.

De otro lado, los aspectos de bajo nivel educativo de los directivos o propietarios que lideran la empresa conllevan que no se cuente con planeación estrategia óptima, limitado acceso al capital y crédito, inexperiencia en la gestión de recursos financieros, y nula capacitación al personal administrativo y falta de personal calificado conlleva al fracaso empresarial y no general resultados esperados a nivel de rentabilidad y genera cierres de negocios (Zambrano et al., 2021).

A nivel nacional

En Huaycán, Ortega et al. (2021) argumenta que el escaso nivel de conocimiento acerca estrategias o métodos que ayuden a lograr los objetivos propuestos, impiden una buena rentabilidad en la empresa. Hoy en día, no sé realizan seguimiento del aumento o el descenso de la rentabilidad, sin embargo, si se les realiza a los estados económicos de los comerciantes. En otro aspecto, en Lima, Morales y Carhuancho (2020) reconocieron el bajo nivel en cuanto a los ratios de solvencia, ya que en el año 2017 se obtuvo un resultado del 41%, mientras que para el 2018 solo se logró alcanzar un 37%, en la empresa Aquasport S.A.C, teniendo como resultado, a causa de la del bajo nivel de los ratios de solvencia, la empresa no puede incurrir en deuda. Además, de los ratios de solvencia, la rentabilidad también presenta un nivel bajo en la empresa, presentado unos nivel de 2017 a 2018 un descenso del 5.3%,

pasando de 9.37% a 4,07%, en cuanto a la rentabilidad financiera reduciéndose de 15% a 7% a raíz de una escasa planificación financiera por parte de la empresa.

Por su parte, Torres y Calsina (2020) en Lima, indican que el poco análisis de la fiabilidad de los proveedores, valor en los productos, pronóstico de la demanda y métodos de aprobación de los productos, crea diversos inconvenientes en el abastecimiento de productos, dando cabida a que se obtenga una baja rentabilidad en la empresa. No obstante, las organizaciones estudiadas utilizaron, en gran medida, un presupuesto de ventas fundamentado en datos estadísticos de períodos previos, sin embargo, eso no asegura los resultados económicos futuros.

Asimismo, Ramos et al. (2020) señala que la rentabilidad económica (ROE) promedio en la empresa estudiada fue de 17.791, donde los mínimos y máximos de la rentabilidad económica son -10,75% y 37,77% respectivamente. La rentabilidad de la equidad (ROE) señala las utilidades que perciben los accionistas en contraste con el resultado neto que se obtuvo en diversos tiempos del año, además ser más alto el nivel de índice, más elevado serán los beneficios del aportante.

Mientras que, Aguirre y Barona (2020), en Piura, en su evaluación de 7 años de operaciones en Pacasmayo, señalaron que el rendimiento económico ha disminuido siendo 5% el promedio de sus activos totales, y en referencia al ROE con se ha tenido una reducción cercana al 6.93% en el 2012 a una cantidad de 2.77% en el 2018. Asimismo, se invirtió en una campaña de marketing mediante redes sociales. Mientras que, en el 2015 con una inversión de 6.23% en la construcción de una planta en Piura, puede aumentar los activos de la empresa, para producir resultados deseados.

Otro de los casos encontrados por Chambi (2020) en Tacna, identificó que las empresas han tenido deficiencias en sus resultados económicos, debido la reducción de sus ventas en -25% al año, y se ha generado mayores costos financieros. Estos resultados también afectó a las empresas agroindustriales con la disminución del -12% anual debido al fenómeno del Niño. Otro de los casos en la empresa es exaltar su rentabilidad fue menos del -11% en el sector pesquero. Otra de las empresas es la agroindustrial Paramonga tuvo una reducción del 2.7%. Estas empresas han tenido

reducción de sus ventas, aumento en costos financieros por motivos relacionados a desastres naturales afectando tanto el nivel de rentabilidad económica y financiera.

A nivel local

Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. es una empresa que tiene actividad en la región Lambayeque sus actividades está relacionadas a la distribución de diversos productos como son frutas, verduras a distintos mercados de la región como es el Moshoqueque, mercado Modelo de Chiclayo, de Lambayeque, mercado de la Victoria. Además, realiza la distribución de e productos de primera necesidad a otras provincias. En referencia a la su situación financiera de la empresa, se evidencia que si logra un alto número de ventas durante en el 2021 y el 2022, pero la utilidad que se ha logrado es mínima no es la esperada por la gerencia de la empresa, las posibles causas son el exceso de efectivo en caja y bancos, el elevado costo de ventas, falta de negociación con los proveedores para obtener mejores precios de los productos, falta de estrategias comerciales, generando las posibles consecuencias en la empresa como: alto exceso de efectivo, considerado dinero ocioso que no genera ingresos y ganancias, bajo nivel de rentabilidad, descontento en los inversionistas y propietarios por la baja utilidad generada en los años 2021 – 2022, como se aprecia en la tabla 1.

Tabla 1

Evidencias de las ventas y de la utilidad generada

	Situación financiera			
	2022	2021	2022 (%)	2021(%)
Ventas	2,065,976.37	1,721,730.34	100%	100%
Impuesto a las Ganancias Tributario	(1,873.00)	(585.00)		
Ganancia (pérdida) neta	16,861.57	4,900.60	1%	0.28%

Nota: Situación financiera de la empresa del 2021- 2022

Frente a los se logro plantear esta investigación de la siguiente forma: ¿ De qué manera la planificación financiera incrementa la rentabilidad de la empresa representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo 2022?

1.2 Antecedentes de investigación

A nivel internacional

Kadarova et al. (2021) en Eslovaquia, artículo que tuvo como objetivo aprovechar la producción no homogénea con el propósito de acrecentar la eficiencia económica de una empresa de inversión en concreto. La investigación aplicada fue de tipo descriptiva con enfoque cualitativo, la población considerada fueron los, y la técnica fue análisis documental. Los resultados determinaron que su producción llegó a 3.600 piezas anuales de productos A1 y A2, y se redistribuye la producción libre adquirida en una proporción favorable para el producto B de 0,9 y para el C de 0,1 con un volumen de 4.405 y 881 piezas para cada uno respectivamente. La probabilidad de que el valor actual neto sea por lo menos el mismo calculado para la variante optimizada es de 60.58%. Se concluye que el análisis determina que la eficiencia económica mostrada en la investigación causó el mismo efecto, al instante de determinar una específica decisión y dar paso a que proceda.

Chuanwang et al. (2020) en la India, artículo que tuvo el propósito de estudiar la rentabilidad del área de sericultura en el distrito Dharmapuri de Tamil Nadu. La investigación empleó como técnica e instrumento, la encuesta y el cuestionario, la población estuvo conformada por 80 agricultores. Se determinó que S/ 98,805.16 es el precio de producción de seda, monto que genera un beneficio neto de S/ 1,17,194.84. La relación costo-beneficio y la producción de equilibrio estimados fueron 2,19: 1 y 140,72 kg. Argumentando que el beneficio que han obtenido los agricultores es alto. Por otra parte, el bajo nivel de mano de obra, el impacto de las enfermedades, distintas plagas y sobre todo la disminución de ingresos, a causa del confinamiento, todos estos factores se determinan los problemas de los agricultores.

Nandhini et al. (2021), en la India, artículo que tuvo el propósito de estudiar la rentabilidad del área de sericultura en el distrito Dharmapuri de Tamil Nadu. La investigación empleo como técnica e instrumento, la encuesta y el cuestionario, la población estuvo conformada por 80 agricultores. Se determino que S/ 98,805.16 es el precio de producción de seda, monto que genera un beneficio neto de S/ 1,17,194.84. La relación costo-beneficio y la producción de equilibrio estimados fueron

2,19: 1 y 140,72 kg del capullo de seda. Argumentando el beneficio que han obtenido los agricultores es alto. Por otra parte, el bajo nivel de mano de obra, el impacto de las enfermedades, distintas plagas y sobre todo la disminución de ingresos, a causa del confinamiento, todos estos factores se determinan como principales problemas a los que se enfrentan día a día los agricultores.

Lastra (2020) tesis que tuvo como finalidad analizar las estrategias financieras de las empresas de transporte. Investigación descriptiva, mixta, se contó con una muestra de 57 personas, además se aplicó una encuesta como técnica y como instrumento el cuestionario. Los resultados determinaron que, el 88% de los encuestados del sector transporte admiten que, conocen que existe una Ley específica que permite administrar de manera clara los ingresos que se genera en este rubro y el 12 % precisa que no conoce. Los gestores de estas empresas admiten que no cuentan con estrategias claras y objetivas en la gestión de sus finanzas para mejorar los ingresos de sus empresas de transporte. Se concluye que, es necesario que definan estrategias basadas en un modelo gestión administrativo y operativo, mediante la mejora de sus costos, aumentar las ventas mediante un mejor trato al cliente y mejorando la calidad de servicio para fidelizar al cliente y lograr mejores ingresos.

Ortega (2021) en Colombia, tuvo como objetivo el estudio de las repercusiones del tamaño en la rentabilidad financiera de las organizaciones del rubro arcilla en los periodos del 2016 a 2019, la metodología con enfoque cualitativo, tipo descriptivo propositivo y diseño retrospectivo y se conformó la población de estudio con 26 empresas. Los resultados determinaron que la rentabilidad financiera (ROE) de las medianas empresas del rubro arcilla para este periodo fue en promedio un 18,56% positivo y progresivo, sin embargo, experimentó una baja en el 2017. Además, la (ROE) promedio es mayor y menos inestable que la rentabilidad económica (ROA) promedio, esto se traduce en un margen favorable de ganancias netas pues dichas empresas producen un buen volumen de ingresos a través de la utilización de sus recursos. En conclusión, ROA y ROE evidencian un desgaste sobre todo en las empresas grandes, por ello es pertinente examinar su rentabilidad, estudiando minuciosamente sus estructuras de costo y márgenes de operación neto.

González (2021) tuvo como objetivo identificar los factores de rentabilidad en las empresas del sector primario. Investigación cuantitativa, descriptivo, con diseño retrospectivo. Se conto con una población de 7 empresas. Se identificó que, en la rentabilidad económica las empresas han tenido -11,16, -4%, 3.41%, -2,24 en los años 2016 al 2019; la participación de mercado ha sido de 25.5% de Mercadona, Carrefour, Grupo DIA con 8,7% y Lidl con 5.6%, como principales empresas. Se concluye que, la rentabilidad de las empresas de este sector tiene diferencias con las ganancias de otros rubros. Asimismo, los factores que tienen incidencia en la baja rentabilidad son la cantidad de competidores que se tiene en el mercado, hay diversos productos sustitutos, y homogéneos, la capacidad de negociación de los propietarios es muy limitada en comparación con empresas grandes.

A nivel nacional

Luna y Zavala (2021) tesis que tuvo como objetivo diseñar un modelo estructural de finanzas para mejorar los activos y la rentabilidad. Investigación descriptiva de enfoque cuantitativo no experimental; se consideró una población conformada por el administrador y dos profesionales del área de finanzas, a quienes se les realizó una entrevista, y los estados financieros con los que se realizó un análisis documental. Se determinó existe una deuda del 60% de parte de la participación, en cuanto el capital propio resultó en S/ 1,326.47, siendo así que las cantidades de capital propio llegan a S/ 1,326.47, los gastos operativos se elevaron, la rentabilidad tuvo un ascenso del 24% al 32%, además de que rentabilidad financiera se elevó del 13% al 16% en los años 2020 y 2021. Por otra parte, se llevó a cabo un análisis detallado de los gastos y costos, además también, de los gastos en la parte operativa del proyecto, desde su inicio, y después se realizó y presupuestó un proyecto que conlleva a mejorar la rentabilidad económica en 32% en el 2020 y 24% en el 2021. Se concluye que el ROA mejora de forma notable con la realización del proyecto pasando de un 13.1% a un 30.1%, consiguiendo un VANE de S/314,115.10 y S/190,635.23 y un TIRE de 61.67%, que es más elevado que el WACC que alcanzó el 21.98%, evidenciado a través de los resultados económicos que el proyecto es viable factible.

Lizano (2020) tesis que tuvo como objetivo de plantear estrategias financieras y se sirvió del estudio descriptivo de enfoque cuantitativo con análisis para realizarlo. Incluyó como población al departamento contable y a los estados financieros de los años 2017 al 2019 a los que les realizó entrevistas y el análisis documental. Se determinó que existe un ascenso en el nivel de créditos comerciales a proveedores y empresas externas, lo cual genera un descenso en la liquidez y créditos a los proveedores de corto plazo. Los pagos para los años 2017, 2018 y 2019 han sido cada 52 días, 37 días y 160 días, agravando más la situación e incumpliendo dichos pagos; por otro lado, el equivalente de efectivo ha sido de 15.24%; 1.71% y 19.02% en los años considerados. Se concluye con la propuesta de la investigación, basada en tácticas para generar un aumento en la efectividad de las cuentas a pagar con el fin de aumentar la liquidez en la empresa, además de políticas de pago acorde en un mejor crédito y un mejor apalancamiento

Morales et al. (2020) tesis que tuvo como finalidad plantear estrategias financieras para optimizar las cuentas por cobrar de la compañía. El estudio aplicó la investigación proyectiva de enfoque mixto y el nivel fue comprensivo. Se ha considerado a 20 individuos como población de estudio. La muestra son 3 profesionales de la empresa que toman decisiones financieras y contables; quienes respondieron a una entrevista y también se aplicó el análisis documental. Identificaron el 40% y 66% de utilidad bruta; el margen operativo 43% y 19% y la utilidad neta ha sido de 13% y 14% en los años del 2017 y 2018. La investigación concluye que es de vital importancia el desarrollo de estrategias financieras, con el fin de aligerar los cobros, determinar presupuestos de ventas, estrategias de marketing.

Zurita et al. (2019) en su tesis planteó diversas estrategias financieras con el fin de mejorar la rentabilidad financiera, conformó su población de estudio con 3 profesionales del área: el administrador general, la contadora y el gerente de finanzas; empleó un enfoque mixto, afianzado en los métodos analítico e inductivo mediante aplicación de una ficha para el análisis documental y una entrevista a los 3 profesionales mencionados. Los resultados determinaron que la rentabilidad sobre activos cayó más con cada año que pasaba, llegando a un rendimiento de 0.86% en

el año 2016, en el 2017 ocasionó pérdidas, y en 2018 experimentó un ligero crecimiento del rendimiento sobre la inversión llegando al 0.08%. Por otra parte, el alto valor de venta es considerado un factor importante, representando un 85% del total de las ventas en el año 2018. Se concluye que las estrategias financieras, son de vital importancia para elevar las utilidades de la empresa, además de que ayudan en el posicionamiento del sector en el que se encuentran

Aguirre et al. (2020) en su artículo tiene como objetivo detallar la situación de las ganancias mediante un estudio descriptivo con enfoque cuantitativo y un diseño no experimental. Se revisaron y analizaron los estados financieros del 2012 al 2019. Resultados sobre retorno de capital 7,90; la rentabilidad de los afiliados varía del 5,28% al 11,09%. El retorno de la inversión (ROA) se observa con un retorno promedio de 5.04% y mínimo de 2.8%, por lo que se considera una empresa rentable. Además, se prevé que la rentabilidad futura podría estar entre 2.36% y 6.39%. En conclusión, la compañía presenta buenos indicadores de rentabilidad y tiene la posibilidad de atraer más inversionistas que le permitan expandir el negocio a un mercado amplio.

Apaza et al. (2019) tesis que tuvo como propósito determinar la correlación entre el apalancamiento y la rentabilidad, para lo cual se sirvió del análisis descriptivo con enfoque cuantitativo, empleó la técnica de investigación documental que se aplicó a una población conformada por los estados contables de 2014 a 2017. Los resultados hallados evidencian una correspondencia entre las variables consideradas. El índice promedio de apalancamiento operativo fue de 1.4, 1.35, 1.11 y 1.44, mientras que el de apalancamiento financiero fue 1.04, 1.09, 1.05, 1.16 en los años revisados. Por su parte la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera obtuvieron índices de 1.44, 1.27, 1.38, que representa las utilidades que obtuvieron con la inversión realizada. En conclusión, hay una correspondencia entre apalancamiento operativo y financiero y rentabilidad financiera y económica de la compañía estudiada.

A nivel local

En Lambayeque, Llanos (2021) tuvo como objetivo diseñar estrategias financieras que permitan mejorar las decisiones en la empresa Fertiagro el Chamesino

S.A.C. Investigación mixta, explicativa y no experimental; como muestra se utilizaron los estados financieros del 2018 y 2020, se aplicó un análisis documental como técnica y como instrumento una guía de análisis de los reportes contables. Se determinó que la rentabilidad neta del activo obtuvo un resultado del 18%, 9% y 10%, el margen bruto de 44%, 28% y 31%., el margen neto de 25%, 13% y 16%, y la rentabilidad financiera de 51%, 18% y 16% en los años 2018, 2019 y 2020 respectivamente. La empresa ha experimentado una reducción en sus ratios de rentabilidad. En cuanto a la liquidez se obtuvieron índices de 1.66, 2.11 y 2.93, lo que da a entender que la empresa tiene liquidez excesiva en los 2 últimos años; por otra parte, los índices de endeudamiento fueron de 0.65, 0.51 y 0.38. En conclusión, las ventas se han reducido con cada año, mientras que la rentabilidad se encuentra en un nivel medio, pero se debe optimizar y también es necesario poner en marcha estrategias para aumentar el nivel de rendimiento de la empresa.

En Chiclayo, Fernández (2020) tuvo como objetivo diseñar estrategias financieras para una mejor rentabilidad en la empresa. Investigación descriptiva, propositiva, cuantitativa y no experimental. Se consideró a 4 trabajadores como muestra, además de los informes financieros a quienes se les realizó una entrevista y análisis documental respectivamente. Los resultados el negocio experimentó hasta un 4,95% de disminución en la rentabilidad de sus recursos, mientras que en el estudio de sus activos y del margen neto se observa una disminución de 3.47% y 3.09% respectivamente. En conclusión, el planteamiento de estrategias fundamentadas en finanzas propone la utilización de las fuentes de financiamiento a corto y largo plazo y la generación de ingresos a través de otras actividades para optimizar la rentabilidad a través de un crédito de S/ 235,000 en un plazo de un año.

Guevara (2021) tuvo como objetivo plantear estrategias financieras con el objetivo de aumentar la liquidez de la organización. Investigación descriptiva, cuantitativa, no experimental, se aplicó como técnica la revisión documental y como instrumento la entrevista, se contó con muestra, los estados contables del 2017 y 2018. Los resultados muestran que la liquidez de la empresa se redujo en S/.0.37 para 2018, quedándose en S/ 1.88, lo que implica que sí cuenta con la capacidad de afrontar sus

obligaciones corrientes; por otra parte, la rotación en efectivo del año 2018 fue de 22.29, haciendo posible comprender que la empresa cuenta con liquidez suficiente para cubrir aproximadamente 22 días de ventas, que es una cantidad reducida en comparación al año anterior donde tenía 115 días. En conclusión, es necesario utilizar estrategias financieras, como identificar riesgos antes de incumplir con sus obligaciones, determinar la capacidad de efectivo de la empresa para cumplir con sus obligaciones e implementar estrategias basadas en 8P para optimizar las ventas.

Ninta et al. (2021) artículo que tuvo como propósito realizar un análisis financiero para mejorar su rentabilidad de empresas inmobiliarias, construcción que operan en la bolsa de valores. Emplearon un estudio descriptivo cualitativo; su población estuvo conformada por 83 clases de propiedades, bienes raíces y empresas constructoras, mientras que la muestra incluyó únicamente a 23 de las últimas. Se aplicó la técnica de análisis documental y entrevistas con un cuestionario estructurado y guía documental como instrumentos. Los resultados evidencian en un 45% que la rentabilidad afecta de forma parcial en el valor de la empresa y, además, cuanto más grande sea esta hay más opciones para los usuarios de conocer acerca de ella e incrementar su valor. Se concluye que la estructura de capital, la liquidez, el atraso de la deuda y la rentabilidad tienen un efecto simultáneo en el valor de las empresas.

Kalbuana et al. (2020) artículo que tuvo la finalidad de conocer el efecto de la liquidez, apalancamiento en la rentabilidad de la organización; la investigación de tipo descriptiva correlacional, con enfoque cuantitativo, la población de estudio fue una empresa del sector servicios, elegida mediante un muestreo intencionado, mientras que la información se examinó con un análisis de regresión multilínea. Los resultados mostraron que la evaluación de autocorrelación se emplea para corroborar si hay una correspondencia entre las variables. El resultado muestra que el modelo tiene una autocorrelación pues la prueba de Durbin Watson arroja un resultado de 0,418. Se concluye que la liquidez tiene una repercusión notable en el valor de la compañía, mientras que la rentabilidad y el apalancamiento no generan un impacto elevado.

Ramírez (2018) tesis que tuvo como objetivo definir las estrategias financieras para reducir las obligaciones de financiamiento de la organización. El investigador se

servió del enfoque cuantitativo no experimental y del tipo descriptivo propositivo en su estudio, y empleó una población integrada por el gerente y contador de la empresa y los informes financieros de esta a los que se les aplicó encuestas y análisis documental respectivamente. En los resultados se observa un mejoramiento de liquidez pasando de S/.521,199 a S/.790,115 del 2015 al 2016; en cuanto a la rentabilidad, esta se incrementó de un año al siguiente, pasando de 11% y 14%, y en el caso de la rentabilidad de capital, pasó de 27% y 44%, indicando que el grado de rentabilidad fue bajo en el 2015. Culmina con un acercamiento a las estrategias financieras: racionalidad financiera, que incluye la liquidez, la gestión de la rentabilidad u operativa, el apalancamiento y la solvencia, la productividad táctica y la cartera de clientes; además de pronósticos de ventas y estimaciones de préstamos bancarios.

Túllume (2019) artículo que tuvo como propósito plantear estrategias financieras para optimizar la rentabilidad. Se fundamentó en el enfoque cualitativo de diseño no experimental, y empleó una población conformada por el gerente y los estados contables de la compañía, se aplicó la técnica de análisis documental y la entrevista, y como instrumentos la guía documental y el cuestionario estructurado. Los resultados muestran que la compañía tuvo un índice negativo en cuanto a utilidades en 2016, mientras que en 2017 alcanzaron un 103.434. Asimismo, se identificaron como aspectos que repercuten en la rentabilidad a la ausencia de análisis minuciosos de la información financiera y del estado contable que no ayudan a mejorar la toma de decisiones y entorpecen la obtención de beneficios. En conclusión, las estrategias financieras propuestas son el monitoreo de recursos económicos, el control financiero, la optimización de cobros y el acceso a financiación externa como opciones para el mejoramiento de la rentabilidad.

Rimarachin y Torres (2019) tesis que tuvo como objetivo diseñar y aplicar estrategias financieras para la mejora de la rentabilidad. El estudio fue cuantitativo de tipo descriptivo y propositivo, consideró en su población al administrador y a los informes financieros de la empresa de los años 2016 y 2017, y empleó las técnicas de entrevista y análisis documental. Los resultados muestran que de 2016 a 2017 las utilidades se incrementaron de 8.47% a 9.21%, muestras que el costo de ventas

disminuyó de un 40% a un 25% de un año a otro. Se observó que en el 2016 el ROE fue de 25%, en otras palabras, por cada sol invertido se consiguió 0.25 soles. Por último, se propusieron estrategias financieras como la capacitación a los colaboradores del área administrativa y de servicio, inversión en marketing y equipos modernos (S/. 15,895), y la solicitud de un crédito de S/ 15,895; todo esto mejora la rentabilidad ROE a 29.7% para el año 2018.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Teoría de planificación financiera

1.3.1.1 Definición planificación financiera

Morales & Castro (2019) definen la planificación financiera como la encargada de realizar las operaciones de corto, mediano y largo plazo que se requieren para dotar equipos, maquinarias, capital de trabajo, etc., para lo cual se realizan dos importantes operaciones principales, a saber, la inversión y el financiamiento.

Del mismo modo, la planificación financiera se entiende como un método para combinar grupos, métodos y tareas para determinar los objetivos económicos y financieros alcanzados en la empresa, teniendo en cuenta los medios calculados y necesarios para lograrlo (Nuñez, 2020)

Pinto (2019) expresa la importancia de las estrategias financieras en la empresa, cada estrategia debe ser particular para efectuar el plan global, además de los objetivos y misión de la compañía. A pesar de que el plan general de la compañía parte de un enfoque funcional, la planeación financiera es primordial para incluir un conjunto de aspectos determinantes que van más allá de las evaluaciones estratégicas que se hayan llevado a cabo. Para Newton (2018) argumenta que las estrategias financieras es un aspecto importante para cualquier empresa. Estas estrategias deben discutirse y comunicarse a todos los socios, empleados y gerentes para que todos estén al tanto de su situación financiera. La mayoría de las organizaciones prefieren contratar a un contador público o a un gerente financiero con el fin de generar nuevas estrategias.

1.3.1.2 Importancia de las estrategias financieras

De la misma manera que se mencionó al principio, comúnmente las estrategias que originan valor se conciben para un periodo largo, por lo que sus indicadores de control deben contemplar dicho plazo para establecer sus progreso y beneficios. Añadir valor de forma estratégica abarca más que planificar y presupuestar, por consiguiente, más que medidas contables son necesarias medidas analíticas, es decir, los números constituyen una ayuda en el proceso de toma de decisiones.

La estrategia financiera tiene en cuenta aspectos administrativos, económicos, funcionales y de marketing que permiten replicar virtualmente los resultados alcanzables en diferentes situaciones; así, desde el ejecutivo es posible tomar las decisiones más próximas a la realidad, ya que se habrán supuesto los efectos que originan las estrategias y calculado sus variables de riesgo. Finalmente se debe considerar que los resultados financieros buenos provienen de un adecuado planeamiento, selección y puesta en marcha de las estrategias que brindan mayor oportunidad de lograr ganancias económicas y financieras, aunque no lo garanticen. También es pasivo respetar que las economías derivan de políticas administrativas y estratégicas organizacionales, en la vida al revés, esto requiere un uso juicioso de términos como estrategia, planificación estratégica, estrategia de mercado, interés humano, precio, operaciones y economía (Álvarez, 2020).

1.3.1.3 Importancia de la planificación financiera

Según Angulo (2018) señala que una planificación financiera apropiada es fundamental porque: Se basa en ejecutar planes para el futuro, acciones y propósitos que lograr, contribuyendo a hacer frente a los obstáculos que aparezcan. Hace posible adecuar los riesgos a los cambios que presenta a través de un medio global, lo que recae en la competitividad, productividad y principalmente en el posicionamiento en el mercado. Permite reconocer las debilidades y fortalezas que presenta la empresa.

Según Apaza (2021) estos son: Estados financieros planificados: muestran la situación real en la que se encuentra la empresa y sus indicadores como resultado de las actividades administrativas y financieras realizadas en los diferentes períodos

presupuestarios. Tiene dos indicadores: rendimiento esperado y rendimiento pasado. Financiamiento y estrategia comercial: se consideran los componentes más importantes de la implementación del proyecto y, por lo tanto, se consideran uno de los factores del conjunto de herramientas comerciales. Esto incluye medidas financieras apropiadas para lograr objetivos comunes, indicando el tamaño de la inversión financiera. Cuenta con indicadores: estrategia de negocio, financiación a corto plazo y financiación a largo plazo.

Plan de inversiones: es entendido como un estudio sistemático de todos los objetivos asociados a una inversión y sus costes de referencia. Por lo tanto, es importante recordar que la planificación de inversiones tiene en cuenta los costos fijos y continuos desde el principio. Estos planes permiten inversiones tanto a corto como a largo plazo. Los indicadores son inversión a corto plazo e inversión a largo plazo.

1.3.1.4 Clasificación de la planificación financiera

Ángulo (2018) expresa que se categorizan de acuerdo con su plazo, ya sea corto o largo: Planificación a corto plazo: se denominan a las operaciones de financiación, con sus respectivos propósitos a corto y largo plazo. Estos datos permiten analizar las ventas y otras actividades vinculadas al departamento operativo y económico de la compañía, lo cual supone que la planeación se realice en un plazo determinado que posibilite la ejecución de acciones y presupuestos implementados en el área operativa. De manera similar a la gestión de efectivo, los presupuestos de compras brindan información sobre los niveles de calidad y productividad de una empresa, lo que contribuye a su salud financiera. La planificación a largo plazo: acciones planeadas basadas en requerimientos financieros y permite la ejecución de actividades con unos objetivos limitados, mientras la organización realiza cambios en cuanto a servicios básicos, tecnología, infraestructura.

1.3.1.5 Dimensiones de la planificación financiera

La planificación financiera puede ser vista como un sistema de intenciones que incentiva y simboliza el acompañamiento de metas al categorizar y resumir decisiones en financiera u operativa, económica y de capital, y de inversión.

Estrategia de actividades de operación: Tienen como objetivo la creación de valor apoyando las decisiones económicas y de capital. Sus resultados se pueden observar a corto y largo plazo en lo que se refiere a la gestión de activos y pasivos circulantes como caja, inventario, liquidez, gastos de negociación, deuda e inversiones temporales. Entre sus indicadores se encuentran: honorarios por venta de productos, pagos a proveedores, pagos a empleados (Álvarez, 2020).

Estrategia de actividades de inversión: Las decisiones económicas y de capital tienen como objetivo evaluar la producción de valor a largo plazo. Estos están determinados por la selección de inversiones, incluida la investigación, e incluyen la estructura de la empresa, los presupuestos de costos y capital y el financiamiento; sus indicadores son: pago por adquisición de activo fijo, cobros por ventas de activo fijo, activo tangible, pagos por recepción de obligaciones, adelantos de efectivo y préstamos a terceros (Álvarez, 2020).

Estrategia de actividades de financiamiento: Decisiones financieras sumamente relevante para la carrera de las organizaciones, decisivas para la consecución de posibles y el tino de metas a derrochador término y deben frisar relacionadas a la táctica empresarial que se haya estipulado con anterioridad (Álvarez, 2020).

1.3.2 Teoría de rentabilidad

1.3.2.1 Teorías de rentabilidad

Teoría de la independencia e imperfecciones.

Según, Ramírez et al. (2019) hace referencia a la estructura del capital que una organización posee, también el rendimiento que obtiene de la actividad económica que mantiene independencia, según el aporte de Modigliani y Miller aseveran que, el costo de la estructuración del capital que tiene una entidad no está relacionada con los beneficios que obtenga la misma. Pero las imperfecciones que se presentan de manera sistémica en el mercado; también el impuesto a la renta, que tiene influencia en el desempeño que pueda obtener la compañía por el crédito fiscal que se genera por el costo de la deuda y considerar el gasto para efecto del impuesto descrito. La incidencia del sistema tributario: Las utilidades que se generan en una empresa, se

retiene el impuesto a la renta sobre la utilidad generada en un periodo determinado en un 30%. Sin embargo, las normas de tributación permiten deducir el costo de financiación por un préstamo para hallar la base imponible del impuesto a la renta. Aquí se genera el ahorro fiscal que se atribuye en la estructuración del capital que ha sido determinado por la Ley tributaria.

Asimismo, las dificultades financieras: Según Casanellas (2017) afirma que cuando una organización no es solvente, y no cumple con sus obligaciones frente a diversos interesados, conlleva a negociar con ellos y se reduce sus posibilidades de obtener un financiamiento y a la vez eleva su costo. Los conflictos de interés (Costos de agencia): Esta sección describe los conflictos de interés entre la administración de la empresa y los inversionistas de la empresa (accionistas o acreedores) en un ambiente donde existe asimetría en la información que llega a la agencia. En este espacio, las decisiones de financiación significan: a) La estructura de capital viola las reglas de conflicto de intereses. (b) Las soluciones de deuda se pueden utilizar para informar al mercado y mitigar el problema de la selección negativa.

También se considera (c) las fallas pueden afectar las propiedades del producto, la competitividad del mercado o los factores del producto; (d) el impacto de los controles corporativos en la estructura de capital. Acceso a la Información (Asimetría). Se manifiesta de acuerdo con el acercamiento de la información en distintos grados de un propósito o situaciones específicas con los acreedores de fondos (accionistas/proveedores), respecto a los directivos de la entidad. Estas irregularidades de ingreso a la información influyen dentro de las políticas financieras de las organizaciones para lo cual se proponen distintos modelos.

Teoría de la compensación (trade off), menciona que los directivos de las organizaciones hacen lo posible en alcanzar un óptimo grado de endeudamiento, que pueda compensar los costos del activo por deuda con las ganancias que adquieren. Cabe mencionar que buscan el logro de combinar la financiación por deuda y la financiación por aporte. Sin embargo, cuando se alcanza este resultado no es recomendable variar la cantidad de endeudamiento debido a que podría generar una pérdida secundaria neta de ese valor. La deficiencia en cuanto a la estructura de capital

es que los recursos de una organización son el valor presente de los flujos de efectivo generados por sus activos, que eventualmente terminan en manos de accionistas y acreedores; h el valor presente neto de los activos es el mismo que el valor de mercado de la estructura de capital. Asimismo, el valor de sus activos debe calcularse de forma individual y exógena, y luego el valor de la estructura de capital debe calcularse internamente y asumiendo que la estructura de capital óptima es aquella que proporciona utilidades por acción.

1.3.2.2 Definiciones de rentabilidad

Para Ortega (2020) la rentabilidad puede entenderse como la capacidad de evaluar la efectividad de un activo invertido en términos de rendimientos para quienes invirtieron durante un período de tiempo.

Mientras que, Santiesteban et al. (2020) argumenta que la rentabilidad analiza el nivel en la que una empresa está generando efectivamente beneficios a partir de sus fondos disponibles, incluidas las inversiones de terceros, utilizando el concepto de rentabilidad y valoración de activos se utiliza capital y facturación.

Por su parte, Muñoz (2019) la rentabilidad da paso a que los inversionistas entender si sus activos invertidos han rendido beneficios y cuál es su índice de rendimiento, teniendo en cuenta su propio capital y el de los accionistas, por lo que este es uno de los conceptos más utilizados para los que eligen este tipo de inversión. Y el aporte del autor Eslava (2018) es que la rentabilidad se evalúa teniendo en cuenta aspectos como la solvencia, la liquidez y la estructura financiera. Se determina el análisis de solvencia, la estabilidad de la empresa con el objetivo financiero esperado y se tiene en cuenta el impacto de la deuda en la fecha de vencimiento.

A su vez, Eslava (2018) por su parte, afirma que la solvencia se define como la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras antes de su vencimiento. Su finalidad es informar de su adecuación y mantener en ella fijada su exaltación. Por ello, las limitaciones financieras que pueden resultar de las diversas operaciones de las empresas se denominan cancelación de riesgo, por lo que, si se

invierte adecuadamente, el beneficio indirecto resultante no será el más beneficioso. Finalmente, el objetivo de rendimiento y solvencia es que la empresa sea autónoma.

1.3.2.3 Importancia de rentabilidad

En la gestión empresarial uno de los factores importantes es contar con rentabilidad para que la empresa siga expandiendo sus operaciones o logre un crecimiento esperado, para ello, como principales fuentes que generan rentabilidad es la financiera que contiene determinantes como el endeudamiento, márgenes de ventas y la rotación de los activos (Fernández, 2018)

Asimismo, Castelblanco (2019) argumenta que teóricamente en la rentabilidad es asequible generalizar el tacto de los resultados y el beneficio invertido. En referencia a ello, es complicado no aplicar distintos razonamientos ligados al régimen y al modo de interpretar la rentabilidad con el objetivo de lograr retener el repertorio de rentabilidad que se considere debido, pues es importante marcar afinar el vínculo que abarca la rentabilidad en el ámbito económico. El propósito de manejar los factores hallados demanda el adecuado cumplimiento del plazo determinado, considerando consecuencias como un flujo constante de variables, cómo conocer la inversión especificada, de manera que el fin de las acciones en las que se ha invertido sea específico, esto implica tomar conciencia de la relevancia de conocer los términos al momento de dar fe de rentabilidad (Castelblanco, 2019).

1.3.2.4 Tipos de rentabilidad empresarial

Para Brigham (2018) argumenta que el conocimiento se utiliza en las inversiones y en sus resultados concretos, que se relacionan con las realidades económicas y financieras. El estudio del tipo de inversión y resultados de la empresa se realiza en varios niveles: la rentabilidad del capital de trabajo o economía se define como el primer nivel de análisis, vinculando la definición de resultados a los resultados que se obtienen de acuerdo con lo que se ha logrado. se planifica, sin descuidar su punto de partida, por lo que lo logrado se ve reforzado con la inversión de los recursos que se estimen oportunos. Y el rendimiento financiero forma parte del segundo grado de análisis y se define como el resultado esperado de acuerdo con los objetivos

establecidos en relación con la inversión de la organización y la demostración del desempeño para la toma de decisiones empresariales. La relación entre ambas formas de rentabilidad viene determinada por el apalancamiento financiero para aprovechar la rentabilidad financiera frente a la rentabilidad económica. Así, el siguiente objetivo es ser más productivo, rentable y buscar cuál es mejor, y llevar un resultado opuesto.

1.3.2.5 Dimensiones rentabilidad

a. Ratios de liquidez

Eslava (2018) menciona que los ratios de liquidez se basan en la capacidad de una organización para cumplir con sus obligaciones financieras durante un período de tiempo determinado.

Indicadores

Razón de liquidez general: capacidad de la empresa para solventar sus deudas en un corto período de tiempo. El pago de los pasivos en efectivo dentro de un tiempo determinado representa el equilibrio del negocio, de esta manera se evalúa hasta qué punto los activos pueden convertirse en efectivo, mostrando que los activos circulantes incluyen pagos a acreedores a corto plazo.

$$Liquidez\ General = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$$

El índice aceptado indica que la compañía no presenta dificultades, por lo que debe ser mayor a 1, de no ser así la compañía estaría en problemas.

Prueba ácida: Esta es una de las métricas más relevantes, ya que ayuda a comprender que los activos de una institución son significativamente más líquidos que sus pasivos circulantes. No forma parte del inventario ni de las existencias porque es fácilmente convertible en efectivo.

$$Prueba\ Ácida = \frac{Activo\ Corriente - Inventario}{Pasivo\ Corriente}$$

Si el coeficiente hallado es mayor a 1, la compañía cuenta con activos líquidos para responder a sus obligaciones financieras; el resultado es todavía más positivo si está entre 1.2 y 1.4.

Capital de trabajo: este es un indicador financiero el cual se utiliza para conocer los recursos financieros con que cuenta la empresa para sus operaciones en el corto plazo. Se determina de la siguiente manera.

Capital de trabajo = activo corriente – pasivo corriente

Rotación de cartera: sirve para conocer el tiempo en que la empresa tarda para cobrar a sus clientes. Se calcula de la siguiente manera

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} * 360}{\text{Ventas}}$$

b. Ratios de Solvencia

Para Eslava (2018) podemos determinar cómo el índice de endeudamiento se convierte en un determinante de la capacidad general de una organización para producir capital y pagar su deuda. Es decir, lo vemos en el mediano y largo plazo, como intereses financieros, pagos de capital y reembolsos de préstamos. Permiten que los acreedores y accionistas sepan que están participando de los recursos de la empresa. Los más importantes son:

Indicadores

Solvencia general: este mide la capacidad en que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas en la largo y corto plazo. Se mide de la siguiente manera:

$$\text{Solvencia general} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}}$$

Apalancamiento financiero: se caracteriza por el respaldo de terceros, que pueden ser organizaciones o personas, y su nivel se estima a través de la proporción entre pasivos y activos totales. Su fórmula se expresa así:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\frac{\text{Activo}}{\text{Fondos Propios}}}{\text{BAT/BAIT}}$$

Por lo tanto: Activo entre los fondos propios y todo entre rentabilidad antes de intereses (BAT) entre rentabilidad antes de intereses e impuestos (BAIT)

Ratio de endeudamiento a largo plazo: Consiste en conocer el alcance de la deuda de una organización en relación con su patrimonio neto y si sus activos están financiados por deuda. Se estima de la siguiente manera.

$$\text{Endeudamiento a largo plazo} = \frac{\text{Pasivos no corriente}}{\text{Patrimonio}}$$

Si el nivel de endeudamiento es mayor a 1 nos damos cuenta de que la deuda excede al patrimonio de la compañía y eso ocasionará dificultades al pedir financiamiento.

Ratio de endeudamiento: determina la parte de los activos de una entidad que se financian mediante deudas.

$$\text{Calidad de plazo de deuda} = \frac{\text{Pasivos}}{\text{Patrimonio}}$$

c. Ratio de rentabilidad

Está ligado a los ratios que posibilitan la medición de la rentabilidad en una empresa.

Indicadores

Rentabilidad económica: Eslava (2018) señala que la viabilidad económica está relacionada con la determinación de ciertos plazos relacionados con los beneficios derivados de los activos existentes. Por ello, la rentabilidad económica se entiende como una forma de cuantificar la riqueza empresarial. Su propósito es proporcionar un valor justo, asegurar la rentabilidad entre organizaciones e ignorar las discrepancias entre las firmas financieras y los pagos de intereses que afectan el valor de la rentabilidad.

$$\text{Rentabilidad Económica (ROA)} = \frac{\text{Beneficio antes de intereses e impuestos}}{\text{Total activos}}$$

La rentabilidad económica permite evaluar eficazmente las operaciones de una organización. Por esta razón, el ROA se expresa como el rendimiento racional de los activos de una empresa y demuestra globalmente si una empresa es productiva de

acuerdo con los conceptos financieros. Por lo tanto, sin financiación de activos, la deuda corporativa puede o no ser rentable. Es el resultado de políticas de financiación que ofrecen fortalezas y debilidades (Eslava, 2018)

Rentabilidad financiera: Según Eslava (2018) el retorno financiero (ROE) mide la capacidad de una empresa para recompensar a los inversores por prestar dinero a la empresa. Este tipo de rentabilidad analiza la capacidad de una organización para recuperar los costos o las inversiones de terceros que financiaron el negocio necesario para que la organización obtenga ganancias. Esa fórmula se expresa como:

$$\text{Rentabilidad Financiera (ROE)} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Patrimonio}}$$

Por lo tanto, si tiene el capital para ganar posición en el mercado y agregar una prima de riesgo como socio, es más probable que sea financieramente viable.

Margen de la utilidad operativa: Para Eslava (2018), este margen calcula las utilidades conseguidas por la venta de cada producto o servicio. Se estima de la siguiente manera:

$$\text{Margen de la Utilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad neta: Eslava (2018) señala mirar la utilidad neta vendida y obtener el porcentaje ganado por el valor económico de cada artículo vendido. Calculado de la siguiente manera:

$$\text{Margen de la Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Cuanto más alto sea el índice es posible obtener una rentabilidad mayor.

Margen de utilidad bruta: Lo especial de esta relación es que tiene en cuenta la ganancia bruta, que es el total de ventas excluyendo el costo de los bienes vendidos, y divide este resultado por las ventas totales.

$$\text{Margen de la utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Totales}}$$

1.3.2.6 Formas para medir y mejorar la rentabilidad

Según, Brigham (2018) Argumenta que existen tres formas en que las empresas pueden optimizar la rentabilidad. Esto indica la necesidad de un aumento de capital. Fortalece márgenes por producto: Tu objetivo es evaluar oportunamente lo que hay en el mercado. Esta calificación es generalmente la más adecuada, y gracias a ella es posible tener la capacidad que se está logrando actualmente, reduciendo el número de ideas que pueden fortalecer los márgenes.

Aumentar la facturación o la reproducción del dinero de una empresa: Aceptar una gran cantidad de financiación o comercialización durante un período de tiempo para recuperar el capital inicial y obtener beneficios. Las organizaciones pueden implementar esta estrategia demostrando una rentabilidad razonable.

1.4 Formulación del problema

¿De qué manera la planificación financiera incrementa la rentabilidad de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo 2022?

1.5 Justificación

Justificación teórica: Para Bernal (2016) un estudio se justifica teóricamente cuando se sirve de modelos teóricos para captar y comprender las variables de investigación y después establecer las maneras o métodos con que se medirán. En esta óptica se ha tomado en cuenta el aporte de Álvarez (2020) con respecto a las estrategias financieras, y en el caso de la rentabilidad, a Eslava (2016) quien habla sobre los modelos con los que se puede evaluar la variable rentabilidad en una empresa en concreto.

Justificación metodológica: Para realizar esta investigación se empleó la metodología inductiva y la técnica de entrevista mediante el instrumento guía de entrevista con el fin de evaluar la situación de la compañía en la actualidad a través de revisión documental; así mismo, para estar al tanto de las decisiones tácticas y funcionales que efectúan los administradores de finanzas de la compañía estudiada se recurrió a la revisión de estados financieros para corroborar sus ratios.

Justificación práctica: Este estudio ejecutó un análisis a la problemática presente en una Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L que presenta déficit en cuanto a ratios de rentabilidad. En este escenario se propone la planificación financiera como opción para enfrentar la situación que atraviesa la empresa. También se proponen métodos de financiación y para incrementar las ventas y obtener mayor volumen de utilidades para los socios (Bernal, 2016).

1.6 Hipótesis

H₁: Si se propone la planificación financiera incrementa la rentabilidad de la empresa representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo 2022

H₀: Si se propone planificación financiera no incrementa la rentabilidad de la empresa representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo 2022

1.7 Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Proponer la planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la empresa representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo 2022

1.7.2. Objetivos específicos

Analizar la rentabilidad de la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo del 2021-2022.

Diagnosticar la planificación financiera que utiliza la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo.

Diseñar las estrategias de planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo.

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de la investigación

Tipo e investigación

Enfoque: Cuantitativo, pues se ha empleado el análisis numérico de información, que hizo posible expresar los resultados en gráficos y tablas para ser interpretados (Hernández & Mendoza, 2018). En este estudio se ha usado el método deductivo para definir las particularidades de una realidad específica, que se analiza por derivación o como resultado de las características o enunciados incluidos en proposiciones o leyes científicas de carácter global planteadas con antelación (Bernal, 2016).

Tipo de investigación, esta investigación es de tipo descriptiva porque se buscó describir las características y situación actual de la rentabilidad de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo y también acerca de las acciones y actividades para la planificación financiera. Un estudio descriptivo se caracteriza porque se describe las características, situación actual, formas y presentación (Ñaupas et al., 2018). Además, Hernández y Mendoza (2018), se trata de precisar los atributos, cualidades y perfiles de individuos, grupos, comunidades y elementos a los que realiza un análisis para evaluar o recopilar datos, de forma individual o conjunta, acerca de los conceptos o las variables.

Diseño de investigación,

Contiene un diseño no experimental: Se empleó este diseño puesto que no se efectuó ninguna perturbación en las unidades de estudio. Sumado a ello, al ser flexible, este diseño hizo posible acelerar la investigación en esta compañía implicando reducciones en el costo. Según Hernández y Mendoza (2018) este diseño excluye el manejo intencionado de las variables. En otras palabras, en estas investigaciones no alteramos de forma deliberada las variables independientes para observar su impacto en las demás. Además, esta investigación contiene un diseño transversal porque la información se recoge en un solo momento dado de las unidades de estudio.

Propositiva: Este nivel de investigación se caracteriza porque se plantean alternativas de solución ante problemas que se han identificado en la baja rentabilidad de la empresa (Hurtado, 2018). El diseño considerado es el siguiente:



M: Es la muestra de estudio, en este caso la muestra es la misma población (Estados financieros del 2021, 2022 y el contador de la empresa)

O: Es el análisis de la información documental y entrevista.

P: Propuesta basada en planificación financiera

2.2. Población y muestra

Población: Los autores definen a la población como un conjunto de unidades de un determinado lugar, hechos, cosas, personas y objetos. Es el total del acontecimiento a investigar, donde las unidades o individuos que conforman la población comparten las características a estudiar y generan la información del estudio (Arias & Covinos, 2021).

Los criterios de inclusión son: Los profesionales que están relacionados al análisis contable y toma de decisiones en base a dicha información, documentos que faciliten la información contable para su indagación. Y los criterios de exclusión: las personas que no están relacionadas al área contable y financiera, documentos que contengan información o datos a otras áreas diferentes al área contable.

En la investigación la población se conformada por contadores de empresas y estados financieros de los años 2021 y 2022, y se aplicaron técnicas y herramientas de investigación específicas para la recolección de la información.

Muestra: Esta investigación se consideró un muestreo no probabilístico, de tipo por conveniencia, debido que se eligió a criterios de las investigadoras que estados financieros utilizar y de qué años. Cuando la población considerada para la investigación es limitada se estudia íntegramente sin requerir muestreo, pues al ser reducido el número de elementos se considera como muestra la totalidad de ellos. Por ello, no se necesitó del muestreo (Arias & Covinos, 2021).

2.3. Variables, operacionalización

Variables

Planificación Financiera: La planificación financiera se refiere al arte de ensamblar un conjunto de herramientas, métodos y metas para determinar las metas financieras y económicas a alcanzar en una empresa, dados los fondos disponibles y alcanzables. necesarios para lograrlo (Nuñez, 2020).

Rentabilidad: Para Ortega (2020) el término rentabilidad puede conceptualizarse como la capacidad de medir la efectividad de un activo en términos de rendimientos para quienes invirtieron durante un período de tiempo. Así, la rentabilidad obtiene un factor por cálculo matemático, comparando el capital invertido y el beneficio obtenido.

Operacionalización

Tabla 2

Operacionalización de la variable planificación financiera

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Técnica e instrumento
Planificación financiera	La planificación financiera se refiere al arte de ensamblar un conjunto de herramientas, métodos y metas para determinar las metas financieras y económicas a alcanzar en una empresa, dados los fondos disponibles y alcanzables. necesarios para lograrlo (Nuñez, 2016).	<p>Estrategia de actividades de operación</p> <p>Estrategia de actividades de inversión</p> <p>Estrategia de actividades de financiamiento</p>	<p>Cobros de ventas de productos</p> <p>Pagos a proveedores</p> <p>Pago a empleados</p> <p>Pago por adquisición de propiedades, planta y equipos.</p> <p>Cobro por venta de propiedades, planta y equipos.</p> <p>Pagos por adquisición de instrumentos de pasivo</p> <p>Anticipo de efectivo y préstamos.</p> <p>Financiamiento a largo plazo</p> <p>Financiamiento a corto plazo</p> <p>Pagos de arrendamiento financiero.</p>	<p>Entrevista y análisis documental</p> <p>Guía de entrevista y de guía de análisis documental</p>

Tabla 3

Operacionalización de la variable situación rentabilidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Formula	Técnica instrumento	
Rentabilidad	el término rentabilidad puede conceptualizarse como la capacidad de medir la efectividad de un activo en términos de rendimientos para quienes invirtieron durante un período de tiempo. Así, la rentabilidad obtiene un factor por cálculo matemático, comparando el capital invertido y el beneficio obtenido.	Se trata de obtener beneficios de la inversión que se realiza en una empresa.	Ratios de liquidez	Razón de liquidez general	Activo corriente/ Pasivo corriente	Análisis documental	
				Prueba ácida	Activo corriente – elementos del inventario / Pasivo corriente		
				Capital de trabajo	Activo corriente – Pasivo corriente		
				Rotación de cartera	Cuenta por cobrar promedio * 360 / Ventas		
				Solvencia general	Activo total / Pasivo total		
				Apalancamiento financiero	(Activo /Fondos propios) / (BAT/BAIT)		
			Ratios de Solvencia	Ratio de endeudamiento a largo plazo	Pasivo no corriente / Patrimonio	Ratio de rentabilidad	Guía documental
				Ratio de endeudamiento	Pasivo / Patrimonio neto		
				Rentabilidad económica (ROA)	Beneficios antes de interés e impuestos / Total activo		
				Rentabilidad financiera (ROE)	Beneficio neto / Patrimonio		
				Margen de utilidad bruta	Utilidad Bruta / Ventas totales		
				Margen de utilidad operativa	Utilidad Operativa/ Ventas Totales		
				Margen de utilidad neta	Utilidad Neta / Ventas Totales		

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Técnicas

Análisis documental: Mediante este método se realizó un estudio minucioso de los estados financieros de la compañía que será corroborado con un análisis horizontal y vertical de las ratios de rentabilidad para conocer el resultado de las utilidades que percibe la empresa. Se realiza apoyándose en fuentes de información secundarias entre las cuales están libros, publicaciones cíclicas, informes anuales y registros institucionales (Hernández & Mendoza, 2018).

Entrevista: Se aplicó al contador de la entidad para informarse de la planificación financiera que permitió saber acerca de las determinaciones económicas y de financiamiento orientadas al funcionamiento y conocer algunos aspectos de la rentabilidad de la empresa. La entrevista consta de 10 preguntas aplicadas al contador de la empresa. Para Bernal (2016) indica que esta técnica se orienta a propiciar una conexión directa con los individuos que suministran información, considerando que el investigador es capaz de obtener información mediante interrogantes propuestas o las que se susciten en el momento de emplear la técnica.

Instrumentos: Según Ñaupas et al. (2018) la técnica de guía documental se realiza a través del análisis y confirmación de los estados financieros de la organización, posibilitando la comprensión del estado económico y financiero de la empresa en los años 2021 y 2022.

Tabla 4

Guía para recoger información documental

Guía documental	Estados Financieros	Ratios (fórmulas)	Resultados
Hoja de cálculo	2021 2022	Diversas	Por cada ratio

Guía de entrevista: establece los temas a tratar durante el contacto del entrevistador con la persona que brinda la información que se recoge. Además, las

interrogantes pueden ser preparadas con antelación o darse espontáneamente durante la entrevista.

Validez y confiabilidad

Validez: Sánchez (2019) señala que la validez, usualmente, hace referencia a al grado en el cual un instrumento cuantifica lo que pretendía evaluar. La validación fue realizada por el juicio de tres especialistas, propiciando que el instrumento se considere válido pueda ser aplicado.

Confiabilidad: Para Sánchez (2019) la confiabilidad de un instrumento está ligada al grado en que su uso reiterado en el mismo individuo u objeto genera los mismos resultados. Por esa razón los instrumentos deben ser examinados antes de su aplicación. En este caso se efectuará una entrevista que ha sido verificada previamente por expertos, quienes examinan el instrumento y manifiestan sus opiniones por las cuales conceden la confianza o realizan comentarios para su mejora.

2.5. Procedimientos de análisis de datos

Se definió la empresa donde se realizará es estudio, por lo que se requirió el permiso de la gerencia para llevarlo a cabo; se mencionó que era muy importante que faciliten los estados financieros del 2021 y 2022, para ello, el contador de la empresa accedió a brindar estos datos. Posteriormente se aplicó la entrevista, luego de detallar las cuestiones y facetas que se quieren conocer y de las cuales surgen las interrogantes a las que la población de estudio deberá dar respuesta. En relación con el procesamiento de los estados financieros, se realizó un análisis de datos a través del programa Excel 2019, pues permite crear cuadros y gráficos que explican los resultados que arrojaron las encuestas, y harán posible responder a los objetivos.

2.6. Criterios éticos

Por su parte, Belmont (2016) establece que los criterios de rigor son: Consentimiento informado: Se distingue porque mediante este criterio se comunica a los individuos o colaboradores del estudio el objetivo de este. En este caso, se comunicó tanto al gerente como al contador de la compañía sobre el objetivo del estudio que es completamente académico y servirá para optar por el título profesional.

Por lo tanto, los individuos implicados, tanto los integrantes de la muestra como los propietarios de la compañía estuvieron de acuerdo con brindar información y de esa forma conocieron sus derechos y obligaciones con respecto a la investigación.

Confidencialidad: Se ha considerado que los datos únicamente se han empleado con el propósito de realizar la investigación y no serán divulgados con otros propósitos, además se ha resguardado la identidad de los participantes, es decir, no se anunció sus datos personales.

Observación participante: Los autores tuvieron una intervención prudente en el proceso de recoger datos, afrontando su deber ético sobre cualquier resultado, posibilitando una afinidad entre los participantes del estudio.

2.7. Criterios de rigor científico

Para Belmont (2016) los investigadores poseen estos principios éticos:

Credibilidad: Se caracteriza por la información utilizada para construir el problema de investigación, su contexto y su marco teórico. Lo mismo se aplica a los datos que se han recopilado utilizando métodos e instrumentos probados y verdaderos; dicha información obtenida es confiable porque los instrumentos han sido verificados por expertos quienes validaron, asimismo, se verificó la confiabilidad de los datos otorgados por los participantes del proyecto.

Consistencia: Este criterio hace posible respaldar la estructura de la investigación efectuada en con información de importantes fuentes de información como son: Libros, artículos y tesis, de importantes autores que han contribuido con teorías, definiciones, conceptos, modelos y la publicación de artículos relacionados al tema en estudio.

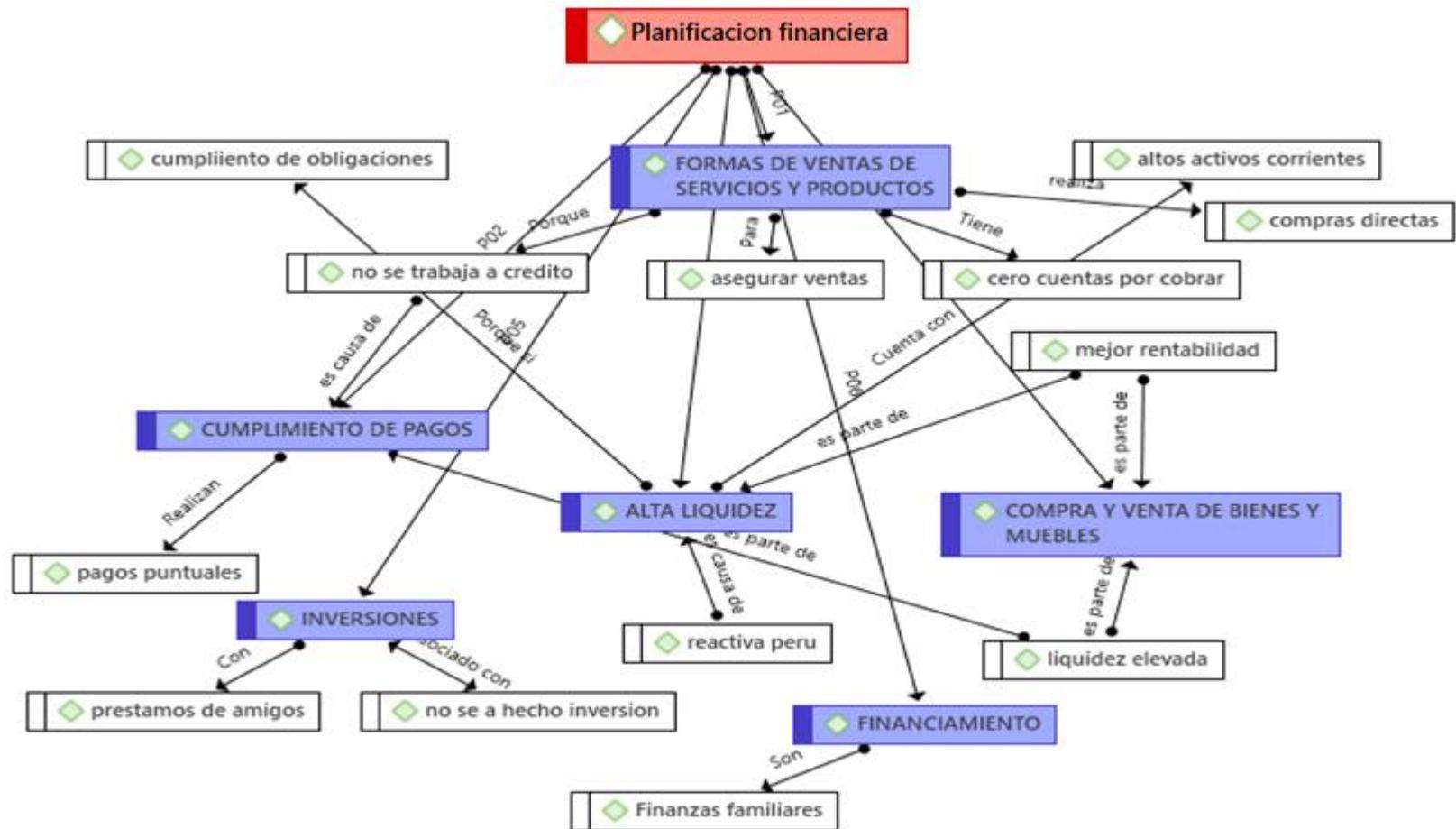
Conformabilidad o reflexividad, Porque los resultados de la investigación garantizarán la validez de las explicaciones realizadas por los miembros.

III. RESULTADOS

3.1. Tablas y figuras

Figura 1

Diagnosticar las estrategias de planificación financiera entrevista al contador de la empresa



La entrevista aplicada al contador de la empresa ha permitido conocer acerca de la planificación financiera y de la rentabilidad, donde se aprecia que, la mayoría de sus productos y servicios que ofrece, los pagos que hacen los clientes son al contado, no otorgan créditos a sus clientes, dado que, trabajan con precios competitivos; pero al contado; por lo tanto, no se tiene cuentas por cobrar. Las compras las hacen de manera directa y al contado, en consecuencia, no tienen cuentas por pagar. No tiene pagos por financiación o préstamos y si en algún momento recurrió a préstamos fue de familiares o de amigos, pero no de entidades financieras. Existe un alto nivel de liquidez, no se ha realizado inversiones en propiedades, maquinarias en años.

Tabla 5

Análisis vertical del estado de situación financiera

REPRESENTACIONES SHALOM SRL									
Estado de Situación Financiera									
	2022	2021	2022 (%)	2021 (%)		2022	2021	2022 (%)	2021 (%)
ACTIVOS					PASIVOS Y PATRIMONIO				
Activos Corrientes					Pasivos Corrientes				
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	110,402.16	103,604.59	83%	87%	Otras Cuentas por Pagar	369.00	335.00	0%	0%
Otras cuentas por cobrar	22,562.00	14,910.00	17%	13%					
Total Activos Corrientes	132,964.16	118,514.59	100%	100%	Total Pasivos Corrientes	369.00	335.00	0%	0%
Activos No Corrientes					Pasivos No Corrientes				
Propiedades, Planta y Equipo (neto)					Cuentas por pagar a entidades relacionadas				
Total Activos No Corrientes	-	-			Total Pasivos No Corrientes	-	-		
					Total Pasivos	369.00	335.00	0%	0%
					Patrimonio				
					Capital	10,000.00	10,000.00	8%	8%
					Resultados Acumulados	122,595.16	108,179.59	92%	91%
					Total Patrimonio	132,595.16	118,179.59	100%	100%
TOTAL DE ACTIVOS	132,964.16	118,514.59	100%	100%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	132,964.16	118,514.59	100%	100%

Nota. Área contable de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo

En análisis del estado de situación financiera, en la tabla 4, se aprecia que, la empresa tiene la mayoría de sus recursos en efectivo y equivalentes al efectivo con 87% y 83% en los años analizados y la diferencia se tiene en la cuenta de otras cuentas por cobrar. Se puede entender que la empresa sus recursos están concentrados en efectivo y sus equivalentes al efectivo, inclusive tiene un exceso de recursos en esta cuenta. No se aprecia recursos importantes en cuentas por pagar o cobrar, se trabaja al contado para realizar compras y para la venta no se otorga créditos a clientes. La empresa tuvo un capital inicial de S/ 10,000.00

Tabla 6

Análisis vertical del estado de resultados empresa Shalom Perú E.I.R.L.

REPRESENTACIONES SHALOM SRL				
Estado de Resultados				
	2022	2021	Análisis vertical	
			2022 (%)	2021(%)
Ingresos de actividades ordinarias				
Ventas	2,065,976.37	1,721,730.34	100%	100%
Total de ingresos de actividades ordinarias	2,065,976.37	1,721,730.34	100%	100%
Costo de productos vendidos	(1,984,471.83)	(1,656,259.72)	-96%	-96%
Total costo de actividades ordinarias	(1,984,471.83)	(1,656,259.72)	-96%	-96%
Ganancia (pérdida) bruta	81,504.54	65,470.62	4%	4%
Gastos de Ventas y Distribución				
Gastos de Administración	(62,769.97)	(59,985.02)	-3%	-3%
Ganancia (pérdida) operativa	18,734.57	5,485.60	1%	0.32%
Ingresos financieros				
Ingresos diversos		-		
Gastos financieros	-	-		
Diferencias de Cambio neto				
Resultado antes de impuesto a las ganancias	18,734.57	5,485.60	0.32%	0.32%
Gasto por Impuesto a las Ganancias				
Impuesto a las Ganancias Tributario	(1,873.00)	(585.00)		
Ganancia (pérdida) neta	16,861.57	4,900.60	1%	0.28%

Nota. Área contable de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo

En análisis del estado de resultados de la empresa en investigación se aprecia sus ventas ascienden a una cantidad mayor al millón, en los años analizados; pero el costos de ventas absorbe la mayor cantidad de dinero que se genera, siendo el 96% tanto en el 2021 como en el 2022 para cubrir dicho costo; el servicio que realiza la

empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. no es rentable, porque para cubrir las actividades como la logística, el transporte ya es un costo alto y margen de utilidad bruta es baja con 4%. En consecuencia, se puede determinar que, al ofrecer el servicio genera un costo elevado que limita la rentabilidad bruta. Al analizar la rentabilidad operativa, es muy limitada, debido que, los gastos administrativos conllevan un 3% y de saldo se tiene en el 2021 es menos cercano al 1%, que representa una cantidad pequeña y en 2022 un porcentaje igual al 1%. Finalmente, el resultado final en el 2021 ha sido de 0.32% y el 2022 1%. Según se observa que la empresa tiene una utilidad neta baja, siendo más rescatable del 2022, con una cantidad de S/16,861.57; pero en el año anterior no cuenta con buenas utilidades.

Tabla 7

Análisis horizontal del estado de situación financiera de Shalom Perú E.I.R.L.

Detalle	2022	2021	Análisis horizontal		
Ventas	2,065,976.37	1,721,730.34	344,246.03	20%	
Total de ingresos de actividades ordinarias	2,065,976.37	1,721,730.34	344,246.03	20%	
Costo de productos vendidos	(1,984,471.83)	(1,656,259.72)	-328,212.11	20%	
Total costo de actividades ordinarias	(1,984,471.83)	(1,656,259.72)	-328,212.11	20%	
Ganancia (pérdida) bruta	81,504.54	65,470.62	16,033.92	24%	
Gastos de Ventas y Distribución			-		
Gastos de Administración	(62,769.97)	(59,985.02)	-2,784.95	5%	
Ganancia (pérdida) operativa	18,734.57	5,485.60	13,248.97	242%	
Ingresos financieros			-		
Ingresos diversos		-	-		
Gastos financieros	-	-	-		
Diferencias de Cambio neto			-		
Resultado antes de impuesto a las ganancias	18,734.57	5,485.60	0.32%	13,248.97	242%
Gasto por Impuesto a las Ganancias			-		
Impuesto a las Ganancias Tributario	(1,873.00)	(585.00)	-1,288.00	220%	
Ganancia (pérdida) neta	16,861.57	4,900.60	11,960.97	244%	

Fuente: Área contable de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo

En el análisis horizontal se observa que las ventas del año 2022 son mayores que las del 2021 con un 20% generando así mayores beneficios en la empresa, también el

costo de producción hay un aumento del 20% lo que significa que en el año 2021 se utilizó mejor respecto al año 2022, en el año 2021 se obtuvo utilidad, pero fue menor a la del año 2022 teniendo un aumento considerable del 244%.

Tabla 8

Ratios de liquidez

Descripción	Fórmula	2022	%	2021	%
Razón de liquidez general	Activo corriente	132,964.16		118,514.59	
	Pasivo corriente	369.00	3.60	335.00	3.54
Prueba ácida	Activo corriente – elementos del inventario	132,964.16		118,514.59	
	Pasivo corriente	369.00	3.60	335.00	3.54
Capital de trabajo	Activo corriente -	110,402.16		103,604.59	
	Pasivo corriente	369.00		335.00	
			110,033.16		103,269.59
Rotación de cartera	Cuenta por cobrar promedio * 360	8,122,320.00		5,367,600.00	
	Ventas	2,065,976.37	3.93	1,721,730.34	3.12

Nota. Área contable de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo

Según los resultados encontrados de los años analizados 2021 y 2022 se detallan los hallazgos de los ratios que permiten emitir lo siguiente: En referencia a la liquidez general y en la prueba ácida los datos arrojan resultados de 3.54 en el 2021 y 3.60 en el 2022 lo que permite entender que la empresa tiene un exceso de recursos para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Además, la empresa no tiene deudas, ni compromisos por pagar en un mediano y largo plazo lo que conlleva a determinar que se tiene una liquidez elevada y ese sobrante de recursos puede ser utilizados o invertidos en otras alternativas del negocio, dado que, se cuenta con suficiente dinero

para cumplir sus obligaciones pactadas con proveedores u otros interesados en el corto plazo.

En el capital de trabajo neto de la empresa, permite determinar que se cuenta con liquidez y solvencia en el corto plazo, se puede cubrir las obligaciones sin tener problemas, debido a la alta cantidad de capital y la empresa no asume obligaciones ni a corto plazo, tampoco en el largo plazo; por lo tanto, no tendría inconvenientes de capital y puede invertir o generar obligaciones si es necesario y no tener problemas para cubrirlas en ambos años analizados. Finalmente, en la rotación de cartera, se identificó que la empresa tiene otras cuentas por cobrar, la rotación en el año 2021 ha sido 3.12 muy cercano a 3 veces al año, es decir, cada cuatro meses se hace el cobro; mientras en el siguiente año la rotación ha sido en un periodo más corto debido que se alcanzó un 3.93, el cobro es en 90 días.

Tabla 8
Ratios de solvencia

Descripción	Fórmula	2021	%	2022	%
Solvencia general	Activo total	118,514.59	353.77	132,964.16	360.34
	Pasivo total	335		369	
Apalancamiento financiero	(Activo /Fondos propios) /	118514.59	118514.59	132964.16	132964.16
	(BAT/BAIT)	1		1	
Ratio de endeudamiento a largo plazo	Pasivo no corriente	0	0	0	0
	Patrimonio	118,179.59		132,595.16	
Ratio de endeudamiento	Pasivo	335	0.0028	369	0.0028
	Patrimonio neto	118,179.59		132,595.16	

Nota. Área contable de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo

Los resultados obtenidos en los ratios en la tabla 7, de los años 2021 y 2022 respectivamente, se puede apreciar que la solvencia general en la empresa es alta, en los dos años, asciende a 3.35, la capacidad de la organización es alta para cumplir con sus obligaciones sin importar el tiempo, es decir, puede ser a largo plazo o en un

corto plazo, se tiene recursos por encima del promedio. Se puede determinar que se tiene recursos que podrían destinarse a otros fines para obtener beneficios. Respecto al apalancamiento financiero, el ratio es 13.3 en el 2021 y 11.6 en el 2022, se entiende que la empresa puede solicitar o recibir apalancamiento financiero con la finalidad de ampliar sus servicios mediante préstamos para obtener maquinaria u otros activos que le permita mejorar sus ingresos y por ende su rentabilidad. En el ratio de endeudamiento de la empresa, es casi inexistente, la empresa no asume deudas u obligaciones con terceros solo se aprecia una cantidad mínima de S/ 335 y 369, por ello no genera incidencia o alteración en los resultados actuales. En consecuencia la empresa si puede endeudarse en busca de mayores ingresos.

Tabla 9

Ratios de rentabilidad de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L.

Descripción	Fórmula	2021	%	2022	%
Margen de utilidad bruta	Utilidad Bruta	65,471	3.80%	81,505	3.95%
	Ventas Totales	1,721,730		2,065,976	
Margen de Utilidad operativa	Utilidad operativa	5,486	0.32%	18734.57	0.91%
	Ventas Totales	1,721,730		2,065,976	
Margen de utilidad neta	Utilidad Neta	4,901	0.28%	16861.57	0.82%
	Ventas Totales	1,721,730		2,065,976	
Rentabilidad económica (ROA)	Beneficios antes de interés e impuestos	5,485.60	4.63%	18734.57	14.09%
	Activos totales	118,514.59		132,964	
Rentabilidad financiera (ROE)	Beneficio neto	4,900.60	4.15%	16861.57	12.72%
	Patrimonio	118,179.59		132,595.16	

Fuente: Área contable de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo

Los ratios que se han analizado en la tabla 8, son de los años 2021 y 2022 respectivamente. En ratio de la utilidad bruta se puede apreciar que en el primer año se ha obtenido un 3.8% y 3.95% en ambos casos encontrados es una cantidad baja

teniendo en cuenta que aún se deben pagar otras obligaciones como gastos administrativos e impuestos, el porcentaje de ganancias brutas son bajas a pesar de la cantidad de ventas identificadas en los años analizados. En la utilidad neta sus resultados en el 2021 es 0.28 y en el siguiente año es 0.82, prácticamente inexistente. La utilidad operativa también es baja en ambos casos lo que conlleva a no generar resultados esperados por parte de los directivos. Mientras que, en la rentabilidad económica en el año 2021 se ha logrado un 4.63% es un indicador regular que representa las utilidades que se han obtenido de los activos totales de la empresa. Es decir, por cada unidad monetaria que se ha invertido en activo ha generado un 4.63% de rentabilidad y en el 2022 se ha obtenido mejores resultados ya que por cada unidad monetaria que se ha invertido se tiene 14.09%. En consecuencia, se puede indicar que es un ratio de rentabilidad regular, En la rentabilidad financiera, en el análisis del ROE lo que significa que cada sol de los accionistas tuvo una utilidad neta de 4.15% para el año 2021 y 12.72% para el 2022, aclarando que con estos resultados también se obtuvo un aumento en relación con ambos años evaluados.

Tabla 10

Análisis DuPont

Análisis DuPont	2021	2022
Margen Utilidad Neta	0.28%	0.82%
Rotación de activos Totales	14.53	15.54
Multiplicador Financiero	1	1
ROA	4.14%	14.09%
ROE	4.15%	12.72%

Nota. Área contable de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo

En el análisis DuPont ha permitido describir los siguientes resultados, en el margen de la utilidad neta ha determinado que, la empresa en el año 2021 ha obtenido 0.28% como resultado final de ese año, en términos operativos la empresa ha generado S/ 400 mensuales en promedio, dado que, la suma total de dicha utilidad es S/ 4,901. Mientras que, en el 2022 el porcentaje es 0.82% frente a las ventas totales. En consecuencia, la utilidad neta de la empresa es muy baja, mayormente en el

periodo anterior, se aprecia ganancias mínimas a pesar de que las ventas totales superan los S/.1,721,730

Respecto al multiplicador financiero se determina mediante los activos totales y el patrimonio; donde el indicador es 1 debido que la empresa no recurre a créditos, no cuenta con dinero prestado, no tiene deudas y por ello, no se logra mejorar los indicadores de rentabilidad ni económica, ni financiera. La rotación de activos se aprecia que en los años analizados se mantiene en un 14.53 en el 2021 y el 2022 en 15.54 dando entender que la gestión del rendimiento de los activos es aceptable y también logra concretar una mejor rentabilidad en el 2022.

Con respecto a la rentabilidad económica (ROA) se aprecia que cada unidad monetaria que se ha invertido en activos en el 2021 ha generado una rentabilidad del 4.14% y en el siguiente año se ha obtenido 14.09%; superando en gran cantidad al año anterior lo que se podría decir que ha mejorado regularmente en un porcentaje. En consecuencia, la rentabilidad de los activos analizados en el primer año no tiene buena rentabilidad y en el siguiente año es aceptable. De otro lado, en la rentabilidad financiera o ROE, se evidencia que cada Sol invertido por los accionistas ha generado 4.15% y 12.72% en los años analizados. La situación es que la empresa ha ido mejorando su resultado siendo una buena opción para la empresa adquirir financiación, ya que se encuentra en condiciones aceptables financieramente.

Del análisis de DuPont permitió emitir un diagnóstico de la empresa a nivel de sus finanzas, de los cuales se puede determinar que, para mejorar la rentabilidad económica ROA, se debe mejorar el margen de utilidad neta y como mejorar este indicador, teniendo eficiencia en costos y gastos puede conllevar a mejorar la rentabilidad. Asimismo, se debe mejorar la rentabilidad financiera ROE, recurriendo a préstamos a financiamiento que permite a la vez elevar el multiplicador financiero, debido al financiamiento que puede recurrir esta empresa. Y como se puede mejorar la rotación de activos, mediante el crecimiento y la reducción de activos se puede mejorar la rotación y con ello mejorar la rentabilidad para sus accionistas. Pero esta empresa no recurre a préstamos y no tiene eficiencia en costos y gastos.

3.2. Discusión

Se analizó la rentabilidad de la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo del 2021 – 2022, en la rentabilidad financiera, en el análisis del ROE lo que significa que cada sol de los accionistas tuvo una utilidad neta de 4.15% para el año 2021 y 12.72% para el 2022. También se realizó el análisis DuPont el cual ha permitido describir en la tabla 10, en el margen de la utilidad neta ha determinado que, la empresa en el año 2021 ha obtenido 0.28% como resultado final de ese año, en términos operativos la empresa ha generado S/ 400 mensuales en promedio, dado que, la suma total de dicha utilidad es S/ 4,901. Mientras que, en el 2022 el porcentaje es 0.82% frente a las ventas totales, lo que significa que utilidad neta de la empresa es muy baja, mayormente en el periodo anterior, se aprecia ganancias mínimas a pesar de que las ventas totales superan los S/.1,721,730. La rotación de activos se aprecia que en los años analizados se mantiene en un 14.53 en el 2021 y el 2022 en 15.54 dando entender que la gestión del rendimiento de los activos es aceptable y también logra concretar una mejor rentabilidad en el 2022. además, la rentabilidad económica (ROA) se aprecia que cada unidad monetaria que se ha invertido en activos en el 2021 ha generado una rentabilidad del 4.14% y en el siguiente año se ha obtenido 14.09%; superando en gran cantidad al año anterior lo que se podría decir que ha mejorado regularmente en un porcentaje, en la rentabilidad financiera o ROE, se evidencia que cada Sol invertido por los accionistas ha generado 4.15% y 12.72% en los años analizados. La situación es que la empresa ha ido mejorando su resultado siendo una buena opción para la empresa adquirir financiación, ya que se encuentra en condiciones aceptables financieramente. Estos hallazgos difieren con el estudio de Aguirre et al. (2020) quien menciona que los resultados en cuanto a rentabilidad patrimonial han sido de 7,90; la rentabilidad de los socios se encuentra entre 5.28% y 11.09%. En la rentabilidad de los activos (ROA) se observa que el promedio de la rentabilidad es 5.04% y su mínimo, de 2.8%, por lo que se entiende que es una empresa rentable. Además, se prevé que en el futuro la rentabilidad podría estar entre 2.36% y 6.39%. En conclusión, la compañía muestra indicadores de rentabilidad en

niveles adecuados y tiene la posibilidad de atraer más inversores que le permitan expandir sus actividades para proveer a un mercado más amplio.

Esta investigación se contrasta con el estudio de Llanos (2021) mostró resultados en cuanto a rentabilidad neta del activo fue de 18%, 9% y 10%, el margen bruto de 44.6%, 28.3% y 31.6%., el margen neto de 25%, 13.2% y 16%, y la rentabilidad financiera de 51%, 18% y 16% en los años 2018, 2019 y 2020 respectivamente, evidenciando que la empresa ha experimentado una reducción en sus ratios de rentabilidad. Desde el punto de vista teórico se relaciona con el aporte Ortega (2020) quien admite que la rentabilidad puede estimar la efectividad de los activos invertidos en referencia a la obtención de beneficios para quienes llevaron a cabo una inversión en un plazo determinado. De esta manera, la rentabilidad compara el capital invertido con las utilidades logradas para obtener un coeficiente a través de cálculos matemáticos. Mientras que, Muñoz (2019) explica que la rentabilidad posibilita a los inversionistas entender si sus activos invertidos han producido beneficios y cuál es su índice de eficiencia, tomando en consideración el capital propio y el de los accionistas, por lo que es uno de los conceptos más usados para quienes eligen esa forma de inversión. En consecuencia, se puede determinar que la rentabilidad es muy importante para las empresas, pero en el caso de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, los ratios muestran que existen deficiencias, porque en el 2019 ha sido cercano al 1% y en el siguiente prácticamente desaparece y no se tiene los resultados esperados, se puede precisar que la empresa no aplica acciones necesarias para mejorar estos hallazgos, no recurre a realizar otras inversiones, no tiene un plan para expandir sus servicios, es decir, se carece de visión empresarial.

Respecto al diagnóstico de planificación financiera incrementa la rentabilidad de la empresa representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo 2022, se identificó que, no se desarrollan la planificación financiera, como parte de sus formas de trabajo actual no se ofrece créditos a sus clientes, las personas que desean sus servicios deben pagar al contado, y la empresa si desea hacer algunas compras para mejorar sus servicios lo hace al contado. No recurre a la financiación de terceros como bancos, u otra alternativa financiera que esté dentro del sistema financiero peruano; de ser muy

necesario recurren a préstamos de familiares o de amigos. De acuerdo con los ratios analizados y presentados en la tabla 9, la utilidad bruta se puede apreciar que en el primer año se obtuvo un 3.8% y 3.95% determinando que es una cantidad baja, considerando el pago pendiente de otras obligaciones como gastos administrativos e impuestos, además, el porcentaje de ganancias brutas son bajas a pesar de la cantidad de ventas identificadas en los años analizados. En la utilidad neta sus resultados en el 2021 representan un 0.28% y en el siguiente año 0.82%, prácticamente inexistente. La utilidad operativa también fue baja, en ambos casos lo que conlleva a no generar resultados esperados por parte de los directivos. Mientras que, en la rentabilidad económica en el año 2021 se logró un 4.63%, significando un indicador regular que representa las utilidades que se han obtenido de los activos totales de la empresa. Al respecto de los resultados encontrados, Carhuancho (2020) en su investigación a la empresa Aquasport S.A.C. presentó bajo nivel en cuanto a los ratios de solvencia, ya que en el año 2017 se obtuvo un resultado del 41%, mientras que para el 2018 solo se logró alcanzar un 37%, resultado, a causa de la del bajo nivel de los ratios de solvencia, la empresa no puede incurrir en deuda. Además, de los ratios de solvencia, la rentabilidad también presenta un nivel bajo en la empresa, presentado unos niveles de 2017 a 2018 un descenso del 5.3%, pasando de 9.37% a 4.07%, en cuanto a la rentabilidad financiera reduciéndose de 15% a 7% a raíz de una escasa planificación financiera por parte de la administración de la empresa. Otro de los casos encontrados por Chambi (2020) identificó que las empresas han tenido deficiencias en sus resultados económicos, debido a la reducción de sus ventas en -25% al año, y se ha generado mayores costos financieros. Estos resultados también afectaron a las empresas agroindustriales con la disminución del -12% anual debido al fenómeno del Niño. Por otra parte, Lastra (2020) argumenta que los gestores de estas empresas admiten que no cuentan con estrategias claras y objetivas en la gestión de sus finanzas para mejorar los ingresos de sus empresas de transporte. Se concluye que, es necesario que definan estrategias basadas en un modelo de gestión administrativo y operativo, mediante la mejora de sus costos, aumentar las ventas mediante un mejor trato al cliente y mejorando la calidad de servicio para fidelizar al cliente y lograr mejores ingresos. Mientras tanto, Zambrano et al. (2021) admite que el

bajo nivel educativo de los directivos o propietarios que lideran la empresa conllevan que no se cuente con planeación estrategia óptima, limitado acceso al capital y crédito, inexperiencia en la gestión de recursos financieros, y nula capacitación al personal administrativo y falta de personal calificado conlleva al fracaso empresarial y no general resultados esperados a nivel de rentabilidad y genera cierres de negocios. Se puede mencionar que la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. no ha recurrido a financiamiento externo por motivos que no tiene necesidad, en la actualidad tiene una liquidez por encima de lo necesario. Se puede deducir que la empresa no tiene un plan de crecimiento o estrategias para ampliar sus operaciones con nuevas unidades o buscar nuevos segmentos de clientes y por ello, no recurre a financiamiento y tampoco lo considera necesario. Es necesario definir sus estrategias para ampliar su participación de mercado.

Para el diseño de la planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la empresa representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo 2022, las estrategias que se desarrollan en esta investigación se basan en las actividades de operación donde se ha realizado un análisis de las actividades operativas de la empresa y se definirá qué acciones a seguir. Asimismo, las estrategias de costos y gastos que permitieron hacer un análisis detallado de los costos y gastos donde se verifica los servicios y alternativas de hacer reajustes en sus costos y gastos que implica la operatividad de la organización y la reducción de los activos de la empresa para optimizar sus servicios que se tiene en la actualidad. Al respecto la investigación de Lizano (2020) identificó el incremento de las cuentas por pagar comerciales a los abastecedores y a empresas terciarias, situación propiciada por la escasa liquidez y porque los préstamos con proveedores son de corta duración. Los cobros para los años 2017, 2018 y 2019 han sido cada 52 días, 37 días y 160 días. Se propuso tácticas para transformar en efectivo las cuentas por cobrar para incrementar la liquidez, la ejecución de nuevas políticas de pago basadas en un mejor crédito, y la búsqueda de un mejor apalancamiento con una institución financiera. Y Morales et al. (2020) concluye que, es necesario la aplicación de estrategias financieras para agilizar los cobros; definir presupuestos de ventas, estrategias de ventas mediante campañas de marketing y de fidelización de

clientes para lograr mejores resultados. Al respecto la teoría de Álvarez (2017) admite que las estrategias deben estar dirigidas a la producción de valor mediante el apoyo a las decisiones económicas y de capital. Sus resultados son observables en el corto y largo plazo. Y el propósito de las estrategias financieras es generar valor mediante un proceso de toma de decisiones para establecer objetivos, definir una directiva flexible que se encargue de monitorear la situación de las diferentes áreas de la empresa y sector en el que trabajan. En consecuencia, la propuesta de estrategias financieras permite que la organización mejore su situación actual en referencia a la rentabilidad debido que no logra generar ni un 1% de utilidad neta. Por ello, se han definido estrategias que detallan en la propuesta como se busca mejorar su gestión administrativa, desde la planificación estratégica hasta lograr un buen resultado.

3.3. Aporte científico

3.3.1. Generalidades

Según los datos recolectados en esta investigación ha permitido conocer que la empresa tiene liquidez general elevada, donde se identificó en 3.39, es una cantidad que está muy por encima del promedio identificado según autores que indican que una liquidez aceptable debe estar en promedio en 1.5 al 2.0, al tener por encima de este indicador se entiende que la empresa tiene un exceso de recursos económicos, dado que, no tiene obligaciones a corto plazo. Asimismo, en el análisis de la solvencia, se pudo conocer que, la organización no tiene obligaciones ni a corto, ni a largo plazo. Por lo tanto, no se tiene problemas de liquidez y tampoco de solvencia la empresa tiene un exceso de recursos para hacer frente a sus obligaciones que son muy escasas. No tiene cuentas por pagar a terceros, clientes, proveedores o entidades financieras. La empresa tiene la posibilidad de endeudarse o recurrir a préstamos financieros como alternativa para lograr mejores resultados financieros y económicos. Otro aspecto, muy importante es la limitada rentabilidad que ha tenido en el año 2020, menos del 1% y las ventas que ha realizado están cercanas al 2019 donde obtuvo una rentabilidad baja pero que bordea los S/ 1000 mensuales. A diferencia del siguiente año se ha tenido en total S/ 79.31 es muy limitada. En consecuencia, se ha observado que la empresa tiene deficiencias para obtener mejores resultados en rentabilidad.

3.3.2. Justificación de la propuesta

La presente propuesta se justifica desde el punto de vista teórico porque se ha fundamentado por diversos autores, tanto en la problemática, antecedentes que han permitido conocer la literatura existente y que deficiencias o estrategias de mediciones de la rentabilidad se ha tenido. Asimismo, autores que sustentan la variable rentabilidad y la planificación financiera para un mejor entendimiento y medir mediante adecuadas técnicas e instrumentos para obtener la información que proporcione datos confiables para el diseño de la propuesta de investigación.

De igual forma, la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo tiene alta liquidez, solvencia y viabilidad económica, y es justificable desde el punto de vista práctico, ya que ha identificado serias deficiencias en cuanto a la gestión financiera se convierte. Dadas estas circunstancias destacadas, las motivaciones y razones para diseñar planes financieros son tales que pueden ayudar a las organizaciones a mejorar sus resultados y generar mejores retornos para sus inversores. El análisis de las empresas desde una perspectiva de conocimiento y financiera hace que las decisiones sean más acertadas en la actualidad.

3.3.3. Descripción de la empresa

La empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo, cuenta con RUC 20487729273. Ha iniciado sus operaciones en Julio del 2011. Es un emprendimiento familiar que se ha encargado de ofrecer productos relacionados a alimentos, bebidas y también productos provenientes del tabaco, cuya distribución es a mercados, y puestos de ventas distribuidos en la ciudad de Chiclayo. Cuyos clientes en su mayoría se dedican a la venta al por menor.

Visión: Ser el proveedor intermediario que se ubica en los primeros lugares de la región al 2025.

Misión: Ofrecer productos de primera calidad, a precios accesibles a comerciantes y diversos negocios mediante una entrega confiable y puntual.

Valores: Puntualidad, responsabilidad, calidad de servicio, confianza, buen trato al cliente.

Figura 2

Estructura organizacional

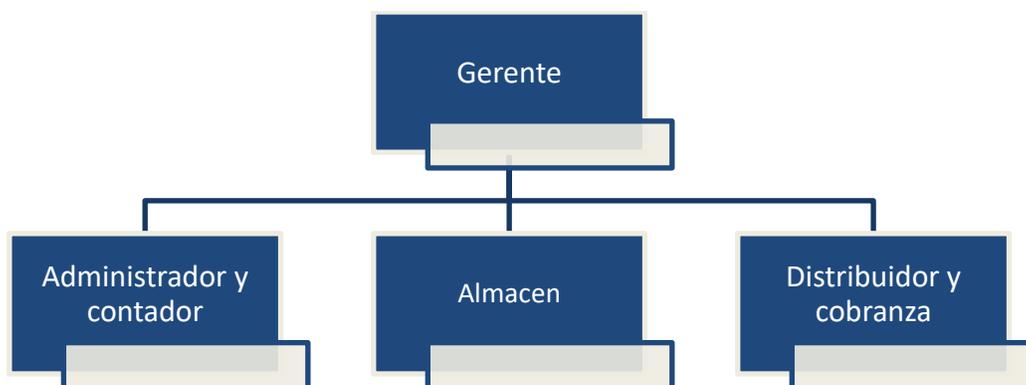


Tabla 9

Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
Conocimiento del mercado	Crecimiento de la demanda
Experiencia en las ventas de productos alimenticios y bebidas	Incremento del consumo de bebidas y productos relacionados al tabaco
Capital propio	Reapertura de negocios
Clientes fidelizados	Posibilidades de importación directa
Responsabilidad y puntualidad en la entrega de productos.	Ubicación estratégica (Nexo con otras regiones)
Debilidades	Amenazas
Falta de un plan estratégico	Crecimiento de contagios por COVID-19
Carencia de un planeamiento financiero	Aumento de la competencia
Falta de capacitación en gestión empresarial	Aumento del ingreso de contrabando.
Carencia de estrategias de marketing	Inestabilidad política
Falta de liderazgo para la toma de decisiones.	Cambios en las normativas y fiscalización municipal

3.3.4. Normativa

Según el Ministerio de Economía y Finanzas, en el Decreto Supremo N° 402-2021-EF (2021) el interés neto se calcula después de deducir el gasto por intereses de conformidad con lo dispuesto en el primer párrafo del inciso a) del artículo 37 de la ley y su aplicación se sujetarán a las disposiciones de la ley y, en su caso, de las demás normas que dicten normas especiales sobre el registro de los gastos sujetos al impuesto sobre la renta.

Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta

Decreto Supremo N° 122-94-EF.

3.3.5. Objetivos

Objetivo general

Diseñar las estrategias de planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo.

Objetivos específicos

Detallar las estrategias planificación financiera para la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo,

Definir el presupuesto para la planificación financiera para la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo.

3.3.6. Desarrollo de la propuesta de planificación financiera.

Estrategia de actividades de operación

Estrategia de actividades de inversión

Estrategia de actividades de financiamiento

Descripción de estrategias complementarias

Tabla 10

Perspectiva financiera

Estrategias	Acciones	Detalle de actividades	Logros
Perspectiva financiera	Mejorar la rentabilidad económica y financiera	Implementar el control de caja y el manejo del efectivo para reducir las pérdidas en un 80% mensual.	Incrementar la rentabilidad económica (ROA) en un 10% y la rentabilidad financiera (ROE) en un 15% en el próximo año.
		Utilizar iluminación LED y fijar un objetivo de reducir un 10% (S/. 130) mensuales en recibo.	Reducir los costos fijos para utilizar lo necesario y obtener mejor margen de ingresos.
	Buscar financiamiento de socios y bancos	Negociar los bancos BCP o Interbank para obtener préstamos con una tasa de 8% anual. Invertir parte de sus activos en instrumentos financieros como bonos corporativos o fondos de inversión.	Obtener una TCEA de 8.9% y proyectar una TREA de 41.4% Se proyecta una rentabilidad del 10% anual.

En cuanto a la perspectiva financiera, la empresa se propuso mejorar su rentabilidad económica y financiera: Se decidió implementar un sistema de control de caja del software Nextar TPV, y posteriormente ingresarlo al sistema ERP SAP S/4 HANA, que permitiría monitorear de cerca todas las transacciones de efectivo y tener un registro detallado de ingresos y egresos, permitiendo incrementar la rentabilidad económica (ROA) en un 10% y la rentabilidad financiera (ROE) en un 15% en el próximo año. La empresa también decidió adoptar iluminación LED como parte de su estrategia de reducción de costos fijos, fijando el objetivo de reducir un 10% (S/. 130) mensuales en el recibo de luz. Esta medida les ayudó a utilizar solo lo necesario y obtener un mejor margen de

ingresos. En términos de financiamiento, la empresa buscó obtener apoyo de socios y bancos. Negociaron con los bancos BCP e Interbank para obtener préstamos con una tasa de interés anual del 8%. Gracias a estas negociaciones exitosas, lograron obtener una TCEA (Tasa de Costo Efectivo Anual) del 8.9%, lo cual les brindó condiciones favorables para el financiamiento. Además, decidieron invertir parte de sus activos en instrumentos financieros como bonos corporativos o fondos de inversión. A través de esta estrategia de inversión, proyectaron una rentabilidad del 10% anual, lo cual contribuyó a fortalecer su posición financiera.

Tabla 11

Perspectiva del cliente

Estrategias	Acciones	Detalle de actividades	Logros
Perspectiva del cliente	Agilizar el proceso de atención y entrega de productos	Mejorar la coordinación mediante un sistema de gestión en tiempo real con el software "ShipStation", que permite ver en tiempo real el pedido.	Reducir los tiempos en un 40% mediante el uso de software y mejorar la calidad del servicio.
		Utilizar un número único de WhatsApp para comunicación directa con el cliente. Puede saber su pedido mediante un código de 10 números (código de inventario)	Crear una base de datos de reclamos en base a información en WhatsApp y crear una medición (KPI).
	Implementar un sistema de segmentación y personalización de productos y servicios	<p>Crear un sistema de clasificación de productos por urgencia: "Express Shalom" (envíos rápidos) y "Shalom Estándar" (envíos en mayor tiempo)</p> <p>Potenciar las redes sociales para comunicación directa o reclamos del cliente. Mejorar Facebook para recibir reseñas de los clientes y actualizar dirección y teléfono en Google Maps.</p>	<p>Aumento del 15% en clientes premium (Express Shalom) y asegurar su preferencia.</p> <p>Llegar a un tope de 3500 seguidores orgánicos en Facebook en 2 meses; y recibir 100 reseñas de 5 estrellas en Google.</p>

La empresa implementó estrategias para mejorar la perspectiva del cliente. Utilizaron el software "ShipStation" para agilizar la atención y entrega de productos, reduciendo los tiempos en un 40% y mejorando la calidad del servicio. Se establecerá un número único de WhatsApp para comunicación directa y crearon una base de datos de reclamos. Implementaron segmentación y personalización de productos, clasificándolos en "Express Shalom" y "Shalom Estándar". Se lograría un aumento del 15% en clientes premium y aseguraron su preferencia, asimismo, potenciaría las redes sociales, alcanzando 3,500 seguidores orgánicos en Facebook y recibiendo 100 reseñas de 5 estrellas en Google.

Tabla 12

Perspectiva de procesos internos

Estrategias	Acciones	Detalle de actividades	Logros
Perspectiva de procesos internos	Implementar un sistema de gestión de la cadena de suministro	Optimizar el proceso de facturación y aumentar la productividad en el área contable mediante la Guía de Remisión Electrónica (GRE) de SUNAT.	Reducir los tiempos en impresión de boletas, facturas y guías (de 60 minutos a 12 minutos) para cada 120 guías físicas.
		Implementar el software SAP S/4 HANA, que permite realizar un seguimiento de las existencias y optimizar niveles de inventario.	Optimización de los niveles de inventario, lo que resulta en una disminución del 10% en el exceso de inventario y una disminución del 5% en las roturas de stock.
	Realizar análisis de procesos y aplicar mejoras	Optimizar rutas de entrega por días y horas específicas: Agrupación de pedidos A el día lunes de 8am a 12m; Agrupación B, lunes de 2pm a 3pm) Realizar mantenimientos en flota, desde revisión de frenos, de neumáticos, luces, monitoreo de kilometraje, cada 20 días.	Reducir tiempos de conducción en ruta en un 15% Reducir accidentes por falta de mantenimiento en un 50%, reducir tiempos de entrega en 20% y aumentar la vida útil del vehículo.

La empresa implementó estrategias para mejorar los procesos internos. Se optimizó la facturación mediante la Guía de Remisión Electrónica (GRE) de SUNAT, reduciendo los tiempos de impresión. Además, se adoptó el software SAP S/4 HANA para el seguimiento de existencias y niveles de inventario, logrando una disminución del 10% en el

exceso de inventario y una reducción del 5% en las roturas de stock. Se realizará un análisis de procesos y se aplicarán mejoras, incluyendo la optimización de rutas de entrega por días y horas específicas, lo que reducirá los tiempos de conducción en un 15%. También se establece un programa de mantenimiento regular de la flota de vehículos, lo que contribuiría a reducir los accidentes por falta de mantenimiento en un 50% y mejorar los tiempos de entrega en un 20%.

Tabla 13

Perspectiva de desarrollo y crecimiento

Estrategias	Acciones	Detalle de actividades	Logros
Perspectiva de crecimiento y desarrollo	Fortalecer las habilidades técnicas del personal	<p>Capacitar al personal contable y de operaciones en softwares como SAP S/4 HANA, bases de datos en SQL Server y demás procesos propios de la empresa, mediante cursos en Google Meet o Zoom.</p> <p>Capacitar al personal de ventas y operaciones en línea a utilizar chatbots (mensajes automatizados y personalizados) en los procesos de reclamo y soporte al cliente en general.</p>	<p>Capacitación del personal en 80% en 3 meses.</p> <p>Disminución del tiempo de espera en 20% en un total de 30 días utilizando el sistema.</p>
	Mejorar el clima laboral de los colaboradores	<p>Crear un programa de línea de carrera a partir de los 6 meses trabajados de un empleado y dar la oportunidad de ascender.</p> <p>Proporcionar flexibilidad de horarios para trabajadores part-time, y ofrecer puestos para prácticas preprofesionales.</p>	<p>Ascender a 60% de trabajadores que cumplieron 6 meses.</p> <p>Ayudar a capturar el talento y contar 10% de mano de obra adicional.</p>
	Innovar y mejorar los procesos ya existentes	Implementar la metodología 5 S para optimizar tiempo, espacio y recursos. Y potenciarlo mediante el método Lean Six Sigma, eliminando defectos, movilidad innecesaria y reducir esperas.	Reducción de la búsqueda de documentos en 60% en el primer mes.

La empresa se centró en fortalecer las habilidades técnicas de su personal mediante capacitaciones en SAP S/4 HANA y bases de datos. Se implementará el uso de chatbots para agilizar el proceso de reclamos y soporte al cliente, reduciendo el tiempo de espera en un 20%. Se establece un programa de línea de carrera para empleados con 6 meses de antigüedad, con un ascenso del 60%. Se brindará flexibilidad de horarios a trabajadores a tiempo parcial y se crearán puestos para prácticas preprofesionales. Asimismo, se aplicará la metodología 5 S y Lean Six Sigma para optimizar procesos, reduciendo la búsqueda de documentos en un 60%.

3.3.7. Plan de acción

Tabla 14

Detalle del plan de acción

Estrategias	Objetivo	Meta	Actividades	Encargado	Presupuesto
Estrategia de actividades de operación	Identificar los principales clientes y su ubicación estratégica	Mejorar la entrega de productos	Realizar la coordinación con el cliente para la entrega de productos	Jefe de logística	S/ 300
		Agilizar el servicio de entrega de productos	Definir los tipos de servicios que se ofrecen con su respectivo tiempo.	Jefe de logística	S/ 200
Estrategia de actividades de inversión	Determinar los activos para la inversión empresarial	Identificar la necesidad de la empresa	Definir qué tipo de unidad móvil es necesaria Apoyo de un asesor inversionista		S/ 500 S/ 3,000
		Ejecutar la inversión	Adquirir la unidad móvil para el servicio de reparto de productos.	Contador, administrador y gerente	S/ 500
		Financiamiento mediante bancos	Analizar las tasas de interés y tomar decisiones de financiarse con bancos		S/ 150
Estrategia de actividades de financiamiento	Recurrir al financiamiento para ampliar sus operaciones	Financiamiento mediante socios	Posibilidad que los socios inviertan o incluir a otros inversionistas.		S/ 200
		Total, inversión de la propuesta			

Tabla 15*Proyección de estados financieros*

Detalle	2023	2024	2025	2026	2027
Crecimiento en ventas	18%	18%	18%	18%	18%
Costo de ventas	96%	96%	96%	96%	96%
Gastos administrativos	3%	3%	3%	3%	3%
Gastos comerciales					
Total activos					
Periodo promedio de cobro	3.93	3.93	3.93	3.93	3.93
Periodo promedio de inventarios					
Periodo promedio de pago	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08
Política de retención	85%	85%	85%	85%	85%

Según el análisis realizado para la proyección en el crecimiento de ventas nos indica que para los cuatro años siguientes la empresa proyecta un incremento en 18% en las ventas por lo tanto lo que se espera es un buen resultado en el margen neto, esto se deberá básicamente a las nuevas estrategias que aplicará la empresa en cada uno de sus procesos. De la misma manera en lo que respecta al costo de ventas y de acuerdo con el análisis realizado la proyección para los próximos cuatro años siguientes es en 96%, teniendo en cuenta que el costo de ventas es un costo variable en la empresa se proyecta mantener este porcentaje con el propósito de lograr una mejor rentabilidad. De la misma manera en cuanto a los gastos administrativos como empresa se proyecta un incremento en solo 3% debido a que se considera que con el personal idóneo y adecuado se podrá mejorar el servicio que se ofrece de manera eficiente. En lo que corresponde al promedio de pago el costo será de 0.08 y representa al precio de cada unidad del servicio que ofrece la empresa siendo así el valor primordial para el cálculo de las ganancias.

Tabla 16*Proyección de estado de situación financiera (Activos)*

	2023	2024	Proyección 2025	2026	2027
ACTIVOS					
Activos Corrientes					
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	212,382.36	259,301.67	322,307.96	404,526.14	509,650.48
Otras cuentas por cobrar	26,613.22	31,403.60	37,056.25	43,726.37	51,597.12
Total Activos Corrientes	238,995.57	290,705.27	359,364.21	448,252.51	561,247.59
Activos No Corrientes					
Propiedades, Planta y Equipo (neto)					
Otras cuentas					
Total Activos No Corrientes					
TOTAL DE ACTIVOS	238,995.57	290,705.27	359,364.21	448,252.51	561,247.59

En cuanto a la proyección de los activos se obtiene que en el año 2023 en la cuenta 10 efectivo y equivalente de efectivo la empresa se proyecta a 212,382.36 soles y un bajo porcentaje en las cuentas por cobrar con solo 26,613.22 generando un total de activos corriente de 238,995.57 por lo tanto sumado todos los resultados la empresa lograra para el presente año un total activos de 238,995.57, el mismo escenario se proyecta para el año 2024 obteniendo un 259,301.67 en la cuenta 10; a su vez también en las cuentas por cobrar se incrementan a 31,403.60 soles lo cual le genera un total activos de 290,705.27. Para los años 2025, 2026 Y 2027 se analizan siguiendo la misma secuencia visualizada en la tabla 10 por lo muestran in incrementó de la siguiente manera en lo que es el total activos en el 2025 se incrementa en 68,658.94 para el 2026 aumento 88,888.31 y para el 2027 obtuvo un aumento en 112,995.08; por lo tanto, en base a estos escenarios la empresa va lograr mejores resultados financieros.

Tabla 17*Proyección de estado de situación financiera (Pasivos)*

PASIVOS Y PATRIMONIO	2023	2024	2025	2026	2027
Pasivos Corrientes					
Otras Cuentas por Pagar otros	81,261.74	95,888.85	113,148.84	133,515.63	157,548.45
Total Pasivos Corrientes	81,261.74	95,888.85	113,148.84	133,515.63	157,548.45
Pasivos No Corrientes					
Cuentas por pagar a entidades relacionadas					
Total Pasivos No Corrientes	-	-	-	-	-
Total Pasivos	81,261.74	95,888.85	113,148.84	133,515.63	157,548.45
Patrimonio					
Capital	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Resultados Acumulados	147,733.84	184,816.42	236,215.37	304,736.88	393,699.14
Total Patrimonio	157,733.84	194,816.42	246,215.37	314,736.88	403,699.14
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	238,995.57	290,705.27	359,364.21	448,252.51	561,247.59

En cuanto a la proyección del pasivo del estado de situación financiera se tiene un escenario alto en cuanto a las cuentas por pagar debido a que en el año 2023 en lo que respecta a este rubro se tiene un 81, 261.74 incrementando para el año siguiente en 14,627.11, en el 2027 se tiene un incremento de 24,032.81. Asimismo, en la tabla se observa que el capital con el que la empresa cuenta es de 10,000.00 soles para todos los años proyectados. También se refleja la suma de los pasivos y patrimonio donde en el 2023 se tiene un resultado de 238,995.57 soles, para el 2024 el resultado fue de 290,705.27, en cambio para el 2025 los resultados siguen mejorando e incrementando con 359,364.21 y finalmente el año 2027 se obtuvo un resultado acumulado de 561,247.59. según el escenario presentado se describe que los pasivos vienen hacer las deudas y obligaciones de la empresa el cual deben ser pagadas para poder ser más atractiva y el patrimonio es el capital de la empresa con el que cuenta para cumplir con sus obligaciones.

Tabla 18*Proyección estado de resultados*

Detalle	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	2,437,852.12	2,876,665.50	3,394,465.29	4,005,469.04	4,726,453.47
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS					
Costo de productos vendidos	2,340,338.03	2,761,598.88	3,258,686.68	3,845,250.28	4,537,395.33
TOTAL COSTO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS					
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	97,514.08	115,066.62	135,778.61	160,218.76	189,058.14
Gastos de Ventas y Distribución					
Gastos de Administración	64,653.07	66,592.66	68,590.44	70,648.15	72,767.60
Otros Ingresos Operativos					
Otros Gastos Operativos					
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	32,861.02	48,473.96	67,188.17	89,570.61	116,290.54
Ingresos Financieros					
Gastos Financieros					
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS	32,861.02	48,473.96	67,188.17	89,570.61	116,290.54
Gasto por Impuesto a las Ganancias					
Impuesto a las Ganancias Diferido - NIC 12					
Impuesto a las Ganancias Tributario	3,286.10	4,847.40	6,718.82	8,957.06	11,629.05
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA	29,574.91	43,626.56	60,469.35	80,613.55	104,661.49

De acuerdo con el análisis sobre la proyección realizado del análisis de resultados, las ventas proyectadas se incrementan en un 18% para todos los años; en cuanto a los gastos de administración los resultados representan resultados por encima de los 32,861.02 y con una pequeña cantidad de aumento en relación con los años siguientes proyectados. Finalmente, la ganancia que se obtendrá en el año 2023 fue 29,574.91 y para el año 2024 se obtuvo un resultado de 43,626.56 aumentando en 16,842.79 para el año 2025, asimismo en el 2026 se tuvo un 80,613.55 logrando un incremento de 24,047.94 para el último año de proyección. con estos resultados se describe que la empresa en estudio lograra una mejora para obtener un incrementó en su rentabilidad y por ende llegar a poseer financiero para cubrir sus pasivos y así lograr ser más atractivo en el mercado.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Se identificó que la rentabilidad de la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, 2021 - 2022 Respecto al análisis de rentabilidad se aprecia que el 2022 aumento las ventas un 20% con ello se logró ganancias del 244%, permitiendo que la empresa mejore su rentabilidad operativa en 3.95%, en el margen neto aumenta 82% y en la rentabilidad económica se logró pasar de 4.63% del 2021 a 14.09% y en la rentabilidad financiera de 4.15% se logró 12.72% respectivamente. Se concluye que la empresa ha logrado mejorar su rentabilidad al 2022, pero puede lograr mejores resultados dado que puede trabajar con normalidad sin las restricciones sanitarias que afectaron a las finanzas de la empresa.

Asimismo, en referencia al diagnóstico de la planificación financiera que utiliza la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, se identificó que, no se realizan la planificación financiera, como parte de sus formas de trabajo actual no se ofrece crédito a sus clientes, las personas que desean sus servicios deben pagar al contado, no se recurre a la financiación o préstamos de terceros, se trabaja con capital propio. La empresa no tiene un plan de crecimiento o estrategias para ampliar sus operaciones con nuevas unidades o buscar nuevos segmentos de clientes y por ello, no recurre a financiamiento y tampoco lo considera necesario. Es necesario definir sus estrategias para ampliar su participación de mercado.

Finalmente, se diseñó la planificación , mediante la estrategia de actividades de operación que permitirán mejorar el servicio de atención y entra en los productos que solicitan los clientes, la estrategia de actividades de inversión que permite identificar las necesidades de la empresa para mejorar su crecimiento y desarrolla para los cuáles se debe invertir y con el apoyo de un experto en finanzas se verificar las inversiones a realizar y los recursos se obtienen mediante la estrategia de actividades de financiamiento para obtener los recursos para la inversión necesaria, para la propuesta se ha definido una inversión de S/ 4,850.

4.2. Recomendaciones

Se recomienda a los contadores y gerentes de la empresa que realicen un análisis de rentabilidad detallado todos los meses para saber qué servicios y clientes son los más prometedores y pueden generar mayores ingresos y ventas. Asimismo, buscamos nuevos clientes que quieran utilizar los servicios que ofrece nuestra empresa para aumentar nuestra base de usuarios y generar nuevos ingresos.

El gerente junto al contador de la empresa debe desarrollar estrategia de retención utilidades para generar nuevas inversiones en la compra de maquinaria y/o equipos para brindar el servicio al cliente. Asimismo, se define el planeamiento estratégico de la empresa que permite un crecimiento sostenido, mediante estrategias y planes concretos para generar nuevos ingresos y permita que la empresa siga siendo competitiva y, además, realizar el planeamiento financiero con la participación de todos sus socios e inversionistas.

Finalmente, se recomienda aplicar estrategias de planificación financiera basadas en actividades de operación, inversión y financiamiento para incrementar la rentabilidad de la empresa, previa evaluación por la gerencia y el contador quienes pueden mejorar o ampliar las estrategias que se han definido como parte de la propuesta de esta investigación.

REFERENCIAS

- Aguirre, C. R., & Barona, C. M. (2020). *Análisis empírico de la rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones en "Cementos Pacasmayo", periodo 2012-2019*. <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/3628>
- Aguirre, C. R., Barona, C. M., & Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Valor Contable*, 7(1), 50-64. <https://n9.cl/jax5x>
- Álvarez, I. (2020). *Finanzas Estrategicas y Creacion de Valor*. ECOE Ediciones.
- Angulo, U. G. (2018). *Contabilidad financiera, correlacionado con NIIF*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Apaza Mesa, M. (2021). *Contabilidad de instrumentos financieros*. Lima: Pacífico Ediciones.
- Apaza, E. S., Salazar, E. O., & Lazo, M. A. (2019). Apalancamiento y rentabilidad: Caso de estudio en una empresa textil peruana. *Revista De Investigación Valor Contable*, 6(1). <https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1253>
- Arias, J. L., & Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la Investigación*. Lima, Perú: Enfoques Consulting EIRL.
- Belmont. (2016). *Principios y Guías éticas para la protección de los sujetos humanos de investigación*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Bernal, C. A. (2016). *Metodología de la Investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Bogota, Colombia: PEARSON EDUCACIÓN.
- Brigham, E. (2018). *Finanzas corporativas. Enfoque central*. Cengage.
- Castelblanco, O. E. (2019). *Costos empresariales: Manejo financiero y gerencial*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Chambi, P. P. (2020). Derivados financieros y los efectos del fenómeno El Niño en la rentabilidad de las empresas pesqueras y agroindustriales peruanas. *Economía & Negocios*, 2(1), 15-23. doi:<https://doi.org/10.33326/27086062.2020.1.904>
- Chávez Vélchez, Y. L. (2019). *Propuesta de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa prestadora de servicios de saneamiento*. Univercidad Señor de sipan, Peru. <https://n9.cl/t2mjp>

- Chuanwang, S., Yanhong, Z., & Du, G. (2020). Can value-added tax incentives of new energy industry increase firm's profitability? Evidence from financial data of China's listed companies. *Energy Economics*, 86. doi:<https://doi.org/10.1016/j.eneco.2019.104654>
- Córdova, Fernando; Duque, Gabriela; Siguenza, Adrián. (2021). Business concentration and inclusion strategies. *Problemas del desarrollo*, 52(205). doi:<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.205.69708>
- Decreto Supremo N° 402-2021-EF. (2021). *Modifican el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta*. Lima.
- Eslava, J. (2018). *La rentabilidad: Análisis de costes y resultados*. Madrid: ESIC Editores.
- Fernández, F. E. (2020). *Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara, Chiclayo*. Universidad Cesar Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/53319?show=full>
- Fernández, J. (2018). *Administración financiera*. Ediciones USTA.
- González-Pinto, A. (2021). Análisis de los factores explicativos de rentabilidad en las empresas del sector primario. *Universidad de Cantabria*. <https://n9.cl/0w8re>
- Guevara, A. Y. (2021). *Estrategias financieras para mejorar la liquidez en la empresa Comercial Martha Isabel, Chiclayo*. Universidad Señor de Sipán. <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/8208>
- Hernández, R., & Mendoza, p. (2018). *Metodología de investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: Mc Grill.
- Hurtado, J. (2018). *Metodología de la Investigación Holística*. Caracas, Venezuela: Instituto Universitario de Tecnología Caripito.
- Kadarova, Jock, & Janekova, J. O. (2021). Maximizing the profitability on investment by optimizing the production program. *MM Science Journal*, 4913 - 4917. doi:10.17973/MMSJ.2021_10_2021035
- Kalbuana, N., Prasetyo, B., Kurnianto, B., Saputro, R., & Kurniawati, Z. (2020). Liquidity Effect, Profitability Leverage to Company Value: A Case Study Indonesia. *European Journal of Molecular & Clinical Medicine*, 7(11).

- Lastra, N., Lucero, M., & Sandoval, D. (2020). Estrategia financiera para las operadoras de transporte urbano de la ciudad de Tulcán. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*.(78).
- Lizano, M. I. (2020). *Estrategias financieras para reducir las cuentas por pagar en una empresa constructora, Lima 2020*. Universidad norbert Wiener. <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/4409>
- LLanos, J. C. (2021). *Estrategias financieras para la toma de decisiones en la Empresa Comercial "Fertiagro El Chamesino S.A.C." Lambayeque*. Universidad Cesar Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/56399>
- Luna, G. R., & Zavala, M. A. (2021). *Modelo de estructura financiera para la adquisición de activos y su incidencia en la rentabilidad en el taller de Maestranza de la empresa Talleres Unidos S.A.C*. Universidad Particular Antenor Orrego. <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/7826>
- Madroño Cosío, M. E. (2016). *Administración financiera del circulante*. Mexico D.F: Ediciones mexicanas de contadores públicos.
- Mesa, M. A. (2019). Desigualdades en América Latina y el Caribe. *Asuntos Internacionales*(30), 117-132. doi:10.18601/16577558.n30.07
- Morales, J., & Castro, M. (2019). *Planeación financiera*. México: Editorial Patria. <https://elibro.net/es/ereader/bibsipan/39383?page=15>
- Morales, K., & Carhuancho, I. (2020). Estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la empresa Aquasport S.A.C. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(2). doi:<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n2.2020.195>
- Morales, K., & Carhuancho, I. (2020). Estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la empresa Aquasport S.A.C. *Espíritu Emprendedor*, 14(2). doi:DOI:<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n2.2020.195>
- Muñoz, J. (2019). *Análisis contable*. España: Elearning.
- Nandhini, S., A., R., M. D., & V., A. (2021). Silk cocoon production in Dharmapuri district of Tamil Nadu: A profitability analysis. *Indian Journal of Economics and Development*, 17(3), 710 - 715. doi:10.35716/IJED/21075
- Newton, C. (1 de Febrero de 2018). *La importancia de la estrategia financiera*. La importancia de la estrategia financiera: <https://n9.cl/arr8g>

- Ninta, K., Wijaya, A., & Valen, A. (2021). Influence Capital Structure, Liquidity, Size the Company, Debt Policy and Profitability towards Corporate Value on Property Company, Real Estate and Building Construction Listed on the Stock Exchange Indonesia Period 2016-2019. *Budapest International Research and Critics Institute-Journal*, 4(2), 2241-2256. doi:DOI: <https://doi.org/10.33258/birci.v4i2.1919>
- Núñez, L. (2020). *Finanzas 1: Contabilidad, planeación y administración financiera*. México: Instituto mexicano de contadores públicos. <https://n9.cl/b9la0>
- Nurrohim, H., Subagio, H., & Heru, S. (2021). Profitability and Risk Analysis of Catfish Farming Breeding Business in Sleman District, Sleman Regency, Yogyakarta. *Economics and Business Quarterly Reviews*, 4(3). <https://n9.cl/prm03>
- Ñaupas, H., Valdivia, M. R., Palacios, Josefa, J., & Romero, H. E. (2018). *Metodología de la investigación de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis*. Ediciones U.
- Ortega, F. (2020). *Resultado, rentabilidad y caja*. Madrid: ESIC Editorial.
- Ortega, C. M., Vásquez, S. A., & Vásquez, S. (2021). Crecimiento empresarial y su influencia sobre la rentabilidad en las empresas de la Cámara de Industria de Huaycán, Perú. *Diagnóstico Fácil Empresarial*, . 20-27.
- Ortega, N. I. (2021). Tamaño y rentabilidad de las empresas del sector arcilla en Colombia. *Face*(2). doi:<http://orcid.org/0000-0001-7950-8664>
- Pinto, L. (2019). *Estrategias de control de gestión financieras para la obtención de divisas, en las empresas venezolanas del sector automotriz: caso estudio Ford Motor de Venezuela*. Venezuela: D - Universidad de Carabobo.
- Ramírez, O. I. (2018). *Estrategias financieras, para disminuir las obligaciones financieras de la empresa importaciones Ramírez E.I.R.L. Chiclayo - 2016*. Universidad Cesar Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/32227>
- Ramírez, V., Armas, E., Ríos, M., Fabián, L., & Bustamante, Y. (2019). Teorías sobre estructura de capital y rentabilidad en las compañías. 222(44), 25-34. doi:<http://dx.doi.org/10.15381/gtm.v22i44.17306>
- Ramos, W. V., Cruz, K. G., Espinoza, L., Núñez, N. M., & Venegas, P. B. (2020). The effect of good corporate governance on banking profitability. *Management Science Letters*, 2045–2052. doi:10.5267/j.msl.2020.2.007

- Rimarachin, D., & Torres, E. C. (2019). *Implementación de estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad de la empresa odontológica Rimadent Chiclayo 2017*. <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/5886>
- Rosario Diaz, J. F., & Haro de Rosario, A. (2017). *Gestión financiera*. Almería: Editorial Universidad de Almería.
- Sánchez, F. (2019). *Guía de Tesis y Proyectos*. Arequipa: Centrum Legalis.
- Santiesteban, E., Godwall, V., & Leyva, E. (2020). *Análisis de la Rentabilidad Económica. Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial*. Cuba: Editorial Universitaria (Cuba).
- Sotysik, M., Kozakiewicz, M., & Jasinski, J. (2021). Profitability of Prosumers According to Various Business Models—An Analysis in the Light of the COVID-19 Effect. *Journals Energies*, 14(24). doi: 10.3390/en14248488
- Terán, F. N. (2020). Estrategias financieras determinantes de la competitividad: Evolución y perspectivas en las Pymes ecuatorianas. *Revista Publicando*, 5(15), 1315-1343. <https://n9.cl/ywqgk>
- Torres, N., & Calsina, W. H. (2020). Supply Chain Management Model and the Profitability of Major Pharmaceutical Companies in Peru. *Industria Data: Revista de Investigación*, 23(1), 53-72. doi:<https://doi.org/10.15381/idata.v23i1.16265>
- Túllume, T. d. (2019). *Estrategias de gestión financiera para el incremento de utilidades en la empresa F & P estudio y diseño EIRL, José Leonardo Ortiz 2018*. Universidad Señor de Sipán. <https://n9.cl/2ntqi>
- Zambrano, F. J., Sánchez, M. E., & Correa, S. R. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22). doi:DOI <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>
- Zurita, T., Pucutay, J., Córdova, I., & León, L. (2019). Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C. *INNOVA Research Journal*, 4(3.1), 30-41. doi:DOI: <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1175>

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Población y muestra	Enfoque/ tipo/ Diseño	Técnica / Instrumento
De qué manera la planificación financiera incrementa la rentabilidad de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L., Chiclayo 2022?	<p>General: Proponer la planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la empresa representaciones Shalom Perú E.I.R.L., Chiclayo 2022</p> <p>Específicos</p> <p>Analizar la rentabilidad de la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L., Chiclayo del 2019 – 2020.</p> <p>Diagnosticar la planificación financiera que utiliza la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L., Chiclayo.</p> <p>Diseñar las estrategias de planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L., Chiclayo.</p>	<p>H1: Si se propone la planificación financiera incrementa la rentabilidad de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L., Chiclayo 2022</p> <p>H0: Si se propone planificación financiera no incrementa la rentabilidad de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L., Chiclayo 2022</p>	<p>Planificación financiera</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Unidad de análisis Contador de la empresa y estados financieros de la empresa</p> <p>Población Contador y los estados financieros 2019 -2020</p> <p>Muestra: Se ha considerado a la misma población.</p>	<p>Enfoque</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Tipo</p> <p>Básico</p> <p>Diseño</p> <p>No experimental, transversal, descriptivo y proyectivo</p>	<p>Entrevista Guía de entrevista</p> <p>Guía de análisis documental y guía de entrevista</p>

Anexo 02: Instrumento de recolección de datos

Instrucciones

La presente entrevista se realizó con la finalidad de recoger información de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo 2022 al entrevistar al contador de la empresa.

1. ¿Cuáles son las cantidades de productos que se vende al contado y que cantidad se otorga al crédito a clientes?

.....
.....

2. ¿Los proveedores ofrecen facilidades de pago? ¿Cuál es la política de pago?

.....
.....

3. ¿Se paga de manera puntual a los colaboradores, junto a sus beneficios como utilidades?

.....
.....

4. ¿La empresa ha realizado inversiones en propiedades, equipos para mejorar la operatividad de la empresa, Estas se pagaron a crédito al contado?

.....
.....

5. ¿Se han realizado algunas ventas de propiedades, equipos o activos de empresa, con qué fines se realizó dicha venta, y como fue el medio de pago?

.....
.....

6. ¿Se han realizado pagos por adquisición de instrumentos de pasivos, como

negociación de deudas, créditos e intereses?

.....
.....

7. ¿Se ha realizado algún pago como anticipo ante préstamos a empresas financieras o terceros?

.....
.....

8. ¿La empresa trabaja con financiamiento a largo plazo, que porcentaje, cuál es la tasa de interés?

.....
.....

9. ¿Se trabaja con financiamiento a corto plazo, se ha tenido problemas de liquidez o solvencia en estos tiempos de pandemia?

.....
.....

10. ¿Se hacen pagos por arrendamiento financiero, se ha tenido problemas en el pago de financiamiento?

.....
.....

Anexo 03: Validación del instrumento

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Eduardo Cueva Mendoza
	PROFESIÓN	Contador
	ESPECIALIDAD	Contabilidad
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	9 años
	CARGO	Docente a tiempo completo
ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L. CHICLAYO 2022		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	Cabrera Martínez, Solach Faride De Lourdes	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Proponer la planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la empresa representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo 2022	
	<u>ESPECIFICOS</u> Analizar la rentabilidad de la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo del 2019 – 2020. Diagnosticar la planificación financiera que utiliza la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo. Diseñar las estrategias de planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo.	
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS		
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que	

	determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
INSTITUCIONES FINANCIERAS	
1. ¿Cuáles son las cantidades de productos que se vende al contado y que cantidad se otorga al crédito a clientes?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Los proveedores ofrecen facilidades de pago? ¿Cuál es la política de pago?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Se paga de manera puntual a los colaboradores, junto a sus beneficios como utilidades?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿La empresa ha realizado inversiones en propiedades, equipos para mejorar la operatividad de la empresa, Estas se pagaron a crédito al contado?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Se ha realizado algunas ventas de propiedades, equipos o activos de empresa, con qué fines se realizó dicha venta, y como fue el medio de pago?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
6. ¿Se ha realizado pagos por adquisición de instrumentos de pasivos, como negociación de deudas, créditos e intereses?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿Se realizado algún pago como anticipo ante préstamos a empresas financieras o terceros?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿La empresa trabaja con financiamiento a largo plazo, que porcentaje, cuál es la tasa de interés?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

<p>9. ¿Se trabaja con financiamiento a corto plazo, se ha tenido problemas de liquidez o solvencia en estos tiempos de Pandemia?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Se hace pagos por arrendamiento financiero, se ha tenido problemas en el pago de financiamiento?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

<p>1. PROMEDIO OBTENIDO:</p>	<p>Nº TA _____ Nº TD _____</p>
<p>2. COMENTARIO GENERALES</p>	
<p>3. OBSERVACIONES</p>	



Edificio A la R. Calle Mérida
 C.P.C.
 MAT 02 10358

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Max Alejandro Tepe Sánchez
	PROFESIÓN	Contador
	ESPECIALIDAD	Contabilidad
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	8 años
	CARGO	Docente a tiempo completo
ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L. CHICLAYO 2022		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	Cabrera Martínez, Solach Faride De Lourdes	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Proponer la planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la empresa representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo 2022	
	<u>ESPECIFICOS</u> Analizar la rentabilidad de la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo del 2019 – 2020. Diagnosticar la planificación financiera que utiliza la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo. Diseñar las estrategias de planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo.	
EVALÚE CADA ÍTEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ÍTEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS		
DETALLE DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que	

	determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
INSTITUCIONES FINANCIERAS	
1. ¿Cuáles son las cantidades de productos que se vende al contado y que cantidad se otorga al crédito a clientes?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Los proveedores ofrecen facilidades de pago? ¿Cuál es la política de pago?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Se paga de manera puntual a los colaboradores, junto a sus beneficios como utilidades?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿La empresa ha realizado inversiones en propiedades, equipos para mejorar la operatividad de la empresa. Estas se pagaron a crédito al contado?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Se ha realizado algunas ventas de propiedades, equipos o activos de empresa, con qué fines se realizó dicha venta, y como fue el medio de pago?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
6. ¿Se ha realizado pagos por adquisición de instrumentos de pasivos, como negociación de deudas, créditos e intereses?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿Se realizado algún pago como anticipo ante préstamos a empresas financieras o terceros?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿La empresa trabaja con financiamiento a largo plazo, que porcentaje, cuál es la tasa de interés?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

<p>9. ¿Se trabaja con financiamiento a corto plazo, se ha tenido problemas de liquidez o solvencia en estos tiempos de Pandemia?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Se hace pagos por arrendamiento financiero, se ha tenido problemas en el pago de financiamiento?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

<p>1. PROMEDIO OBTENIDO:</p>	<p>N° TA _____ N° TD _____</p>
<p>2. COMENTARIO GENERALES</p>	
<p>3. OBSERVACIONES</p>	


 EXPERTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	Juan Seclen Guzman
PROFESION	Contador Público
ESPECIALIDAD	Contabilidad
EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	20 años
CARGO	Docente
ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L. CHICLAYO 2022	
DATOS DE LOS TESISITAS	
NOMBRES	Cabrera Martínez, Solach Faride De Lourdes
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<p>GENERAL</p> <p>Proponer la planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la empresa representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo 2022</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>Analizar la rentabilidad de la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo del 2019 – 2020.</p> <p>Diagnosticar la planificación financiera que utiliza la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo.</p> <p>Diseñar las estrategias de planificación financiera para incrementar la rentabilidad de la Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, Chiclayo.</p>
EVALÚE CADA ÍTEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ÍTEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS	
DETALLE DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que

	determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
INSTITUCIONES FINANCIERAS	
1. ¿Cuáles son las cantidades de productos que se vende al contado y que cantidad se otorga al crédito a clientes?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Los proveedores ofrecen facilidades de pago? ¿Cuál es la política de pago?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Se paga de manera puntual a los colaboradores, junto a sus beneficios como utilidades?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿La empresa ha realizado inversiones en propiedades, equipos para mejorar la operatividad de la empresa, Estas se pagaron a crédito al contado?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Se ha realizado algunas ventas de propiedades, equipos o activos de empresa, con qué fines se realizó dicha venta, y como fue el medio de pago?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
6. ¿Se ha realizado pagos por adquisición de instrumentos de pasivos, como negociación de deudas, créditos e intereses?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿Se realizado algún pago como anticipo ante préstamos a empresas financieras o terceros?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿La empresa trabaja con financiamiento a largo plazo, que porcentaje, cuál es la tasa de interés?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

<p>9. ¿Se trabaja con financiamiento a corto plazo, se ha tenido problemas de liquidez o solvencia en estos tiempos de Pandemia?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Se hace pagos por arrendamiento financiero, se ha tenido problemas en el pago de financiamiento?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

<p>1. PROMEDIO OBTENIDO:</p>	<p>N° TA _____ N° TD _____</p>
<p>2. COMENTARIO GENERALES</p>	
<p>3. OBSERVACIONES</p>	



 EXPERTO EN
 Hg. Juan de los Rios Jimenez

Anexo 04: Autorización de la empresa

AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN

Ciudad, 14 de junio del 2022

Quien suscribe:

Sr. Edwin Franklin Dávila Flores

Contador General – Empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L

AUTORIZA: Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación, denominado: PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L 2022

Por el presente, el que suscribe, señor (a, ita), Edwin Franklin Dávila Flores, contador general de la empresa: Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, AUTORIZO a la alumna: Solach Faride de Lourdes Cabrera Martínez, identificada con DNI N° 74086304, estudiante de la Escuela Profesional de CONTABILIDAD, y autora del trabajo de investigación denominado: **PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L 2022**, al uso de dicha información que conforma el expediente técnico así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis de **contabilidad**, enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente.


CPC. Edwin F. Dávila Flores
Matricula 2238

Edwin Franklin Dávila Flores
DNI N° 80406523
Contador General

Anexo 05: Reporte de similitud (TURNITIN)

Reporte de similitud	
NOMBRE DEL TRABAJO	AUTOR
PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ	Cabrera Martínez Solach Faride De Lourdes
RECUENTO DE PALABRAS	RECUENTO DE CARACTERES
17682 Words	95428 Characters
RECUENTO DE PÁGINAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
59 Pages	293.8KB
FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
May 22, 2023 9:09 PM GMT-5	May 22, 2023 9:10 PM GMT-5
<hr/>	
● 19% de similitud general	
El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos	
<ul style="list-style-type: none">• 13% Base de datos de Internet• Base de datos de Crossref• 14% Base de datos de trabajos entregados• 2% Base de datos de publicaciones• Base de datos de contenido publicado de Crossref	
● Excluir del Reporte de Similitud	
<ul style="list-style-type: none">• Material bibliográfico• Coincidencia baja (menos de 8 palabras)• Material citado	

Anexo 06: Formato T1



FORMATO N° T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES) (LICENCIA DE USO)

Pimentel, 03 de marzo de 2023

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán
Presente. -

EL suscrito:
Cabrera Martinez, Solach Faride De Lourdes, con DNI 74086304

En mí (nuestra) calidad de autor (es) exclusivo (s) del trabajo de grado titulado: **PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L. CHICLAYO 2022** presentado y aprobado en el año 2022 como requisito para optar el título de CONTADOR PUBLICO, de la Facultad de Ciencias empresariales, Programa Académico de CONTABILIDAD, por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) al Vicerrectorado de investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi (nuestro) trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en el portal web del Repositorio Institucional – <http://repositorio.uss.edu.pe>, así como de las redes de información del país y del exterior.

Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de investigación y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo N° 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
Cabrera Martinez, Solach Faride De Lourdes	74086304	

Anexo 07: Acta de originalidad



ACTA DE SEGUNDO CONTROL DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, **EDGARD CHAPOÑAN RAMIREZ**, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de contabilidad he realizado el segundo control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecido para el nivel de pregrado según la Directiva de similitud vigente de USS; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe titulado **PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L. CHICLAYO 2022** Elaborado por el estudiante (s) **CABRERA MARTÍNEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES**.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 19 % verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud **TURNITIN**

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la directiva sobre el nivel de similitud de productos acreditables de investigación vigente.

Pimentel, 24 de mayo de 2022



Mg. Chapoñan Ramírez Edgard
DNI N° 42008346

Anexo 08: Acta de sustentación



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Siendo las **3:30 p.m.** del día **25 de julio del 2023**, mediante enlace de videoconferencia ZOOM <https://uss-edu-pe.zoom.us/j/96117367433>, se reunieron los miembros del jurado evaluador designados mediante Resolución N° **0316-2023-FACEM-USS** de la tesis aprobada mediante Resolución N° **0372-2022-FACEM-USS**, y, teniendo como asesora **Mg. GONZALES CAICEDO LUZ ANGÉLICA** designada mediante Resolución N° **0315-2023-FACEM-USS** de la tesis denominada:

**PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L. CHICLAYO 2022**

Presentado por la tesista:

CABRERA MARTINEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES

Para optar el **Título Profesional de Contadora pública** en el **Programa de Estudios de Contabilidad**.
Concluida la sustentación, el jurado realizó las preguntas a la tesista. Luego, el jurado procedió a deliberar libre y reservadamente, por lo cual acuerda:

APROBAR POR MAYORIA

En señal de conformidad, firman:

Presidente de Jurado Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Antonio

Secretario de Jurado Mg. Hernandez Teran Saul

Vocal de Jurado Mg. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia

Pimentel, **25 de julio del 2023**

Anexo 09: Dictamen



DICTAMEN DE TESIS EXPEDITA PARA SUSTENTACION

Chiclayo, 15 de julio del 2023

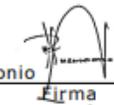
El (la) presidente (a) y los miembros del jurado evaluador de tesis:

PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA INCREMENTAR LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM
PERÚ E.I.R.L. CHICLAYO 2022.

Presentado por:

CABRERA MARTINEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES
APELLIDOS NOMBRE(S)

DICTAMINAN que la tesis está expedita para sustentación.

Presidente(a): Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Antonio
Nombre Completo  Firma

Secretario(a): Mg. Hernandez Teran Saul
Nombre Completo  Firma

Vocal : Mg. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia
Nombre Completo  Firma

Anexo 10: Resolución de Jurados



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES RESOLUCIÓN N°0316-2023-FACEM-USS

Pimentel, 10 de julio de 2023.

VISTO:

El Oficio N°0159-2023/FACEM-DC-USS, presentado por el Director de la Escuela Profesional de Contabilidad, y el proveído del Decano de FACEM, de fecha 10/07/2023, donde solicitan, la asignación de Jurados y fecha de sustentación de Tesis, de los bachilleres de la EP de Contabilidad, y;

CONSIDERANDO:

Que, según el Reglamento de Grados y Títulos, aprobado con Resolución de Directorio N°120-2022/PD-USS, de fecha 22 de noviembre de 2022, señala en el Art. 28° que, "El jurado evaluador será designado mediante resolución emitida por la facultad o por la Escuela de Posgrado, el mismo que estará conformado por tres docentes, quienes cumplirán las funciones de presidente, secretario y vocal. Además, en el Artículo Art. 35° indica que: "El acto de sustentación es una actividad que reviste solemnidad, es por esto que el jurado evaluador deberá presentarse en la fecha, hora y lugar indicado por ellos mismos.". Asimismo, en el Art. 36°, se señala que: "La sustentación se realiza en sesión pública en la fecha y hora en que el jurado evaluador en pleno haya confirmado".

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

SE RESUELVE:

ARTÍCULO 1°: DESIGNAR, como Jurados Evaluadores de Tesis, de los bachilleres de la Escuela Profesional de Contabilidad, al que se detalla en el cuadro adjunto.

ARTÍCULO 2°: FIJAR, como fecha, hora y lugar de sustentación de Tesis, la detallada en cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE



DR. LUIS GERARDO GOMEZ JACINTO
Decano
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN



Mg. LISET SUGEILY SILVA GONZALES
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Cc. Escuela / Archivo

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0316-2023-FACEM-USS**

N°	AUTOR(S)	TITULO	JURADO	HORA	FECHA
1	CAMPOS MILIAN GIANLUCAS ANDERSON & GONZALES GARAY JAVIER	GESTIÓN DE COBRANZAS Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA MUEBLERIA CUYATE E.I.R.L., MONSEFU 2021	Presidente: Mg. Cachay Sanchez Lupe del Carmen Secretario: Mg. Hernandez Teran Saul Vocal: Mg. Balcazar Paiva Eveling Sussety	3:00pm	17/07/2023
2	PAIVA QUISPE KAROL STEFANIA & SANCHEZ CORREA ANACLAUDIA FIORELLA	NIC16: PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO Y SU INCIDENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS, EMPRESA INVERSIONES CH COMPUTER SRL, CHICLAYO.2021	Presidente: Mg. Cachay Sanchez Lupe del Carmen Secretario: Mg. Hernandez Teran Saul Vocal: Mg. Balcazar Paiva Eveling Sussety	3:30pm	17/07/2023
3	ASENJO DAVILA KARINA RENEE	ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA HERBAL NATURAL SAC, LIMA 2020	Presidente: Mg. Cachay Sanchez Lupe del Carmen Secretario: Mg. Hernandez Teran Saul Vocal: Mg. Balcazar Paiva Eveling Sussety	4:00pm	17/07/2023
4	BACA CHAVEZ ANA LIZETH	APLICACIÓN DE LA NIC 2 COMO UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS DE LA EMPRESA KARAOKE VIDEO PUB PK2 BAGUA – 2021	Presidente: Mg. Cachay Sanchez Lupe del Carmen Secretario: Mg. Hernandez Teran Saul Vocal: Mg. Balcazar Paiva Eveling Sussety	4:30pm	17/07/2023
5	PEREZ VALDIVIA KEIKO MARIELA	PLAN DE COMERCIALIZACIÓN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA OPOLLO E.I.R.L. - CHICLAYO 2022	Presidente: Mg. Cachay Sanchez Lupe del Carmen Secretario: Mg. Hernandez Teran Saul Vocal: Mg. Balcazar Paiva Eveling Sussety	5:00pm	17/07/2023
6	ESPIÑOZA VIGIL LEYLA NATALIA	INCIDENCIA PRESUPUESTAL EN EL CUMPLIMIENTO DE METAS DE LA UNIDAD DE PRODUCCIÓN DE SEMILLAS – INIA, 2016 - 2020	Presidente: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Secretario: Mg. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia Vocal: Mg. Rios Cubas Martin Alexander	2:00pm	18/07/2023
7	FERNANDEZ TARRILLO MONICA MARILIN & SALAZAR BALLENNA KARINA DEL MILAGRO	ESTRATEGIAS DE COBRANZA PARA REDUCIR EL ÍNDICE DE MOROSIDAD EN LA EMPRESA REBOBINADOS Y SERVICIOS INDUSTRIALES EIRL-2021	Presidente: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Secretario: Mg. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia Vocal: Mg. Rios Cubas Martin Alexander	2:30pm	18/07/2023
8	SANTAMARIA AYAY LESLY ELIANA & TAPIA ORELLANA BRAYAN ALEXANDER	CULTURA TRIBUTARIA Y EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LA EMPRESA AL FRÍO Y AL FUEGO RESTOBAR E.I.R.L., CHICLAYO, 2022	Presidente: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Secretario: Mg. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia Vocal: Mg. Rios Cubas Martin Alexander	3:00pm	18/07/2023
9	MALHAVER INGA YOSMARY YAMILET	AUDITORÍA PREVENTIVA PARA OPTIMIZAR LOS PROCESOS OPERATIVOS DE LA EMPRESA PERÚ NORTE E.I.R.L., 2021	Presidente: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Secretario: Mg. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia Vocal: Mg. Rios Cubas Martin Alexander	3:30pm	18/07/2023
10	CAMPOS LLACSAHUANGA LISETH DEL CARMEN & TAMAY MUNDACA ARELY	CONTROL DE INVENTARIOS PARA MEJORAR EL ÁREA DE ALMACÉN DE LA EMPRESA TECNI MOTORS DEL PERÚ E.I.R.L.	Presidente: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Secretario: Mg. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia Vocal: Mg. Rios Cubas Martin Alexander	4:00pm	18/07/2023
11	VÁSQUEZ FERNÁNDEZ JULISSA & VÁSQUEZ SOLANO CESAR ANIBAL	ESTRATEGIAS DE RECAUDACIÓN PARA MINIMIZAR LA EVASIÓN TRIBUTARIA DE LOS COMERCIANTES INFORMALES DEL MERCADO CENTRAL DE CHOTA-2020	Presidente: Mg. Rios Cubas Martin Alexander Secretario: Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo Vocal: Mg. Balcazar Paiva Eveling Sussety	9:00am	24/07/2023
12	PEREZ LAUREANO DAILILI ANALI	LA EVASIÓN TRIBUTARIA DE RENTA DE PRIMERA CATEGORIA Y LA RECAUDACIÓN FISCAL EN LOCALES COMERCIALES DEL DISTRITO DE COCHABAMBA, 2021	Presidente: Mg. Rios Cubas Martin Alexander Secretario: Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo Vocal: Mg. Balcazar Paiva Eveling Sussety	9:30am	24/07/2023

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0316-2023-FACEM-USS

N°	AUTOR(S)	TITULO	JURADO	HORA	FECHA
13	GUZMAN PACHERREZ NAYELI MARGOT & VALLE VILCHEZ KAROL NICOL	APLAZAMIENTO-FRACCIONAMIENTO TRIBUTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA SERVICIOS MULTIPLES LOS FRESNOS E.I.R.L. CAJAMARCA, 2021	Presidente: Mg. Rios Cubas Martin Alexander Secretario: Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo Vocal: Mg. Balcazar Paiva Eveling Sussety	10:00am	24/07/2023
14	CABRERA BANDA VERONICA MAGALI	PRESUPUESTO PARTICIPATIVO COMO INSTRUMENTO PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA ASIGNACIÓN Y EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO DE INVERSIÓN DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE LAJAS, 2022	Presidente: Mg. Rios Cubas Martin Alexander Secretario: Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo Vocal: Mg. Balcazar Paiva Eveling Sussety	10:30am	24/07/2023
15	BURGA REGALADO EDUARDO & MAYTA BARDALES CESAR LUIS	CONTROL INTERNO PARA MEJORAR LOS PROCESOS DE FACTURACIÓN EN EL HOSPITAL DE CLINICAS LAMBAYEQUE S.A.C. CHICLAYO, 2021	Presidente: Mg. Rios Cubas Martin Alexander Secretario: Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo Vocal: Mg. Balcazar Paiva Eveling Sussety	11:00am	24/07/2023
16	ARCE YNGA MARILIN GEYDI & CHIRINOS CUBAS NELSON ALEJANDRO	DEUDAS TRIBUTARIAS Y SU REPERCUSIÓN EN LA LIQUIDEZ DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE YAMBRASBAMBA, BONGARÁ 2021	Presidente: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Secretario: Mg. Hernandez Teran Saul Vocal: Mg. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia	3:00pm	25/07/2023
17	CABRERA MARTINEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES	PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L. CHICLAYO 2022	Presidente: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Secretario: Mg. Hernandez Teran Saul Vocal: Mg. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia	3:30pm	25/07/2023
18	QUISPE BARDALES LEYDI DIANA & ROJAS SEVERINO LISSET JUDITH	ESTRATEGIAS TRIBUTARIAS Y SU INCIDENCIA EN LA RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO PREDIAL DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE LA PECA, 2021	Presidente: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Secretario: Mg. Hernandez Teran Saul Vocal: Mg. Cabrera Sanchez Mariluz Amalia	4:00pm	25/07/2023

Anexo 11: Resolución de Asesor



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES RESOLUCIÓN N°0315-2023-FACEM-USS

Pimentel, 10 de julio de 2023.

VISTO:

El Oficio N°0159-2023/FACEM-DC-USS de fecha 10/07/2023, presentado por el Director de la Escuela Profesional de Contabilidad y el proveído del Decano de FACEM, de fecha 10/07/2023, donde solicita la designación de asesor de Tesis, de los egresados de la EP de Contabilidad, y;

CONSIDERANDO:

Que, en el artículo 67° del Reglamento de Investigación de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, aprobado con Resolución de Directorio N°015-2022/PD-USS de fecha 02 de marzo de 2022, indica que el asesor del proyecto de investigación y del trabajo de investigación es designado mediante resolución de Facultad.

Que, el Asesor, es el docente que acompaña al egresado en el desarrollo de toda la investigación garantizando su rigor científico.

Que, con el propósito de consolidar la implementación de un conjunto de Estrategias para el Desarrollo de la Investigación Científica de los egresados y se encaminen los trabajos de investigación, es pertinente extender una resolución que designe el Asesor que reúna los requisitos siguientes: a) Competencia y experiencia en el diseño y ejecución de trabajos de investigación; b) Experiencia o especialización en el área del respectivo trabajo.

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO ÚNICO: DESIGNAR, como asesor de Tesis de los egresados de la EP de Contabilidad, según se indica en cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNIQUESE Y ARCHIVESE



Dr. LUIS GERARDO GOMEZ JACINTO
Decano /
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN



Mg. LISET SUGELY SILVA GONZALES
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Cc. Escuela / Archivo

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0315-2023-FACEM-USS

N°	AUTOR(S)	TITULO	ASESOR
1	ASENJO DAVILA KARINA RENEE	ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA HERBAL NATURAL SAC, LIMA 2020	Dr. IBARRA FRETTELL WALTER GREGORIO
2	BACA CHAVEZ ANA LIZETH	APLICACIÓN DE LA NIC 2 COMO UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS DE LA EMPRESA KARAOKE VIDEO PUB PK2 BAGUA – 2021	Mg. ZUÑE CHERO LIMBERG
3	PEREZ VALDIVIA KEIKO MARIELA	PLAN DE COMERCIALIZACIÓN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA QPOLLO E.I.R.L - CHICLAYO 2022	Mg. CHAPOÑAN RAMIREZ EDGARD
4	SANTAMARIA AYAY LESLY ELIANA & TAPIA ORELLANA BRAYAN ALEXANDER	CULTURA TRIBUTARIA Y EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LA EMPRESA AL FRÍO Y AL FUEGO RESTOBAR E.I.R.L., CHICLAYO, 2022	Dra. GRIJALVA SALAZAR ROSARIO VIOLETA
5	VÁSQUEZ FERNÁNDEZ JULISSA & VASQUEZ SOLANO CESAR ANIBAL	ESTRATEGIAS DE RECAUDACIÓN PARA MINIMIZAR LA EVASIÓN TRIBUTARIA DE LOS COMERCIANTES INFORMALES DEL MERCADO CENTRAL DE CHOTA-2020	Dr. VIDAURRE GARCÍA WILMER ENRIQUE
6	PEREZ LAUREANO DAILILI ANALI	LA EVASIÓN TRIBUTARIA DE RENTA DE PRIMERA CATEGORIA Y LA RECAUDACIÓN FISCAL EN LOCALES COMERCIALES DEL DISTRITO DE COCHABAMBA, 2021	MSc. GUERRERO MILLONES ANA MARÍA
7	GUZMAN PACHERREZ NAYELI MARGOT & VALLE VILCHEZ KAROL NICOL	APLAZAMIENTO-FRACCIONAMIENTO TRIBUTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA SERVICIOS MÚLTIPLES LOS FRESNOS EIRL., CAJAMARCA, 2021	Dra. GRIJALVA SALAZAR ROSARIO VIOLETA
8	CABRERA BANDA VERONICA MAGALI	PRESUPUESTO PARTICIPATIVO COMO INSTRUMENTO PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA ASIGNACIÓN Y EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO DE INVERSIÓN DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE LAJAS, 2022	MSc. GUERRERO MILLONES ANA MARÍA
9	BURGA REGALADO EDUARDO & MAYTA BARDALES CESAR LUIS	CONTROL INTERNO PARA MEJORAR LOS PROCESOS DE FACTURACIÓN EN EL HOSPITAL DE CLÍNICAS LAMBAYEQUE S.A.C., CHICLAYO, 2021	Dra. GRIJALVA SALAZAR ROSARIO VIOLETA
10	CABRERA MARTINEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES	PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L. CHICLAYO 2022	Mg. GONZALES CAICEDO LUZ ANGÉLICA
11	QUISPE BARDALES LEYDI DIANA & ROJAS SEVERINO LISSET JUDITH	ESTRATEGIAS TRIBUTARIAS Y SU INCIDENCIA EN LA RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO PREDIAL DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE LA PECA, 2021	Dra. GRIJALVA SALAZAR ROSARIO VIOLETA

Anexo 12: Resolución del proyecto



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES RESOLUCIÓN N°0372-2022-FACEM-USS

Chiclayo, 01 de julio de 2022.

VISTO:

El Oficio N°0251-2022/FACEM-DC-USS, de fecha 28 de junio del 2022, presentado por el Director de la Escuela Profesional de Contabilidad y el proveído del Decano de la FACEM, de fecha 01 de julio del 2022, donde se solicita la actualización de título de Proyecto de Tesis por caducidad, y;

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N° 30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 31° del Reglamento de Investigación de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N° 199-2019/PD-USS de fecha 06 de noviembre de 2019, indica que La Investigación Formativa es un proceso de generación de conocimiento, asociado con el proceso de enseñanza – aprendizaje, cuya gestión académica y administrativa está a cargo de la Dirección de cada Escuela Profesional.

Que, el Art. 36° del Reglamento de Investigación, indica que el Comité de Investigación de la escuela profesional aprueba el tema de proyecto de investigación y del trabajo de investigación acorde a las líneas de investigación institucional.

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

SE RESUELVE

ARTICULO 1°: APROBAR la actualización del Proyecto de Tesis, de la egresada de la EP de Contabilidad, según se indica en el cuadro adjunto:

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	TITULO DE TESIS	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
01	CABRERA MARTÍNEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES	PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L 2022.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

ARTÍCULO 2°: DEJAR SIN EFECTO, la resolución N°0113-FACEM-USS-2019, de fecha 22/02/2019, numeral 2.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE


 **Dr. LUIS GERARDO GOMEZ JACINTO**
Decano
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN


 **Mg. LISET SUGEILY SILVA GONZALES**
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Cc. Escuela, Archivo

ADMISIÓN E INFORMES
074 481610 - 074 481632
CAMPUS USS
Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

Anexo 13: Información de la empresa (Estados Financieros)

Estados Financieros 2021

REPRESENTACIONES SHALOM SRL
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre del 2020 y al 31 de Diciembre del 2021
(En soles)

	2021	2020
ACTIVOS		
Activos Corrientes		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	103,604.59	99,230.99
Otras cuentas por cobrar	14,946.00	14,383.00
Total Activos Corrientes	118,550.59	113,613.99
Activos No Corrientes		
Propiedades, Planta y Equipo (neto)		
Total Activos No Corrientes	-	-
TOTAL DE ACTIVOS	118,550.59	113,613.99
PASIVOS Y PATRIMONIO		
Pasivos Corrientes	335.00	335.00
Otras Cuentas por Pagar		
Total Pasivos Corrientes	335.00	335.00
Pasivos No Corrientes		
Cuentas por pagar a entidades relacionadas		
Total Pasivos No Corrientes	-	-
Total Pasivos	335.00	335.00
Patrimonio		
Capital	10,000.00	10,000.00
Resultados Acumulados	108,215.59	103,278.99
Total Patrimonio	118,215.59	113,278.99
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	118,550.59	113,613.99

Edwin F. Davila Flores
ERC Edwin F. Davila Flores
Matricula 2238

REPRESENTACIONES SHALOM SRL
Estado de Resultados
 Por el periodo terminado el 31 de Diciembre del año 2020 y el 31 de Diciembre del 2021
 (En soles)

	2021		2020	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS				
Ventas	1,721,730.34		1,251,502.35	
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	<u>1,721,730.34</u>		<u>1,251,502.35</u>	
Costo de productos vendidos	(1,656,259.72)		(1,196,916.58)	
TOTAL COSTO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	<u>(1,656,259.72)</u>		<u>(1,196,916.58)</u>	
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	<u>65,470.62</u>		<u>54,585.77</u>	
Gastos de Administración	(59,985.02)		(54,497.46)	
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	<u>5,485.60</u>		<u>88.31</u>	
Ingresos Financieros				
Ingresos Diversos			-	
Gastos Financieros			-	
Diferencias de Cambio neto				
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS	<u>5,485.60</u>	0.32%	<u>88.31</u>	0.01%
Gasto por Impuesto a las Ganancias				
Impuesto a las Ganancias Tributario	(549.00)		(9.00)	
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA	<u>4,936.60</u>		<u>79.31</u>	



 CPC: Edwin F. Davila Flores
 Matricula 2238

Anexo N° 1

EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO
Al 31 de Diciembre de 2021
(Expresado en soles)

	US\$	S/	S/
CAJA			
Caja Operativa MN		81,587.20	81,587.20
CUENTAS CORRIENTES			
Moneda Nacional			2,362.39
Banco de Crédito Cta. MN N° 305-1947239-0-87		2,362.39	
CUENTA DE DETRACCIONES			
Moneda Nacional	18,485.00		
Banco de la Nación Cta. 00-231-161376	1,170.00		19,655.00
Sumat - Recaudación			
TOTAL	-	103,604.99	103,604.99


CPC. Edwin F. Davila Flores
Matricula 2238

Anexo N° 2
OTRAS CUENTAS POR COBRAR
 Al 31 de Diciembre de 2021
 (Expresado en soles)

	US\$	S/	S/
IMPUESTOS A LA RENTA			
Crédito del 2020 aplicado en el 2021		14,383.00	
Pagos del 2019 no aplicado		-	
Pagos a cuenta del 2021		1,112.00	15,495.00
Renta Anual 2021			-549.00
TOTAL		<u>15,495.00</u>	<u>14,946.00</u>

Edwin F. Dávila Flores
 CPC: Edwin F. Dávila Flores
 Matrícula 2238

Anexo N° 3

OTRAS CUENTAS POR PAGAR
Al 31 de Diciembre de 2021
(Expresado en soles)

	US\$	S/	S/
OTRAS CUENTAS POR PAGAR - CORTO PLAZO			
IMPUESTOS			
Essalud		335.00	335.00
TOTAL		<u>335.00</u>	<u>335.00</u>

Dic. 2021


CPE Gladys F. Davila Flores
Matricula 2238

Anexo N° 4

CAPITAL
Al 31 de Diciembre de 2021
(Expresado en soles)

	Participaciones	Valor unitario	%	Valor Asignado
CAPITAL PERSONAL				
Teofilo Huaripata Guierrez	10,000	1.00	100.0000%	10,000.00
TOTAL			100.00%	10,000.00


CPC. Edwin F. Davila Flores
Matricula 2238

Anexo N° 5

RESULTADOS ACUMULADOS
Al 31 de Diciembre de 2021
(Expresado en soles)

Resultado del Ejercicio 2011	5,251.00	
Resultado del Ejercicio 2012	7,727.00	
Resultado del Ejercicio 2013	8,568.00	
Resultado del Ejercicio 2014	2,262.00	
Resultado del Ejercicio 2015	2,803.00	
Resultado del Ejercicio 2016	15,369.00	
Resultado del Ejercicio 2017	12,628.41	
Resultado del Ejercicio 2018	35,730.03	
Resultado del Ejercicio 2019	12,861.24	
Resultado del Ejercicio 2020	79.31	
Resultado del Ejercicio 2021	4,938.60	
TOTAL	108,215.59	

S/


CPC. Edwin F. Davila Flores
Matricula 2238

Estados Financieros 2022

REPRESENTACIONES SHALOM SRL
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre del 2021 y al 31 de Diciembre del 2022
(En soles)

	2022	2021
ACTIVOS		
Activos Corrientes		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	110,402.16	103,604.59
Otras cuentas por cobrar	22,562.00	14,910.00
Total Activos Corrientes	132,964.16	118,514.59
Activos No Corrientes		
Propiedades, Planta y Equipo (neto)		
Total Activos No Corrientes	-	-
TOTAL DE ACTIVOS	132,964.16	118,514.59
PASIVOS Y PATRIMONIO		
Pasivos Corrientes		
Otras Cuentas por Pagar	369.00	335.00
Total Pasivos Corrientes	369.00	335.00
Pasivos No Corrientes		
Cuentas por pagar a entidades relacionadas		
Total Pasivos No Corrientes	-	-
Total Pasivos	369.00	335.00
Patrimonio		
Capital	10,000.00	10,000.00
Resultados Acumulados	122,595.16	108,179.59
Total Patrimonio	132,595.16	118,179.59
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	132,964.16	118,514.59


CPC Edwin F. Davila Flores
Matricula 2238

REPRESENTACIONES SHALOM SRL
Estado de Resultados
 Por el periodo terminado el 31 de Diciembre del año 2021 y el 31 de Diciembre del 2022
 (En soles)

	2022
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	
Ventas	2,065,976.37
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	<u>2,065,976.37</u>
Costo de productos vendidos	(1,984,471.83)
TOTAL COSTO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	<u>(1,984,471.83)</u>
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	<u>81,504.54</u>
Gastos de Administración	(62,769.97)
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	<u>18,734.57</u>
Ingresos Financieros	
Ingresos Diversos	
Gastos Financieros	-
Diferencias de Cambio neto	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS	<u>18,734.57</u>
Gasto por Impuesto a las Ganancias	
Impuesto a las Ganancias Tributario	(1,873.00)
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA	<u>16,861.57</u>



 CPC. Edwin F. Davila Flores
 Matrícula 2238

Anexo N° 1
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO
 Al 31 de Diciembre de 2022
 (Expresado en soles)

	US\$	S/	S/
CAJA			
Caja Operativa MN		92,845.84	92,845.84
CUENTAS CORRIENTES			
Moneda Nacional			5,204.32
Banco de Crédito Cía. MN N° 305-1947239-0-87		5,204.32	
CUENTA DE DETRACCIONES			
Moneda Nacional		12,352.00	12,352.00
Banco de la Nación Cía. 00-231-161376			
Sunat - Recaudación			
TOTAL	-	110,402.16	110,402.16

Edwin F. Davila Flores

 CPC Edwin F. Davila Flores
 Matrícula 22238

Anexo N° 2
OTRAS CUENTAS POR COBRAR
 Al 31 de Diciembre de 2022
 (Expresado en soles)

	US\$	S/	S/
IMPUESTOS A LA RENTA			
Crédito del 2021 aplicado en el 2022		16,982.00	
Pagos del 2019 no aplicado		-	24,435.00
Pagos a cuenta del 2022		7,453.00	-1,873.00
Renta Anual 2022			
TOTAL		<u>24,435.00</u>	<u>22,562.00</u>

Claudia
 CPC: Edwin F. Dávila Flores
 Matrícula 2238

Anexo N° 3

OTRAS CUENTAS POR PAGAR
Al 31 de Diciembre de 2022
(Expresado en soles)

	US\$	S/	S/
OTRAS CUENTAS POR PAGAR - CORTO PLAZO			
IMPUESTOS			
Essalud		369.00	369.00
TOTAL		<u>369.00</u>	<u>369.00</u>

Dic. 2022


CFC Edwin F. Davila Flores
Matricula 2238

Anexo N° 4

CAPITAL
Al 31 de Diciembre de 2022
(Expresado en soles)

	Participaciones	Valor unitario		%	Valor Asignado
		S/			
CAPITAL PERSONAL					
Teofilio Huaripata Cullierrez	10,000	S/	1.00	100.0000%	10,000.00
TOTAL				100.00%	10,000.00


CPC Edwin F. Davila Flores
Matricula 2238

Anexo N° 5

RESULTADOS ACUMULADOS
Al 31 de Diciembre de 2022
(Expresado en soles)

Resultado del Ejercicio 2011	5,251.00	S/
Resultado del Ejercicio 2012	7,727.00	
Resultado del Ejercicio 2013	8,568.00	
Resultado del Ejercicio 2014	2,262.00	
Resultado del Ejercicio 2015	2,803.00	
Resultado del Ejercicio 2016	15,369.00	
Resultado del Ejercicio 2017	12,628.41	
Resultado del Ejercicio 2018	35,730.03	
Resultado del Ejercicio 2019	12,861.24	
Resultado del Ejercicio 2020	79.31	
Resultado del Ejercicio 2021	2,454.60	
Resultado del Ejercicio 2022	16,861.57	
TOTAL	122,595.16	


CFC: Edwin F. Dávila Flores
Matricula 2238

Anexo 14: Fotos

