



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

TESIS

**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CAPTAX-A SAC, LIMA –
2021**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADORA PÚBLICA**

Autora:

Bach. Díaz Rengifo Luz Mery

<https://orcid.org/0000-0001-8139-5531>

Asesor:

Mg. Mendo otero Ricardo Francisco Antonio

<https://orcid.org/0000-0002-0479-515X>

Línea de Investigación:

Gestión Empresarial Y Emprendimiento

Pimentel – Perú

2021

**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA CAPTAX-A SAC, LIMA – 2021**

Aprobación del jurado

Asesor (a)

Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Antonio

Presidente (a)

Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Antonio

Secretario (a)

Mg. Chapoñan Ramírez Edgard

Vocal (a)

MSc. Guerrero Millones Ana María

Dedicatoria

Esta tesis está dedicada a Dios, mis padres José Díaz y Pilar Rengifo quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, de no temer las adversidades porque Dios está conmigo siempre.

Gracias a mi hija Esmeralda por ser el motivo quién me impulsó para continuar estudiando y ser su ejemplo a seguir para ella.

Agradecimiento

Agradezco este trabajo principalmente a Dios por brindarme salud, fortaleza y capacidad, a mis padres por haberme dado la vida a pesar de nuestra distancia física y el permitirme de haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional, gracias a mi tutora MSc. Ana María Guerrero Millones por permitirme convertirme en el profesional que tanto me apasiona; no ha sido sencillo el camino hasta ahora de haber logrado esta meta alcanzada.

Finalmente agradezco a mi querida Universidad y a todas las autoridades, por permitirme concluir con una etapa de mi vida, gracias por la paciencia, orientación y guiarme en el desarrollo de esta investigación.

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo general Proponer estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021, se recurrió a un enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo y propositivo, con diseño no experimental, la población de estudio fue 4 personas relacionado a decisiones contables y financieras y los estados financieros del 2020 y 2021, se aplicó técnicas de análisis documental y encuesta con sus respectivos instrumentos hoja de cálculo y el cuestionario.

Los resultados encontrados son la rentabilidad económica ROA es de 15% la empresa tiene capacidad para obtener beneficios de sus activos, mientras que el rendimiento de la rentabilidad financiera ROE es de 30% lo que da entender que la empresa genera importante recursos para sus accionistas, el margen neto se ha obtenido un 26% se entiende que la gestión financiera es eficiente; pero existen deficiencias en área de almacén, logística, control de inventarios, cumplimiento de pedidos que se reflejan en la disminución de ventas en 4.4% en el 2021, mientras que el 2020 el crecimiento de 35% teniendo la posibilidad de seguir creciendo si se tuviese una mejor organización interna en la empresa. Se concluye con la propuesta de estrategias basadas en incrementar las ventas, previa organización interna de los productos, precios, distribución y calidad, la estrategia reorganización de costos para evitar sobrecostos y posibles pérdidas y finalmente, incrementar la liquidez de la empresa para que las operaciones diarias no tengan inconvenientes por falta de recursos económicos.

Palabras clave: Estrategias, financieras, rentabilidad, ventas, utilidad.

Abstract

The general objective of this research was to propose financial strategies to improve the profitability of the company Captax-A SAC, Lima - 2021, a quantitative, descriptive and purposeful approach was used, with a non-experimental design, the study population was 4 people related to accounting and financial decisions and the financial statements of 2020 and 2021, documentary analysis and survey techniques were applied with their spreadsheet instruments and the questionnaire.

The results found are the economic profitability ROA is 15%, the company has the capacity to obtain benefits from its assets, while the return on financial profitability ROE is 30%, which implies that the company generates important resources for its shareholders, the net margin has been obtained 26%, it is understood that financial management is efficient; but there are deficiencies in the area of warehouse, logistics, inventory control, order fulfillment that is reflected in the decrease in sales of 4.4% in 2021, while in 2020 the growth of 35% has the possibility of continuing to grow if had a better internal organization in the company. It concludes with the proposed strategies are based on increasing sales, prior internal organization of the products, prices, distribution and quality, the strategy reorganization of costs to avoid cost overruns and possible losses and finally, increase the liquidity of the company so that the daily operations have no drawbacks due to lack of financial resources.

Keywords: Strategies, financial, profitability, sales, profit.

Índice

Aprobación del jurado	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento	iv
Resumen	v
Índice	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	10
1.1. Realidad Problemática	10
1.2. Antecedentes de estudio.....	15
1.3. Teorías relacionadas al tema	24
1.4. Formulación del problema.....	35
1.5. Justificación e importancia del estudio	35
1.6. Hipótesis	37
1.7. Objetivos	37
1.7.1. Objetivo general	37
1.7.2. Objetivos específicos.....	37
II. MATERIAL Y MÉTODO.....	38
2.1. Tipo y Diseño de Investigación.....	38
2.2. Población y Muestra.....	38
2.3. Variables, Operacionalización.....	39
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad....	41
2.5. Procedimientos de análisis de datos.....	42
2.6. Aspectos éticos.....	42
2.7. Criterios de rigor científicos.....	43
III. RESULTADOS.....	45
3.1. Tablas y Figuras.....	45
3.2. Discusión	53
3.3. Aporte científico	56
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	65
4.1. Conclusiones	65
4.2. Recomendaciones	66
REFERENCIAS	67
ANEXOS.....	71

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables	40
Tabla 2 Operacionalización de la variable rentabilidad	41
Tabla 3 Ratios de rentabilidad	45
Tabla 4 Presentación de ratios de rentabilidad (complemento).....	46
Tabla 5 Presentación del análisis de la dimensión Ratios Liquidez.....	47
Tabla 6 Liquidez según los estados financieros de la empresa	48
Tabla 7 Estado de resultados de la empresa Captax-A SAC – 2021	49
Tabla 8 Flujo de efectivo.....	50
Tabla 9 Análisis de las ventas	51

Índice de figuras

Figura 1 Análisis de las ventas	52
Figura 2 Logo de la empresa CAPTAX-A SAC.....	56
Figura 3 Actividades de marketing	59
Figura 4 Proceso de captación de clientes	61

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

A Nivel Internacional

En México Espejel (2021) indica que, en el segundo semestre del año 2021 se mantiene la incertidumbre, para las empresas mexicanas, debido a las perspectivas de la economía que es cambiante, es volátil. Tal es así el Return on Invested Capital (ROIC) describe que la segunda mitad del año, la rentabilidad de algunas empresas aumentó en un 12.7% del ROE. Asimismo, se identificó que, en el primer trimestre se ha tenido caídas consecutivas en la rentabilidad del sector de materiales e industriales, pero se si tiene la esperanza de mejorar la rentabilidad en el segundo semestre 2021.

En España, Jorrín (2020) manifiesta que, las pérdidas están siendo mucho mayores en las zonas más afectadas por la crisis. En concordancia con las proyecciones del BdE, cerca del 75% de las empresas hoteleras presentarían una rentabilidad demasiado baja o incluso negativa. De la misma manera, en la industria automotriz se ha sufrido una caída sustancial de la demanda de los hogares, por lo que se ha retrasado la compra de vehículos. Esto debido a la inestabilidad económica y las políticas restrictivas de cuarentena. En el sector comercio la situación no es tan mala puesto que existe un 50% de empresas que tendrán una rentabilidad negativa, mientras que la otra mitad tendrá ganancia. Sin embargo, el sector comercial es muy extenso, por lo que es necesario subdividirlo en tipos de comercio, puesto que, por ejemplo, el área de alimentación ha sufrido cambios minúsculos, por lo que ha registrado un año casi normal, con rentabilidad positiva; mientras que el sector comercial textil continua en rentabilidades negativas. Además, si se considera la envergadura de las empresas, se puede observar claramente que las micro, pequeñas y medianas empresas arrojan datos aún peores. Esto se evidencia en el hecho que el 50% de este tipo de empresas pequeñas señala el registro de rentabilidad negativa, mientras que en las empresas grandes esa cifra está un tanto más abajo.

En América del Sur CEPAL (2020) describe las deficiencias que han tenido las empresas en referencia a su rentabilidad en la situación de emergencia sanitaria de la

COVID -19 En Colombia, el 96% de las compañías han tenido que atravesar por un declive en sus comercializaciones, puesto que, el 75% indico que ha tenido una reducción mayor al 50%; mientras que un 82% de las organizaciones que están netamente formales lograrían subsistir de un mes a otros. En Argentina, se pudo determinar que un 44% de estas organizaciones industriales no contaban con al menos la liquidez necesaria para cancelar el 50% de la planilla del mes de abril, ya que, fue un 12.3% lo que no se consiguió pagar la nómina; asimismo, el 38% no consiguió realizar el pago de sus servicios públicos, un 48% no logró realizar el pago a sus proveedores y un 57% tampoco hizo el pago de sus tributos.

En Brasil, Barros (2020) en lo que concierne Brasil, un 76% de las organizaciones del sector industrial han tenido que paralizar su producción o incluso la redujeron, por otra parte, un 55% comento haber tenido dificultades para que consigan acceder a un crédito para lo que refiere el capital de trabajo. En cuanto a Chile se determinó que, un 37.5% de las organizaciones tuvo que reducir su personal durante los meses de abril y mayo; mientras que, un 44% de las organizaciones su situación financiera en critica.

En España, la revista Cinco Días (2020) describe la el hecho que la pandemia por el Covid-19 y las repercusiones catastróficas en la economía que representa, han golpeado contundentemente a España en un momento en el que poco más del 27% de empresas se encontraba en crisis de liquidez, según los datos recogidos en el 2017. Dicho informe evidencia la existencia de sectores empresariales que están sufriendo mucho más en las primeras fases de la adaptación nacional por la pandemia en comparación con otros. En otros, se estima una salida más adelante como es el caso del sector comercio y hotelería, los cuales, algunos empezaron en condiciones mucho peores incluso. De igual manera, se puede destacar para ese grupo el sector de manufactura, energía, actividades artísticas, educación, actividades inmobiliarias y telecomunicaciones. De esa misma forma, poco más del 14% de las organizaciones empresariales, lo cual representa el 8,5% del empleo, ya poseían grandes factores de riesgo relacionados a la baja rentabilidad financiera.

En Colombia, Espinoza, et al., (2021) describe que, la estimación de la rentabilidad para el cuarto mes del año 2021 ha sido analizada y verificada, mediante una determinada metodología lo que conlleva que mediante el modelo de valoración de activos financieros (CAPM) se puede observar el incremento de la rentabilidad en comparación a los niveles apreciados en los periodos anteriores a la crisis del coronavirus. Esto refiere al periodo de diciembre de 2019, que pasó del 13,65% al 15,22%. Se puede entender que la rentabilidad que se espera del capital de los inversionistas o propietarios de una empresa. Se puede entender que K_e , es un indicador que se utiliza como un elemento importante que apoya en la forma de tomar una decisión de las personas que son dueñas o también conocidos como inversores, que se puede dar en el desarrollo de diversos proyectos que conlleva el uso de recursos económicos y se trata del dinero propio. En esos pasos se conoce que, si el plan de negocios o la empresa debe continuar o seguir adelante con el proyecto y definir el presupuesto total del capital que es necesario para llevar a cabo el proyecto

A Nivel Nacional

En Trujillo, Quezada (2021) en un análisis realizado de una entidad crediticia acerca de su rentabilidad se pudo identificar que desde el 2010 al 2019 la variación en la concentración de créditos ha disminuido su rentabilidad en un 3.57%, mientras que, en la participación de mercado de préstamos si conlleva a aumentar su rentabilidad 0.10%, mientras que, al ser eficiente la entidad crediticia conlleva a elevar su rentabilidad en 0.84%; pero por la calidad de activos puede tener una disminución del 0.51% y en el análisis general se identifica que la concentración de créditos le permite generar mejor rentabilidad en 3.57% en el mercado financiero de Trujillo. En Arequipa, Vásquez (2019) describe que ante las deficiencias de la logística de importación que afectaba la rentabilidad de la empresa, se tuvo un diagnóstico que la rentabilidad de la empresa solo ha obtenido el 13.3% es un rango que es aceptable, pero esperar elevarlo mediante un plan de mejora en sus rentabilidad económica hasta llegar al 14.09% de modo tal que los inversionistas vean las ganancias de sus inversiones.

En Cajamarca, Valdivia (2019) describe que, una entidad financiera que ofrecer créditos a sectores populares está en riesgo su permanencia en el mercado porque no obtiene los beneficios esperados como parte de su rentabilidad, tiene deficiencias para obtener ganancias en el corto plazo y en el largo plazo, en los últimos meses su rentabilidad financiera solo se ha incrementado menos el 0.17% de cada unidad monetaria no es la cantidad esperada por parte de la entidad financiera. En la rentabilidad económica o lo que se evidencia de patrimonio se obtiene un beneficio 0.06 sin embargo se tuvo una mejora en el 2018 logrando subir su rentabilidad hasta el 0.18 por cada unidad monetaria, dichas deficiencias en rentabilidad de la empresa están dado por deficiente aplicación de política de créditos.

Asimismo, En Piura Gonzales (2018) describe que una asociación de bananeros no obtiene los ingresos esperados que les permita obtener la rentabilidad esperada, debido que no se logra una adecuada productividad de los productos que cultiva y los resultados son los que se aprecian, por cada unidad monetaria que se invertido en activos obtiene una utilidad neta de 18.80%, 19.37% y -5.97% en los años 2014, 2015 y 2016 respectivamente. Se evidencia el decrecimiento de la rentabilidad de los activos de la empresa y busca contar alternativas o estrategias para superar esta situación complicada de su rentabilidad para dicha Asociación de Bananeros.

En Lambayeque, Mejía (2018) manifiesta que una empresa de transportes de Lambayeque tiene deficiencias en su rentabilidad, debido que no cuenta con un procedimiento adecuado de la aplicación del modelo EVA para conocer con detalle la rentabilidad, dicho consecuencia está dado por el mal criterio desde la planificación de la empresa en la obtención de beneficios, en el 2016 el rendimiento del 1% sobre la inversión y la utilidad del activo, y la utilidad de las ventas para el 2016 del 10%.

A nivel regional

Vega (2017) indica que, en una pequeña empresa de manufactura en cuero tiene problemas en mejorar sus ingresos para obtener mayores beneficios, para ello, es necesario que se apliquen acciones necesarias como la reducción de costos directos

variables; pero la empresa también debe verificar los costos fijos, se debe buscar que sean variables, se identificó que El ROE pasó de un -3.73%

Según el Banco Central de Reserva del Perú (2021) precisa que actividad económica ha tenido problemas en un 11% debido al aislamiento social en el 2020 a pesar que se ha tenido 21 años continuos de crecimiento. Sin embargo, debido a las drásticas políticas sanitarias realizadas por reducir de contagio y exposición al Coronavirus en el primer semestre, donde el cierre de actividades no esenciales y la cuarentena general obligatoria ha conllevado a reducir las actividades económicas. Pero se fueron flexibilizando las medidas sanitarias de acuerdo a la necesidad de reanudación económica nacional, el mercado se fue recuperando progresivamente durante el último trimestre y la rentabilidad de las empresas están recuperando.

A nivel local

La empresa CapTax-A S.A.C. es una organización de inversores peruanos, que ha sido fundada en el 2009, en la actualidad la empresa tiene sus operaciones en la capital Lima. Su actividad principal es la producción de productos relacionados al plásticos, destacándose las tapas de plástico fabricadas por el sistema de compresión e inyección. Entre sus principales clientes son Medifarma, Sika, SMASAC, Lakasa, DROKASA, Química Industrial Saldaña, Multifoods SAC, y otras empresas, que requieren los productos de la empresa CapTax-A S.A.C. y como sus proveedores son diversas empresas que requieren de estos productos relacionadas con el plástico, entre ellas están: Pacifico Salud EPS S.A., Color Andino SAC, Grupo Tagata, Telefónica S.A. y otros proveedores que completan como abastecedores de materia prima e insumos para la producción de los plásticos que realiza la empresa.

Para está investigación se ha considerado, analizar la rentabilidad de la empresa con la finalidad de seguir creciendo y expandiendo sus operaciones en el mercado limeño, nacional y buscar la posibilidad de exportar sus productos. En actualidad sus principales deficiencias que presenta la empresa están relacionado una deficiente gestión de costos de ventas aún no se tiene un adecuado costeo de la materia prima e insumos que se utiliza para la producción de los diversos productos. Asimismo,

existen deficiencias en el control de la mercadería que se distribuye a diversos clientes, se presentan mermas, y en ciertos turnos sacaban mala producción de los Productos Terminados (Dañados, error en los moldes, de baja calidad). La empresa tuvo que solicitar una asesoría contable confiable que se encargue de subsanar todos los errores encontrados en el área de logística y almacenes, poniendo al día el control de las existencias de las materias primas nacionales e Importadas, así como de los productos terminados, entre otros errores a través del kardex.

Y esta situación se pretende tener un análisis detallado para conocer su incidencia en la rentabilidad de la empresa CapTax-A S.A.C. Por ello, se hizo un análisis de sus ventas de los tres últimos años, donde se aprecia que siguen en crecimiento, dado que el 2018 su ventas fueron s/ 5,432,385, en el 2018 tuvo un total de S/ 6,959,271, mientras que el 2019 S/ 9,430,607, y la proyección para el 2021 fue de S/ 9,425,259, a pesar que existe un crecimiento de ventas, la empresa ha perdido importantes clientes por las deficiencias descritas líneas atrás. Y ante ello se plantea analizar la rentabilidad y según los resultados definir estrategias financieras para mejorar su rentabilidad de la empresa y recupere su crecimiento en el mercado.

1.2. Antecedentes de estudio

A nivel internacional

En Colombia, Parrado (2021) investigó acerca de “Análisis del impacto financiero generado por el COVID 19 en las aseguradoras del sector bancario colombiano. Un estudio de caso “realizado en la Corporación Universitaria Minuto, para obtener el título de Especialista en Gerencia Financiera, tuvo como objetivo analizar el impacto financiero generado por el COVID 19 en las aseguradoras del sector bancario colombiano por medio de un estudio de caso. La investigación de enfoque cualitativo, de tipo descriptivo, utilizó un diseño no experimental. Los resultados son los indicadores de rentabilidad para la compañía aseguradora tanto el ROE como ROA disminuyeron en 24,17% y 5,53% respectivamente es decir disminuyó el porcentaje de ganancia para el dueño de la compañía vs su inversión y porcentaje de ganancia sobre el activo total, por lo tanto, indica que la aseguradora tuvo un impacto a raíz de la

pandemia COVID- 19.A pesar de que la compañía tomo acciones y estrategias de gestión, reestructurando gran parte de sus áreas su resultado neto 2020 fue de \$41.762 millones incluyendo los recursos propios y decreció un 65% frente al resultado del año anterior. Concluye que la empresa tuvo la obligación de diseñar, reprogramar y ajustar diferentes áreas y estrategias para la continuidad del negocio, se implementó medidas en donde se ajustarán los productos y servicios ofrecidos a las necesidades del momento del cliente demandante; se fortaleció su área comercial, realizar la inversión de equipos para el plan de trabajo en casa, otorgamiento de facilidades de pago en las primas, ofrecimiento de periodos de gracia, entre otros

En esta investigación se ha considerado un análisis financiero acerca de empresas aseguradoras en el país de Colombia, lo que ha permitido conocer la situación actual de las empresas en situación de pandemia, lo que evidencia, la disminución de la rentabilidad económica y financiera, lo que conllevando que sus ganancias tanto de inversión propia y la que es financiada por terceros se ha visto reducida. Frente a tal situación se ha visto en la obligación de programar, de negociar con los proveedores para poder tener la opción de hacer pagos con un tiempo más adecuado para la empresa y no tener problemas ante esta situación crítica.

En Ecuador, Sarmiento & Suarez (2020) investigó acerca de “Estrategias financieras para mejorar la liquidez en una empresa de materiales de construcción ubicada en Guayaquil”. estudio para lograr la titulación den contador público. Determinó como fin optimizar la liquidez de la empresa que se dedica a la comercialización de venta de materiales para la construcción. Se caracterizó por ser una exploración explicativa y asimismo fue descriptivo, en tanto se considera necesario indagar y ubicar dentro del mercado meta la sociedad. Entre los principales resultados se especificó que en efectivo y equivalente de efectivo la diferencia dentro de los años 2017 – 2018 por la suma de 15,820.00, donde tal valor de aspecto negativo, y con variaciones relativas del 27% en aspecto negativo y en contraste al 2018 – 2019 fue mediante una cantidad de 3,084.00 estimándose como un valor de aspecto positivo junto a una variación del 7% en negativo obteniéndose una totalidad del 34% durante

los años 2017 y 2019. Por lo tanto, se concluyó que se desarrolló un análisis de los estados contables suministrados por el área contable de la empresa en donde se logró identificar la problemática que tiene la empresa hoy en día.

En la investigación que precede a estas líneas, los investigadores han realizado un estudio detallada de la liquidez de la empresa, se aprecia que se ha tenido la disminución de del efectivo en comparación a años anteriores, se ha tenido una variación de hasta el 27%. Frente a esta situación se ha visto obligado de considerar estrategias financieras conllevando ha redefinir sus acciones estratégicas para que la organización cuente con efectivo para la operatividad de la misma.

En Colombia, Becerra & Román (2020) “Análisis y diseño de un modelo de gestión financiera para mejorar la rentabilidad y liquidez de la empresa Corporación CFC S.A” Investigación para obtener Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contadora Pública Autorizada, su principal objetivo reside en diseñar un sistema de control financiero a través de diagnósticos financieros para la Corporación CFC. Se espera que dichos diagnósticos permitan aumentar los beneficios financieros, mejorar el modelo de gestión financiera, así como también los instrumentos financieros y las categorías de no derivados. A través de la muestra y análisis detallado y ordenado se pudo determinar la pérdida de un periodo temporal, la cual corresponde al -10.77% en promedio de decrecimiento. Este resultado se deriva del decrecimiento del -15.48% de los activos corrientes. Este activo incrementa de \$ 21.49 millones a \$23.06 millones en el periodo del 2015 al 2016; no obstante, en el periodo del 2016 al 2017 y 2018 sufre el decrecimiento de poco más del 20% en cada periodo, arrojando las cifras de 18,51 y de \$ 14.83 millones respectivamente. Se concluye que la empresa no ha logrado un crecimiento óptimo y esperado por los accionistas. Por ello, se propone un modelo de gestión financiera para mejor los resultados de la empresa que a pesar de la baja que, ha tenido su rentabilidad es buena; pero se puede mejorar.

En la revisión de investigaciones de diversos autores, se puede apreciar diferentes circunstancia y resultados variados que encuentran los investigadores, como es el caso de la investigación previa a este comentario. Se aprecia ingresos buenos para la empresa 2015 al 2016; pero la variación que conlleva a tener problemas

la empresa esta en los tres años siguientes, se reduce el nivel de rentabilidad de la organización conllevando de 18,51 y de \$ 14.83 millones en los 2017, y 2018. Estos resultados no ponen en riesgo a la empresa, pero se puede tener opciones de obtener mejores resultados y lograr mejores beneficios económicos.

En España, Salazar, et al., (2019) en su artículo acerca de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de una organización financiera, tuvo como objetivo definir estrategias financieras para la mejora de la rentabilidad en una empresa financiera, la investigación fue de enfoque cuantitativo y de tipo descriptivo, se aplicaron técnicas de la encuesta, entrevista y análisis documental. Identificaron que la rentabilidad es baja, al encontrar que el ROE del 5,6% y un ROA del 0,49%, las deficiencias de la empresa es que no cuenta con estrategias para obtener un mayor capital, tampoco tiene estrategias para mejorar sus ventas. Se concluye con la propuesta de los estados financieros proyectados que permite mejorar el nivel de rentabilidad logrando un ROE del 7,15% y un ROA del 0,67%. Así mismo, es necesario mejorar las políticas de colocación de créditos y de cobranzas para evitar problemas en la rentabilidad.

La investigación realizada en España ha permitido identificar que, en una determinada empresa ha identificado que existen problemas y su rentabilidad ha disminuido hasta en un máximo del 5.6%, si bien estos resultados no implican un riesgo de la operatividad de la empresa, pero financieramente, se busca lograr resultados que ayuden a un crecimiento de la empresa, lo que conlleva redefinir estrategias financieras en busca de recuperar las ganancias que se ha logrado en años anteriores. Por ello, esta investigación contribuye con la empresa de Plásticos para conocer como se ha analizado su situación y ante problemas se plantean alternativas de solución.

En Ecuador, Guevara (2018) en su estudio “Diseño de un sistema de control interno para los procesos de recaudación y recuperación de cartera, para mejorar la liquidez de Latinomedical S.A”. Exploración desarrollada para que se obtenga la titulación de ingeniero en contabilidad y Auditoría. En lo que concierne su objetivo central fue la ejecución de un sistema basado en el control interno el cual permita la optimización de la liquidez. Su metodología fue descriptiva de diseño no experimental y que además se utilizó información sobre los procesos de recaudación y recuperación

de cartera. En los resultados se pudo obtener que un 61% de la totalidad del activos son estables en el corto y largo plazo. Asimismo, en Latinoamérica un 45%, indica que se tiene baja rentabilidad a nivel medio; el 11% señala que es de una renta de nivel medio. Según el análisis realizado fue posible evidenciar que se carece de un manual de procesos y políticas que hagan posible que la organización consiga un conveniente y apropiado control interno en toda la organización.

Este estudio, se aprecia que la empresa no presenta problemas muy severos, pero se ha realizado el estudio, donde se ha identificado que, las empresas en Latinoamérica, tienen rentabilidad a nivel medio y bajo, dichos resultados o deficiencias están relacionados a la falta de procesos de control en la recaudación, ante ello, se ha definido, reestructurar las políticas, manuales y procesos para que la empresa puede evitar problemas identificados. Es una de las alternativas, frente a un problema encontrado en una empresa.

A nivel nacional

En Chiclayo, LLenque & Rosario (2020) Estrategias financieras y su impacto en la estructura de capital de la Mype “I. América E.I.R.L.” en la ciudad de Chiclayo, 2017. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, en la Universidad Señor de Sipán, el objetivo fue plantear estrategias financieras y analizar su impacto en la estructura de capital de la microempresa L América E.I.R.L. se recurrió a un enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo y propositivo con diseño sin experimentación, se realizó el análisis documental. Identificaron que las ventas en el año 2015 se redujeron en un 27%, pero en el siguiente año se tuvo un incremento del 28%, respecto al costo de ventas en el 2014 fue de 91%, en los dos siguientes años se ha reducido a 86%, la utilidad obtenida en el 2016 fue del 22%. La rentabilidad, al 2015 creció 1.46% y al siguiente año fue de 2.70%. Se concluye que, la empresa tiene una liquidez adecuada, y los productos financieros que ofrece para las Mypes es una TCEA en 10.1% y se propusieron estrategias financieras para el largo plazo logre resultados esperados.

En Cajamarca, Díaz y Boñón (2019) en su estudio de título “El sistema de detracciones y su impacto en la rentabilidad de la empresa de Transportes Transmi

E.I.R.L. 2017 – Cajamarca”. Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Contabilidad y Finanzas, tuvo como finalidad conocer la incidencia las detracciones en la rentabilidad de la empresa, se recurrió a un enfoque cuantitativo, correlacional, sin experimentación, se tuvo como población de estudio los estados financieros del 2017, se aplicó como técnica el análisis documental. Los resultados encontrados son que se tiene S/ 183,450.30 en detracciones, cuyo descuento es del 4%, pero el monto que se detrae este basado acorde a las ventas del año. En resumen, el saldo de detracciones en el 2016 fue S/ 36, 597 y los egresos fueron de S/ 158,699.99 y el saldo para el 2018 fue S/ 61,347.31. En referencia a la rentabilidad la Rentabilidad de Activos (ROA) fue 6.59 y la Rentabilidad de la inversión (ROE) fue 7.98. Se concluye que, es un ahorro forzado que afecta la rentabilidad de la empresa, dado que, cada mes no recibe la cantidad total de sus ventas y no dispone de ingresos para poder aumentar su capital.

En Trujillo, Solano y Hernández (2019) en su investigación “Las estrategias financieras de corto plazo y su impacto en la situación económica y financiera de la empresa Data Energy Perú SAC, en Trujillo 2017.”, Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, en la Universidad Privada del Norte, tuvo como objetivo la implementación de estrategias financieras de corto plazo en la empresa Data Energy Perú SAC. Se ha identificado que las empresa tienen problemas en su rentabilidad debido a diversas deficiencias que no se logra gestionar de manera adecuado por parte de los profesionales de la contabilidad y financiera. Sin embargo, en el año 2017 se encontró que en un 3.02% acerca de los activos y en un 0.58% acerca del patrimonio neto; asimismo se ha podido mejorar el índice de liquidez a un porcentaje del 4.39, mientras que, su factor de caja ha sido de 1.05, de tal modo que mejoró la situación económica con un aumento en lo que respecta el ROA de 12.64% a 15.66%, y el ROE de 24.28% a 24.86%, esto se debe a que la organización ha realizado un presupuesto del costo real sobre los servicios que ofrece.

En Puno, Zurita (2019) en su artículo acerca Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C. El objetivo de la investigación fue proponer la implementación de tácticas para aumentar las ganancias

de la empresa Indema Perú S.A.C. La indagación tuvo un enfoque mixto y metodología analítica-inductiva. El instrumento de recolección de información aplicado fue la guía de entrevista y la ficha de análisis documental. Los resultados encontrados fueron la disminución del ROA del 0,86% en el año 2016, un 0% en el año 2017 y 0,36% en el 2018. Es por ello que el rendimiento generado por la empresa gracias a su inversión experimentó una reducción del 0,4% anualmente. Respecto al ROE, se disminuyeron los resultados obtenidos debido a los elevados precios de los servicios. En detalle, se obtuvo un 2,25% en el 2016 mientras que en el 2017 se obtuvo 0%. Por otro lado, se observó un crecimiento en los resultados concernientes al nivel de ventas tal que en el 2016 al 2017 se obtuvo un crecimiento del 175% y del 2017 al 2018 se experimentó la reducción del 30% ocasionada por la deficiente política de control y distribución del capital y el gran costo de las ventas. Por lo tanto, es pertinente afirmar que la propuesta de estrategias financieras permite mejorar el nivel de ventas.

En Chiclayo, Bancayan (2019) investigó acerca del “Impacto de la gestión financiera y propuesta de mejora en la rentabilidad de la corporación HDC S.A.C. Chiclayo 2013 – 2017”. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, realizada en la Universidad Santo Toribio de Mogrovejo; tuvo por objetivo analizar el impacto de la gestión financiera para mejorar la rentabilidad de la empresa, la investigación de enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo y propositivo, se aplicó la técnica del análisis documental y entrevistas. Entre los principales hallazgos se obtuvo que la rentabilidad no únicamente del capital, sino que además del patrimonio y lográndose una rentabilidad positiva de 1% sobre lo que respecta el patrimonio, dicho ratio en contraste con el ejercicio 2016 coexiste un aumento de 929.9404. y la rentabilidad del activo, demostrándose así la eficiencia sobre el uso de los activos de la EPS Marañón SRL, se tuvo una rentabilidad de aspecto positivo sobre el 6.55% tal ratio en contraste con la del ejercicio 2015 posee un aumento del 900.27%, asimismo, los ingresos ante a los hallazgos netos del año teniéndose una rentabilidad positiva sobre el 12.82%, tal ratio en contraste al ejercicio 2016 poseyendo un aumento del 776.91%. Se logró concluir que, con la propuesta de determinación de las metas financieras, capacitación a los trabajadores en temas relacionadas sobre finanzas,

tácticas de financiamiento como de inversión, la optimización de los recursos tanto financieros, como humanos y materiales.

A nivel local

En Lima, Vega (2017) Aplicación de estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de una pequeña empresa de manufactura en cuero, la finalidad de la Tesis fue para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial, realizada en la Universidad Mayor de San Marcos, la investigación de enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, y experimental, se analizó los estados financieros de la empresa, mediante la técnica del análisis documental. Identificó que, la organización empresarial manufacturera de cuero analizada en este escrito, presentó una valoración inicial con un ROE de -23%; por lo que se deduce que estaba gastando más de lo que ganaba. No obstante, el margen de ganancias brutas mejoró considerablemente de un -3% a 35%, ganancias que se emplearon, en parte, en costear los gastos de administración. Quedando un margen de ganancia neto del 17,6%. Por otro lado, se mejoró sustancialmente el ROE, cuyos valores se transformaron de un -3,73% en inicios del 2016 a un 0,55% a finales del 2016. En base a todo lo expuesto en las líneas anteriores, es posible concluir que se logra mejorar el ROE en un 20% al aplicar tácticas financieras que se modifiquen según la realidad financiera y el entorno de la empresa. Entonces, se puede decir, finalmente, que la gestión empresarial se ve afectada positivamente por la implementación de las estrategias financieras.

Bobadilla (2021) investigó acerca de “El financiamiento y su impacto en la rentabilidad de transportes y Servicios Gelai S.A.C., Comas, 2019” Tesis para obtener el título profesional de Contador Público, realizada en la Universidad Privada del Norte, la investigación de enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo, no experimental, se utilizó la técnica de análisis documental, y entrevistas. Luego, en el apartado de resultados, Bobadilla halló ganancias estimadas de 18,879 soles para el año 2020, mientras que se registraron pérdidas de -503 soles correspondientes al periodo del 2019. Estas pérdidas fueron ocasionadas por el precio elevado relacionado a los servicios de ventas. Por otro lado, la ganancia neta en el 2020 fue 61,281 su rendimiento de

60.84%, sobre el patrimonio, mientras que el 2019 hubo pérdidas -4.14%. Se concluye que, el financiamiento tanto interno o externo es una de las alternativas para las empresas y con un manejo financiero adecuado puede mejorar la rentabilidad.

De la Cruz y Julca (2019) en su tesis “El impacto de la toma de decisiones financieras en la rentabilidad de las empresas productoras y comercializadoras de helados artesanales, ubicadas en Lima moderna durante el 2017” la investigación para obtener el título profesional de Contador Público, realizado en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, tuvo como objetivo escudriñar y evidenciar la existencia de la relación positiva que ejerce la toma de decisiones financieras a la rentabilidad empresarial en organizaciones productoras artesanales y comercializadoras de helados, de la ciudad capital en el periodo del 2017. La metodología que aplicaron fue de enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo, sin experimentación en su proceso, se aplicó encuesta, entrevista y análisis documental para recoger la información, con sus respectivos instrumentos. Los resultados, la empresa ha tenido ventas de 13,760, y ha conllevado a generar una pérdida de -973 en el 2017; en el 2018 los ingresos por ventas han sido de 33,280 y la rentabilidad ha sido de S/ 6,276, las deficiencias identificadas que ha sido que los gastos administrativos han sido en el 2017 58.3% y en el 2018 se redujo a 34.5%, capital de trabajo ha sido 1,647 y 11,579 respectivamente. Se puede concluir que la toma de decisiones tiene un impacto positivo en la rentabilidad de la empresa, pero un previo análisis detallado de la situación financiera de la empresa.

Huayna & Paucar (2020) realizaron en una investigación “Impactos del Covid-19 en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020”, la investigación fue realizada con el fin de obtener grado de Bachiller en Contabilidad, en la Universidad Católica del Perú. Los autores se propusieron a definir un plan financiero que ayude a mejorar la rentabilidad, previo análisis de la situación actual acerca de los problemas por COVID – 19 que haya tenido la empresa, que se dedica a la producción de azúcar. Esta investigación fue realizada con ayuda de la aplicación de las técnicas de análisis documental y entrevistas, por lo que fue del

tipo cualitativa. Se analizaron los registros financieros de varias empresas afectadas por las medidas sanitarias nacionales; esto permitirá a esta tesis convertirse en una nueva línea de indagación para el rubro de contabilidad puesto que es una situación reciente y aun no explorada a profundidad que tendrá repercusiones en el largo plazo.

Valderrama (2020) en su investigación acerca de “Estrategias para mejorar la competitividad y aumentar la rentabilidad de los grifos Valex S.R.L en independencia y Huaraz durante el periodo 2020-2025” Tesis para obtener el Título profesional de contabilidad, en la Universidad de Lima, tuvo como objetivo utilizar estrategias eficientes para lograr incrementar la rentabilidad, así como mejorar lo que refiere la ventaja competitiva de los establecimientos de combustible. La metodología desarrollada fue cuantitativa, esto se debe a que se utilizó la encuesta y, asimismo, el análisis documental para la obtención de información. Entre los resultados se determinó que, la razón fundamental que conlleva a los encuestados a conseguir GLP si la organización brindara el producto es porque brinda precios más cómodos (64.29%); no conseguir GLP si la organización brindara el producto esto se debe porque no lo utilizan (8.367%). Para lograr aumentar la rentabilidad de la empresa es necesario incrementar las comercializaciones de una manera relevante. Para conseguir esto, es necesario que se apliquen estrategias de desarrollo de mercado y así poder abrir un establecimiento de venta dentro de un mercado más extenso.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Estrategias financieras

1.3.1.1. Definición estrategias financieras

Pinto (2019) señala que estas estrategias financieras son de gran relevancia que se encuentren relacionadas a las estrategias catedráticas que se haya optado partiendo de los procedimientos de la planeación estratégica de la organización. por lo tanto, se considera necesario que cada una estas estrategias lleven un sello propio, en donde estas hagan posible el desarrollo de las estrategias globales y con ello además los propósitos de la organización y la misión. No obstante, a pesar de que las

estrategias generales de la empresa partiendo de una expectativa funcional, las estrategias financieras se estiman que son de suma importancia y comprendan un conjunto de áreas puntuales, y permiten realizar análisis estratégicos adecuados.

Rosario y Haro (2017) indican que las funciones financieras básicas de lo que corresponde la administración activa se enfoca en que se conceda a la empresa de los recursos financieros convenientes para lo que corresponde las inversiones en los activos corrientes, optimizando de esta forma la vinculación que existe entre la rentabilidad, los costos y la liquidez. El nivel de los activos corrientes y su forma de financiamiento hace referencia a las decisiones financieras interdependientes, de manera que la composición seleccionada por la empresa entre los temas pudiendo establecer las estrategias financieras globales del corriente posterior por la empresa.

Ramírez et al., (2016) la determina como la finalidad básica que suelen darse a un largo plazo dentro de la empresa y la aprobación de los distintos cursos de la asignación y las acciones de los medios correspondientes la conseguirlos y los cuales permiten que se logren ventajas para la organización siendo en un lapso a futuro como asimismo dentro de un mediano o largo plazo. Mientras que, Ferrari (2018) asevera que las estrategias financieras se centran en detallar las finalidades financiera en lo que comprende largo plazo de una organización. De igual manera, suele hacerse cargo de representar algunos elementos de suma importancia, en donde es necesario establecer estrategias financieras adecuada para la empresa.

Newton (2018) dichas estrategias es necesario que se discutan y se comparta con todos los accionistas, directivos, y de igual manera con los trabajadores, con el propósito de que cada uno posea el conocimiento correspondiente sobre el estado financiero de la organización. La mayoría de las empresas optan por contratar a un CPA, esto hace significancia a un contador público que cuente con certificación o ya sea además a un ejecutivo financiero el cual aporte tanto a que se cree como implemente las adecuadas estrategias financieras.

Zanatta (2016) indica que el contarse con las apropiadas estrategias financieras se caracteriza por ser muy sencillo esto aporta a que se cuente con una organización

sana, en donde se logren obtener frutos y que además su desarrollo sea sustentable y también equilibrado conforme pase el tiempo. A pesar de que aquellos son distintos las empresas que, no cuentan establecido ninguna clase de estrategias financieras e incluso pese a que se tengan carecen con ella de la forma más apropiada.

1.3.1.2. Tipos de estrategias financieras

Estela (2020) alude que estas estrategias pueden clasificarse de acuerdo a sus distintos criterios, siendo de esta manera su área de aplicación (tácticas publicitarias, deportivas, militares, empresariales y demás), su posicionamiento frente a lo hostil o incluso sea su área de aplicación en los procesos determinados. Otra de las categorizaciones muy habituales y posibles en este contexto empresarial que se caracterizan de la siguiente manera:

Tácticas funcionales. Están diseñadas para focalizar en los objetivos específicos ya sea en la empresa como un objeto global o en algún departamento o área en específico. Tiene como características principales su dedicación orientada y concentrada en un solo conjunto de propósitos y las acciones a tomar deben ser seguidas consecuentemente hasta que se logre el éxito en relación a los objetivos planteados inicialmente.

Tácticas operacionales. Este tipo de estrategias hacen énfasis en las actividades empresariales que se realizan cotidianamente, y todos los procedimientos, protocolos y/o acciones que se dan.

Estrategias organizacionales. Similarmente, suelen enfocarse al orden de la empresa, es decir, a su jerarquía, subdivisiones, a la distribución de sus puestos, responsabilidades y las respectivas funciones.

Estrategias publicitarias. Suelen ser referenciales, se enfoca en el mercado y las publicidades y todo ello que se encuentra vinculado con las debidas proyecciones publicitarias de la organización.

1.3.1.3. Elementos de las estrategias financieras

Chávez (2019) manifiesta que una estrategia financiera comprende 03

decisiones de gran relevancia que es necesario que se tenga presente: inversión, dividendos y financiación. La composición apropiada de las 03 permitiéndose que se aumente el valor de la organización para cada uno de los accionistas.

Inversión: “estimándose como la de mayor significancia de las tres que se mencionaron previamente, esto se debe a que, aporta a que se cree un valor. Las inversiones de capital se enfocan en ser tal asignación de dicho a los propósitos de las inversiones, donde dichos beneficios se conseguirán en un largo plazo. Por tal razón, a que los beneficios prometidos no se consiguen conocer con una mayor seguridad, resultando necesario que en las planteadas de todas aquellas alteraciones coexistiendo un peligro. Esta clase de inversiones caracteriza el total de los activos que posee la organización, la disposición de los mismos e inclusive la naturalidad de y el peligro comercial según perciben las personas que ofrecen capital.”

Financiamiento: “las empresas algunas veces cambian su valuación en su totalidad mediante algunos cambios referente a las estructuras de su capital, esto se debe a que es necesario que exista estructura financiera optima, en relación con las valuaciones de la empresa, siendo una evaluación equilibrada puesto que sostiene las directivas de constante inversión y los intereses de la empresa. Además, actúa de tal manera que intenta que se determinen la influencia que posee una reformulación en la distribución del financiamiento que tiene los precios de las acciones. De manera que el profesionista que desarrolla el puesto de gerente financiero, trata de hallar la estructura de capital, considerándose la más apropiada para la empresa.”

Dividendos: hace referencia a una cantidad porcentual de lo que refieren las utilidades las cuales son brindadas de una forma efectiva a los accionistas de la organización. Inconcusamente la cancelación de los dividendos reduce las cantidades de las utilidades y afecta a la totalidad de lo que refiere la financiación interna. Si se visualiza desde lo que refiere la práctica, es muy estimable que la utilidad neta no consiga corresponder tampoco sea una forma conveniente de las capacidades de la empresa para que se consiga hacer el pago de los dividendos. Del mismo modo otras decisiones de suma importancia de la empresa, las decisiones enfocadas en dividendos, inversiones y financiación tiene distintos aspectos entre teóricos, así como

además administrativos. La política de la organización se estima una decisión completamente financiera en donde representa la retención de las utilidades.

1.3.1.4. Fuentes de financiamiento

Estas pueden ser las siguiente: **Financiamiento a corto plazo:** la presencia de ciertos activos circulantes ocasiona de una manera obligada el inicio de pasivos corrientes a los que se le pone el nombre de pasivos espontáneos o ya sea como el de créditos. Toda operación de dicha clase trata de transformarse en una fuente de financiación, pero de corto plazo de los activos circulantes. Inclusive frente a cualquier actividad basada en créditos esencialmente de corto plazo para que se consiga materiales, recursos, dinero en efecto y más, por ende, se termina considerando como una fuente de financiación específicamente a corto plazo.

Financiamiento a largo plazo: esta clase de financiación se suele centra cada vez que una empresa logra un préstamo bajo la responsabilidad de llevar a cabo el pago posteriormente de ciertos años, dicha clase de actividades se hace cargo de inyectar efectivo a los activos circulantes y también aumenta el capital de trabajo.

Mercado de capitales o de largo plazo: refiere al conjunto de entidades que se hacen cargo de canalizar ya sea la oferta como además la demanda de préstamos financieros a un plazo largo. Del mismo modo, involucra a los prestatarios y así también a los prestamistas, demandantes de la renta fija y de los valores, tal como a los de las unidades, sin embargo, además involucra a los denominados oferentes. Concernientemente el mercado de capitales no se suele tomar como una institución en los países, suele más bien considerarse todas aquellas organizaciones que se hacen cargo de direccionar tanto la demanda como la oferta del capital a largo plazo y, por ende, las operaciones.

Competitividad: Ivancevich (1996) indica que aquella se logra concebir como: “Una medida en donde un país a través de condiciones del mercado libre y leal, cuente con las capacidades para que se genere los bienes y servicios que se puede llegar a prevalecer con un gran éxito las pruebas de lo que respecta mercados internacionales, conservándose y además aumentándose las rentas reales de los habitantes”.

1.3.1.5. Dimensiones de las estrategias financieras.

Estrategia de actividades de operación: Está compuesto por las actividades que integran la principal fuente de ingresos para la empresa, que se suman las otras actividades que no pueden ser como acciones de inversión o de financiamiento. Se debe tener en cuenta. La importancia de las acciones operativas es un indicador esencial para la determinación de medición de la generación de fondos de liquidez para reembolsar los créditos financieros, mantener e incrementar la capacidad operativa y de producción tal que posibilite el pago de dividendos por la posesión de acciones y la realización de nuevas inversiones sin créditos adicionales. Las actividades de inversión emanan fundamentalmente de las transacciones que implican la fuente principal de ingresos de las actividades diarias de la organización.

Estrategia de actividades inversión: Esta constituida por la adquisición y disposición de activos a largo plazo, también se incluye actividades de otras inversiones que no se incluyen en los equivalentes de efectivo. Estas actividades que tiene la empresa muestran si ha incrementado sus activos fijos o los ha renovado, mostrando un compromiso con el crecimiento de las operaciones de los activos o se ha realizado el mantenimiento de las operaciones. De esa misma manera, las diligencias de inversión justifican la proporción en la cual se han realizado los pagos para los insumos que se pueden llegar a necesitar en los procesos de producción y que, por tanto, servirán para la producción de ingresos y flujo de capital.

Estrategia de actividades financiamiento: Se refiere a acciones que generan variaciones en la cantidad, proporción y articulación de los capitales pertenecientes a la empresa y los créditos realizados por la empresa. Si el flujo de actividades de financiamiento de una entidad sea positivo porque representa el aporte de recursos económicos de los accionistas y el dinero que se ha tomado de terceros.

1.3.2. Rentabilidad

1.3.2.1. Teorías sobre la Rentabilidad

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz.

Markowitz realizó el planteamiento integral de una teoría de la rentabilidad en la

cual detalla que se requiere una variación de planes accionarios por parte de los inversionistas tal que se brinde un mayor desempeño con la finalidad de reducir el riesgo ya innato en toda inversión. Esto se compensa con el criterio normativo de números grandes que explica la recompensación final brindado por el conjunto de acciones pertenecientes a una cartera de inversión siendo este, lo más aproximado que se puede estar el ideal de rentabilidad estimada (García , 2020).

Tomando en consideración lo expuesto anteriormente, Markowitz concluye en su teoría que aquellas carteras cuya rentabilidad sea superior son precisamente aquellas que poseen un menor índice de riesgo, sino las que poseen un índice de recompensación promedio mayor a la cantidad esperada. Este hecho manifiesta claramente que es primordial que se ofrezca un nivel de seguridad aceptable y se corra un riesgo de magnitud más elevada para poder lograr maximizar la rentabilidad de un activo financiero. De igual manera, será posible variar la combinación anteriormente planteada por el aumento de la seguridad en relación a la certeza de éxito en el proyecto al que se invierte solo cuando se decida el lujo de obtener una rentabilidad un poco por debajo de la rentabilidad media esperada. (García, 2020).

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe.

Por otro lado, uno de los aprendices de Markowitz, Sharpe, en 1963 planteo un modelo en el que simplificaba el proceso de decisión que se lleva a cabo en la teoría anteriormente planteada por su mentor. Esta mejora de la teoría se debe a la gran complejidad de los cálculos matemáticos que involucraba la aplicación de la teoría primera, que fueron advertidas y solucionadas por Sharpe. Entonces, él sugiere la simplificación de los procesos de cálculo al contrastar todos los índices de rentabilidad de las planificaciones financieras útiles con uno de los indicadores macroeconómicos que se disponga. Esto termina por resumir significativamente todos los cálculos planteados en la teoría de Markowitz. A este modelo se le denominó diagonal ya que las covarianzas de los resultados del cálculo son consideradas en la diagonal matricial principal que se emplea para su compendio. Cabe mencionar que para la aplicación de esta matriz, se deben considerar las covarianzas de los activos financieros que poseen valores distintos a 0 (Mancera, 2018).

1.3.2.2. Definición de rentabilidad

De acuerdo a Ortega (2020) este indicador es el que se encarga de medir la eficiencia de todos los activos que fueron necesarios para la producción de ganancias para los inversores. Es así que la rentabilidad se encarga de comparar cada recurso invertido frente a las ganancias totales, esto converge en un coeficiente que pueda ser utilizado en los cálculos concernientes a la teoría.

Santiesteban, Godwall, y Leyva (2020) añaden la posibilidad de definir el grado de eficacia de una empresa al momento de multiplicar y producir ganancias, eso gracias a la utilización de insumos disponibles que se localizan entre las financiaciones que se llevaron a cabo por personal externo mediante la definición de eficacia y el análisis de activos, las ventas y los fondos empresariales que se poseen.

Muñoz (2019) indica que la rentabilidad permite a los inversionistas el grado de aprovechamiento de su capital invertido en algún proyecto y específicamente, poder determinar el ratio exacto de eficiencia de su capital. Esto convierte a la rentabilidad en uno de los indicadores más usados y confiables para aquellos que desean realizar inversiones metódicamente.

Se define, como todas las acciones financieras, la cual crea mutilación de recursos de todo tipo, bien sean materiales, financieros o humanos, la misma tiene como propósito lograr resultados de rentabilidad, por lo que se puede decir que esta es el rendimiento que se logra como resultados de un plan económico o como una inversión positiva en un tiempo establecido (Eslava , 2016).

1.3.2.3. Importancia de la rentabilidad

La importancia de la rentabilidad reside principalmente en su función de indicador encargado de medir la capacidad de eficiencia de un activo para producir ganancias para los inversores. No obstante, posee otras ventajas, puesto que es útil como instrumento evaluador de aspectos intangibles y cualitativos de un proyecto. Ejemplo de ello, la situación de la renta social, la cual analiza el grado de influencia positiva del ambiente laboral y los trabajadores, así como también a la creación de puestos laborales y el soporte del proyecto para realizar los desembolsos estipulados para

cada uno de sus laboradores (Ortega , 2020).

1.3.2.4. Recomendaciones para el proceso de estructuración y establecimiento de indicadores de rentabilidad.

Haro y Díaz (2017) sugieren que la rentabilidad debe ser establecida en forma de indicador en resultado de la comparación de por lo menos dos componentes intervinientes en el proceso de trabajo o producción. Teniendo en cuenta que, a mayor cantidad de componentes contrastados, será de mayor confianza, certeza y precisión el resultado obtenido como rentabilidad. Se debe identificar correctamente la cantidad neta de insumos o recursos financieros que se unen al proyecto, es decir, cada uno de los montos invertidos en su desarrollo. Para ello, se debe controlar rigurosamente los cálculos relacionados a un periodo de tiempo en específicos. Esto, puesto que las financiaciones a menudo son producidas firmemente sobre un conjunto de variables por lo que sería un grave error no considerar los rendimientos de todos los capitales de todos los inversionistas (Haro & Díaz, 2017).

1.3.2.5. Dimensiones de rentabilidad.

Según Eslava (2016) para conocer el nivel de beneficios que obtiene una empresa, es fundamental contar con los estados financieros y analizarlos de manera detallada para conocer el nivel que se tiene en un determinado periodo.

Rentabilidad económica.

Se relaciona con la producción de beneficios operativos en comparación con el efectivo utilizado para que se produzca y se determinen precisamente las ganancias operativas de todas las actividades con la inversión neta (p.15).

$$\text{Rentabilidad Económica (ROI)} = \text{Beneficio Bruto} / \text{Activo Total} \times 100$$

Ratio de ventas: Rentabilidad sobre las ventas (ROS), calcula la utilidad obtenida anual en razón a las ventas realizadas en el mismo periodo.

$$\text{Ratio de ventas} = (\text{resultado del ejercicio} / \text{ventas netas}) \times 100$$

Ratio de cobertura de gastos: realiza la medición del nivel en que es posible minimizar las ganancias de la empresa sin perjudicar su capacidad de cubrir las

deudas totales.

Ratio de cobertura de gastos= (ganancias netas/ costos financieros) x100

Rentabilidad financiera.

Se refiere al resultado inmediato de los intereses de los socios. Se le puede definir como la comparación entre el conjunto de inversiones de una persona y los costos que se producen en forma de carga financiera.

Rentabilidad Financiera (ROE)= (ganancias Netas / Fondos propios)

Ratio de estructura de capital: este indicador señala el grado de endeudamiento que afronta la empresa con respecto al total de su patrimonio. Se calcula de la siguiente manera:

Ratio de estructura de capital= (pasivos totales / patrimonio neto)

Margen de operación: señala el porcentaje que representan las ganancias antes de calcular los intereses e impuestos (BAII) sobre las ventas netas.

Margen de operación= (beneficio sin desgravar/ventas)

1.3.2.6. Razones de rentabilidad.

Muñoz (2019) explica que las razones de rentabilidad son representadas por todas aquellas que definen un modo o medio de cálculo de la eficiencia de los directivos, gestores o gerentes de una empresa en el proceso de distribución y control de los recursos con la finalidad de producir ganancias para todos los socios. Es así que se hace posible que se hagan uso de razones de rentabilidad para el control e impacto de la toma de decisiones gerenciales con relación al futuro de las finanzas de la empresa (p.105). Se pueden considerar las siguientes razones:

Margen bruto de utilidad: describe los indicadores porcentuales, los cuales representan la ganancia de las ventas netas sobre la cantidad total de comercialización en un lapso de tiempo en concreto. Esto se determina por el cálculo de la siguiente expresión algebraica:

$$\text{Margen bruto de utilidad} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de lo vendido}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidades operacionales: manifiesta la utilidad operativa de la empresa dividido por el valor monetario de las ventas totales. Se calcula a través de la siguiente expresión algebraica:

$$\text{Margen de utilidades operacionales} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

Margen neto de utilidad: Representa los indicadores en forma porcentual, lo cual aborda el aspecto de ganancias totales y la venta neta en un periodo temporal delimitado. Este margen se halla mediante la siguiente expresión:

$$\text{Margen neto de utilidades} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

Rendimiento de la inversión: Representa los indicadores en forma porcentual relacionado a las ganancias totales sobre la cantidad de activos en un tiempo determinado. Este rendimiento se halla mediante la siguiente expresión:

$$\text{Rendimiento de la inversion} = \frac{\text{Utilidades netas después de impuestos}}{\text{Activos totales}}$$

Rendimiento de capital común: Este rendimiento presenta el índice de manera porcentual que se halla tras la división de la utilidad o ganancias totales de la empresa sobre el valor neto del fondo de capital común de la empresa en un tiempo definido. Este rendimiento se halla mediante la siguiente expresión:

$$\text{Rendimiento del capital común} = \frac{\text{Utilidad netas}}{\text{Capital común}}$$

Utilidades por acción: Expresa la ganancia obtenida por cada acción que se posea; es decir, relaciona las ganancias que la administración económica distribuya entre los miembros accionarios de la empresa. Su cálculo se realiza a través de la siguiente expresión:

Utilidades disponibles para acciones ordinarias

$$\text{Utilidad por acción común} = \frac{\text{Utilidad por acción común}}{\text{Número de acciones comunes en circulación}}$$

Rentabilidad Financiera: El ROE simboliza en forma de índice las ganancias totales de la empresa sobre el total de capital común de los accionarios. Todo ello, calculado en un periodo específico de tiempo. En ese sentido, este indicador se puede calcular de la siguiente manera:

$$ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Rentabilidad Económica: También conocido como ROA, representa los indicadores en forma porcentual que se obtiene tras la división de las ganancias totales de la empresa, sobre el valor neto de los activos financieros vigentes. Todo ello, en un tiempo específico y debidamente delimitado. Calculándose del modo siguiente:

$$ROA = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Activos Totales}}$$

1.4. Formulación del problema

¿De qué manera las estrategias financieras mejoran la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021?

1.5. Justificación e importancia del estudio

Justificación teórica

se realiza en los casos que el objetivo principal de la investigación sea producir reflexión y controversia positiva enfocada en el contraste de ideas sobre la conocido, teorías, resultados, profundizar sobre el tema o incluso si se busca brindar alternativas de solución o facilitar la aplicación de un modelo ya planteado. Sin embargo, la presente indagación es llevada a cabo con el propósito de incrementar las fuentes de información existentes acerca de la rentabilidad de una empresa que se investiga y respecto a las estrategias financieras que los teóricos han aportado de quienes se tuvo en cuenta para generar nuevos aportes con el desarrollo de esta investigación

conllevando mejor definir estrategias basadas en las finanzas que mejoren la situación actual de la organización Captax-A SAC.

Justificación metodológica:

Esta investigación se ha realizado bajo el método científico, que ha servido de modelo y acorde al formato de la Universidad Señor de Sipán, partiendo desde la problemática de la empresa respecto a su rentabilidad de la empresa, para luego definir los antecedentes, las bases teóricas de las variables de rentabilidad y de estrategias financieras, luego se ha definido la pregunta de investigación, hipótesis y objetivos; siguiendo en un segundo capítulo la parte metodológica se ha definido el tipo y diseño de investigación, luego la población y muestra, enseguida la operacionalización de variables y se define la técnica e instrumento que permitió recoger la información acerca de las variables. Posteriormente se presentan los resultados, se discute, se concluye y se hacen las recomendaciones. Se ha seguido la metodología se validó mediante el juicio de expertos y se verificó la confiabilidad del instrumento para recoger la información.

Justificación práctica:

Según los resultados obtenidos en esta investigación, se plantearon estrategias financieras. Dado que, en el análisis de la información contable y financiera de los estados financieros se ha identificado ciertas limitaciones que no han permitido lograr los resultados esperados en la empresa. Es por ello, que se definen estrategias financieras para contribuir en la mejora de la rentabilidad de la empresa. Dado que la empresa tiene los recursos materiales y el compromiso de los profesionales que buscan generar posibilidades tienen de ofertar sus productos y servicios; conociendo las necesidades de cliente en tiempos de COVID-19 podrá ayudar a perfilar mejor la oferta de venta online por parte de la empresa podría servir en la mejora de sus ingresos.

1.6. Hipótesis

H₁: Si se propone estrategias financieras se mejora la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021.

H₀: Si se propone estrategias financieras no se mejora la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Proponer estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021

1.7.2. Objetivos específicos

Diagnosticar de la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021

Identificar que estrategias financieras se aplican en la actualidad de la empresa Captax-A SAC – 202

Diseñar la propuesta estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y Diseño de Investigación.

Tipo de Investigación

La presente investigación es de enfoque cuantitativo porque se utilizó el análisis numérico para examinar, procesar y hacer un reporte de los resultados mediante tablas y gráficos que se encontraron al recoger los datos de la población de estudio (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

Asimismo, esta investigación es de tipo propositivo porque ante deficiencias y problemas que se identifican en una situación u organización que se hace la investigación se plantean alternativas para mejorar o eliminar la situación de la empresa (Hurtado, 1998). Tal es así, en la empresa Captax-A SAC, se plantearon estrategias financieras que permita atender las necesidades que se tiene en la empresa para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Diseño de la Investigación

Según Hernández, Fernández, & Baptista (2014) describieron que el diseño de la investigación fue no experimental porque no hizo alguna variación o modificación en las unidades de estudio, es decir, no realizó algún cambio mínimo o importante, solo re recogió la información en un momento dado.

2.2. Población y Muestra.

La Población

Para el presente trabajo de investigación, se considerado como población de estudio al contador quién toma las decisiones por parte de la gerencia, área administrativa, contable y financiera en la empresa y los estados financieros del 2020 junio al 2021 junio de la empresa Captax-A SAC, (Valderrama S. , 2016)

Muestra

En esta investigación se ha considerado a la toda la población de estudio como muestra, dado que, es una cantidad pequeña y se optado por estudiar a todos los

elementos considerados como sujetos u documentos necesarios para conocer las estrategias financieras y rentabilidad.

2.3. Variables, Operacionalización.

Variables

Independiente: Estrategias financieras

Ferrari (2018) la estrategia financiera describe los objetivos financieros a corto y largo plazo de una organización. El sitio presenta algunos elementos importantes que deben ser considerados cuando queremos establecer estrategias financieras efectivas.

Dependiente: Rentabilidad de la empresa

De acuerdo a Ortega (2020) la rentabilidad es la utilidad que se encarga de medir la eficacia de cada uno de los activos que se invirtieron en lo que concierne la generación de los beneficios económicos para aquellos que llevaron a cabo la inversión en un periodo determinado. De este modo, la rentabilidad contrasta cada uno de los recursos que se invirtieron con los capitales logrados para conseguir un coeficiente que pueda servir para lo que refiere cálculos matemáticos

Operacionalización:

La operacionalización de las variables para el siguiente trabajo, es el que se muestra a continuación.

Tabla 1*Operacionalización de variables*

Variables	Dimensiones	Indicadores	Formula	Técnica e instrumento
Estrategia Financiera	Estrategia de actividades de operación	Cobros de ventas de productos Pagos a proveedores Pago a empleados	Cobros/ Pagos de actividades operativas	
	Estrategia de actividades de inversión	Pago por adquisición propiedades, planta y equipos. Cobro por venta de propiedades, planta y equipos, activos tangibles. Pagos por adquisición de instrumentos de pasivo Anticipo de efectivo y préstamos a terceros.	Inversiones en equipos, planta, instrumentos	Entrevista y análisis documental Guía de entrevista y de análisis documental
	Estrategia de actividades de financiamiento	Financiamiento a largo plazo Financiamiento a corto plazo Pagos de arrendamiento financiero.	% de financiamiento/ Largo plazo % de financiamiento/ corto plazo %pagos/ arrendamiento financiero	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2*Operacionalización de la variable rentabilidad*

Variable	Dimensiones	Indicadores	Índice	Técnica instrumento
Rentabilidad	Rentabilidad económica	Ratio de ventas	Ventas/ Margen neto	Análisis documental y entrevista
		Margen neto	Utilidad Neta/ Ventas	
	Rentabilidad financiera	Análisis del ROA	Utilidad neta/ Activo Total	Guía de análisis documental y guía de entrevista.
		Rentabilidad de capital	Beneficio Neto/ Fondos Propios	
		Rendimiento sobre la inversión	Beneficio Neto Activos	
Análisis del ROE	Utilidad Neta/ Patrimonio Total			

Fuente: Elaboración propia**2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.****Técnicas**

Las técnicas de recolección de datos fueron la observación, la entrevista y análisis documental.

Entrevista: Está técnica se aplicó al contador de la empresa para conocer acerca de las actividades contables y financieras que se ejecuta en la empresa con la finalidad conocer las actividades de operación que están relacionadas a cobros y pagos; de las actividades de inversión en equipos, plantas y diversos instrumentos y de las actividades de financiamiento y acerca de la rentabilidad económica y financiera (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

Análisis documental: Me permitió registrar los datos de las facturas y de los estados financieros, recolectados directamente de la empresa sin distorsiones para luego describirlos y analizarlo, mediante el instrumento de una Libreta de Notas (Valderrama, 2016)

Instrumentos

Guía de análisis documental: Se realizó mediante el análisis de los estados financieros que estuvo en documentos archivados en pdf que procesado en el programa Excel 2019 para la organización y presentación de resultados.

Guía de entrevista: Este instrumento esta definido por las preguntas que se ha planteado de acuerdo a los indicadores, dimensiones y variables que se investigo acerca de estrategias financieras y rentabilidad empresarial. Dichas preguntas fueron planteadas por la investigadora.

Validez: Se ha validado el instrumento de investigación que fue la entrevista dirigida al contador de la empresa, las preguntas han sido verificadas por cada experto, quiénes revisaron cada pregunta y hicieron sus recomendaciones o cambios en algunas preguntas. Dicho instrumento ha sido validado por juicio de expertos.

2.5. Procedimientos de análisis de datos.

Para la recolección de datos se procedió usando el método de la Entrevista, en donde cuidadosamente se realizaron las preguntas a cada personal, obteniendo las respuestas necesarias. Posteriormente se acudió a los registros (Documentos, manuales, registros internos), base de datos (Acceso a la computadora, Sistema) que se pueden apreciar textual y gráficamente el nivel de movimientos y Estados Financieros. La información recibida se dio gracias al permiso autorizado de parte del Gerente de la empresa el Sr. Alberto Taxa Rojas y con el acompañamiento del personal del área Contable, en donde su pudo concretar este trabajo de investigación.

Y se obtuvo la información de la encuesta y análisis documental que permitió recoger la información detallada que se presente mediante tablas y gráficos en la sección de resultados.

2.6. Aspectos éticos.

La presente investigación, se ha considerado los siguientes criterios éticos que se detallan a continuación: Respeto por las personas: Consiste en tener respeto a las

personas que participaron en la investigación, en este caso se ha tenido en cuenta tener el permiso tanto de la empresa, de su personal y de la documentación que se utilizó se ha tenido en cuenta las acciones necesarias para mantener el respeto y consideración a los colaboradores y gerencia de la empresa.

Beneficencia: La investigación genera beneficencia porque se hizo un estudio detallado de las deficiencias acerca de la liquidez de la empresa y mediante los resultados se busca generar recomendaciones para el área contable y la gerencia para que puedan mejorar o reducir las deficiencias que se ha identificado. Se reduce o eliminado el grado de maleficencia.

Justicia: Se ha recurrido a uso de la información de manera adecuada, es decir, se aplicaron criterios adecuados para recabar los datos contables, se ha considerado los estados financieros, facturas de la empresa para conocer la situación actual, y se obtenga datos suficientemente fiables para emitir resultados del estudio.

Consentimiento Informado: Este apartado se incluye puesto que es deber ético y moral el respetar la integridad moral de las personas y su individualidad en la toma de decisiones. También se le puede considerar como un mecanismo en el que los objetos de estudio pueden analizar y hacer prevalecer sus intereses por lo cual se les brinda la posibilidad de elegir pertenecer o no en la investigación de modo que se tomen en consideración todos los factores intervinientes en ella para así puedan evaluar correctamente su decisión. De igual manera, personas menores de edad y adultos con discapacidades requieren la asesoría adicional en la recomendación y guía sobre su decisión.

2.7. Criterios de rigor científicos

Según Noreña, et al., (2015) indican que los criterios que conllevan a tener investigaciones con rigor netamente científico, se han considerado los siguientes criterios:

La confiabilidad: Uno de los criterios más importantes que se refiere a la confiabilidad de la información que se ha considerado en todo el informe de investigación, tiene la confiabilidad necesaria porque ha sido verificada por el contador

de la empresa y en el caso de información de la problemática, antecedentes y bases teóricas es de diverso autores que han sido citados de acuerdo a normas APA.

Integridad científica: Este criterio hace referencia que un trabajo de investigación debe estar relacionado a la rigurosidad del método científico, y la información que se considere en cada apartado debe estar basada en la científicidad, decir, sean datos confiables y hayan pasado un proceso acorde a la metodología científica y en esta investigación se ha considerado información de libros, tesis y artículos científicos.

Consentimiento informado: Uno de los requisitos necesarios que exige la Universidad Señor de Sipán porque una empresa u organización debe permitir que se recoja la información necesaria que desea el estudiante para completar sus investigación mediante la aplicación de un instrumento y esté puede de tipo cuestionario, guía de entrevista o análisis documental que permita recabar la información que corrobore el problema identificado y luego verificar los datos que se presentan en el informe de investigación.

La relevancia: Este criterio en la investigación científica, se ha tenido en cuenta en esta investigación debido que las empresas pequeñas o grandes no utilizan estrategias financieras de manera planificada, entonces el estudio es relevante porque se ha realizado un análisis desde de la problemática, antecedentes, teorías y la propuesta para mejorar la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC. Es por ello, que se ha realizado una revisión detallada de los estados financieros y se verificó el estado de flujo de efectivo que ha permitido conocer la situación propia de la empresa para conocer las actividades operativas, de inversión y financiamiento y con ello se ha definido la propuesta.

Confidencialidad: Los datos que se han considerado en la investigación ha sido información que se utilizó solamente con fines académicos y la información no se compartirá con otras personas u organizaciones, dado que el permiso es para esta investigación.

III. RESULTADOS

3.1. Tablas y Figuras

3.1.1. Análisis de la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC – 2021.

Ratios Liquidez y rentabilidad

En esta dimensión también se procedió al análisis de los estados de balance general y estados de ganancias y pérdidas con las permite conocer las ratios liquidez y rentabilidad y verificar de qué manera afecta en su rentabilidad.

Tabla 3

Ratios de rentabilidad

Dimensión	Indicador	Forma de medir	Aplicación	Resultados
Ratios rentabilidad	ROA (Rentabilidad económica)	Utilidad neta/ Activo Total	2,204.000 7,468,230	29%
	ROE (Rentabilidad Patrimonial)	Utilidad Neta/ Patrimonio Total	1,133,989 3,735,631	30%
	Margen Neto	Utilidad Neta/ Ventas	1,133,989 4,398,842	26%

Fuente: Elaboración propia.

El análisis del ratio de (ROA), es un indicador que mide la capacidad que tiene los activos de la empresa para generar rentabilidad por ellos mismos, se evidencia en los resultados que tiene una capacidad del 29% para generar rentabilidad.

El análisis de la ratio (ROE), muestra el rendimiento que tienen los accionistas de los fondos invertidos en la empresa, es decir el ROE trata de medir la capacidad que tiene la empresa para remunerar a sus accionistas, se muestra los resultados que tiene un 30% de rendimiento de los fondos invertidos.

El estudio del ratio correspondiente al Margen Neto manifiesta que éste representa

la cantidad de facilidad de acción que posee la empresa para el proceso de conversión de los ingresos que recepciona el beneficio. Es decir, posibilita definir si el control de costes realizado es eficiente. A continuación se detallan los resultados, de los cuales se destaca el porcentaje obtenido correspondiente al control monetario, con una eficiencia del 26%.

Tabla 4

Presentación de ratios de rentabilidad (complemento)

Dimensión	Indicador	Forma de medir	Aplicación	Resultados	
Ratios de rentabilidad	Rentabilidad del capital	Beneficio Neto	4,399	0.19	
		Fondos Propios	1,856		
	Rendimiento sobre la inversión	Beneficio Neto	4,399	0.28	
		Activos	5,065		
	Rendimiento neto	Beneficio neto - Gastos financieros activo	Beneficio neto -	1,028	0.22
				5,065	

Fuente: Elaboración propia.

Descripción

El análisis de las ratios administración y liquidez de la empresa Captax-A SAC – 2021, se pudo obtener los resultados que van a determinar el entorno financiero de la organización. Esto a través del indicador de rentabilidad, el cual es de 0,19. Esta cifra significa que, por cada unidad monetaria invertida en el fondo común de capitales empresariales, se han obtenido 0,19 soles en retribución como ganancias unitarias. Si bien es cierto, no es una cifra negativa y eso es bueno; puede ser mejorada en el futuro.

Ratios de liquidez

Tabla 5

Presentación del análisis de la dimensión Ratios Liquidez

Dimensión	Indicador	Forma de medir	Aplicación	Resultados	
Ratios Liquidez	Rotación cuentas cobrar	de por	Ventas	4,399	62%
			Cuentas por cobrar promedio	1,503	
	Rotación cuentas pagar	de por	Compras a crédito	2,334	28%
			Promedio de cuentas por pagar	364	
	Rotación activos	de	Ventas netas	4,399	0.59%
			Activos promedio total	7,468	

Fuente: Elaboración propia.

Descripción

En esta dimensión de ratios liquidez y rentabilidad se analizó la rotación de cuentas por cobrar donde se evidencia que tiene un 62% por cobrar lo que da entender que la empresa en su mayoría trabaja con ventas al crédito, en lo que respecta a las cuentas por pagar tiene el 28% de deuda con sus proveedores en el año 2021, con respecto a la rotación de activos se tiene un 0,59% en la empresa, que refleja la productividad de sus activos como generadores de ventas.

Ratios de liquidez

Para recolectar la información de la presente dimensión de recurrió al análisis de los estados financieros del año 2021 de la empresa, precisamente el estado de

situación financiera y el estado de resultados con los que permite responder y analizar la dimensión de liquidez de la empresa Captax-A SAC – 2021

Tabla 6

Liquidez según los estados financieros de la empresa

Dimensión	Indicador	Forma de medir	de Aplicación	Resultados	
Ratios de Liquidez	Ratio liquidez general	de	Activo corriente	5,065	2.36
			Pasivo corriente	2,142	
	Ratio Prueba Ácida	de	Activo Existencias	- 1,853	1.50
			Pasivo corriente	2,142	
	Ratio Capital trabajo.	de de	Activo corriente	5,065	-0.42
			pasivo corriente	-2,142	

Fuente: Elaboración propia.

Descripción

Según el análisis del total de fondos capitales que posee la empresa y en concordancia con el detalle que realiza Oriol (2015), que señala la capacidad de cubrir las necesidades empresariales mediante el cálculo del indicador correspondiente. Esto, más específicamente se refiere a que si el indicador se encuentra en valores estimados entre el 1,5 y 2,0 se determina que la empresa tiene la capacidad de satisfacer sus necesidades con éxito; mientras que, si estos valores oscilan por debajo del 1,5, se considera que la empresa podría presentar situaciones problemáticas importantes en el corto y mediano plazo en relación a los pagos por concepto de trabajo y/o créditos empresariales. Este último es la situación que se suscita en la empresa Captax-A SAC – 2021.

Tabla 7*Estado de resultados de la empresa Captax-A SAC – 2021*

Estado de resultados integrales (por función)		
Del 01 de enero al 30 de junio del 2021		
	S/:	%
Venta Total	4,398,842	100.00%
Costo de Ventas	(2,335,345)	-51.20%
Total ingresos brutos	2,221,952	48.80%
Gastos de administración	(639,006)	-3.60%
Gastos de ventas	(163,266)	-14.00%
Resultado de operación	(802,272)	-17.60%
Gastos financieros	(412,741)	-9.10%
Desc. Reb y bonificaciones obtenidos		0.00%
Ingresos diversos	27,135	00.6%
Ingresos financieros	574,421	12.60%
Gastos financieros	(412,741)	-9.10%
Resultado antes de participación e impuestos	1,608,495	35.3%
Distribución legal de la renta	0	0
Impuesto a la renta	474,506	-10.4%
Resultado del periodo	1,133,989	24.9%

Fuente: Elaboración propia.

En el estado de resultados del 2020 – 2021, se aprecia que, más del 51% de los ingresos que se genera por concepto de ventas termina en costo ventas, que asciende a más de dos millones, lo que conlleva en asumir los costos de materia prima, maquinaria, mano de obra y todos los insumos necesarios para la producción de plásticos que son necesarios para diversas empresas que tienen contrato con la empresa Captax-A SAC. Asimismo, 48.80% es la cantidad que representa a los ingresos brutos en esta empresa de los cuales se evidencia que el 24.9% es el resultado del ejercicio o la rentabilidad, lo que representa una importante porcentaje de ingresos para empresa en utilidad.

3.1.2. Identificar que estrategias financieras se aplican en la actualidad de la empresa Captax-A SAC – 2021

Tabla 8

Flujo de efectivo

Flujos de efectivo de actividad de operación	S/
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	1,138,991
Ajustes No Monetarios:	
CARGOS Y ABONOS POR CAMBIOS NETOS EN LOS ACTIVOS Y PASIVOS	
(Aumento) disminución de cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	867,978
(Aumento) Disminución en Inventarios	-1,197,749
(Aumento) Disminución en Activos Biológicos	0
(Aumento) Disminución de otros activos no financieros	-1,842,219
Aumento (disminución) de cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	-390,789
Aumento (Disminución) de Otras Provisiones	0
Total de ajustes por conciliación de ganancias (pérdidas)	-2,562,780
Flujos de efectivo y equivalente al efectivo procedente de (utilizados en) operaciones	-1,423,789
Intereses recibidos (no incluidos en la Actividad de Inversión)	0
Intereses pagados (no incluidos en la Actividad de Financiación)	0
Dividendos Recibidos (no incluidos en la Actividad de Inversión)	0
Dividendos pagados (no incluidos en la Actividad de Financiación)	0
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados	0
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo Procedente de (Utilizados en) Actividades de Operación	-1,423,789
Flujos de efectivo de actividad de inversión	
Clases de cobros en efectivo por actividades de inversión	
Compra de Participaciones en Negocios Conjuntos, Neto del Efectivo Adquirido	0
Compra de Propiedades, Planta y Equipo	11,193
Otros cobros (pagos) de efectivo relativos a la actividad de inversión	0
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo Procedente de (Utilizados en) Actividades de Inversión	11,193
Flujos de efectivo de actividad de financiación	
Clases de cobros en efectivo por actividades de financiación:	
Obtención de Préstamos	-293,198
Otros cobros (pagos) de efectivo relativos a la actividad de financiación	
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo Procedente de (Utilizados en) Actividades de Financiación	-293,198
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente al Efectivo, antes de las Variaciones en las Tasas de Cambio	-1,705,794
Efectos de las Variaciones en las Tasas de Cambio sobre el Efectivo y Equivalentes al Efectivo	0
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente al Efectivo	-1,705,794
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Inicio del Ejercicio	771,969
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Finalizar el Ejercicio	-933,825

Fuente: Área de contabilidad de empresa Captax-A SAC

En la tabla 8, se puede precisar que, en el estado de flujo de efectivo no hay muchas variaciones debido que se ha tenido la información solamente de un año, no se ha hecho un comparativo con los demás años. Se ha presentado la información de un solo año, lo con ha conllevado a describir los siguientes hallazgos que se describen a continuación: En el estado de flujo de efectivo. En actividades de operación, se aprecia que la empresa ha tenido una ganancia neta del ejercicio de S/ 1,138,991 y como parte de sus actividades de operación ha tenido un aumento de S/ 867,978 y los egresos son de obligaciones que tiene la empresa. Asimismo, en los flujos de actividades de inversión, la empresa ha invertido en la compra la suma de S/ 11,193 que ha sido para la compra de Propiedades, Planta y Equipo. Y finalmente, en las actividades de financiación se aprecia ha realizado pagos por s/ -293,198 en el año 2021.

Tabla 9

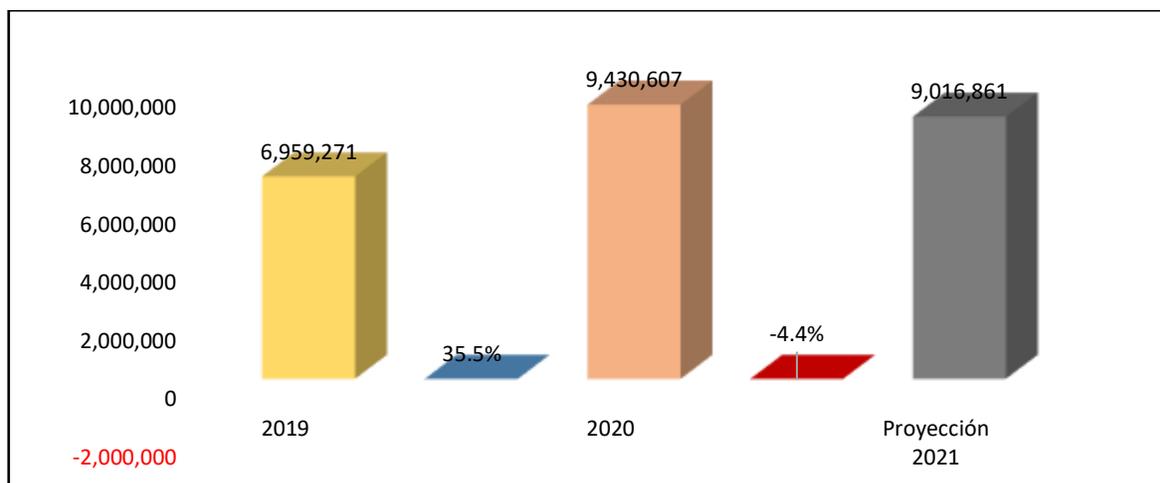
Análisis de las ventas

Meses					Proyección
	2019	Variación	2020	Variación	2021
Enero	568,893	-0.1%	568,538	30.8%	743,689
Febrero	556,301	1.9%	566,909	38.2%	783,252
Marzo	584,249	17.0%	683,322	1.2%	691,501
Abril	536,998	13.8%	611,293	0.7%	615,658
Mayo	630,546	10.7%	698,300	7.5%	750,997
Junio	564,842	38.5%	782,574	4.0%	813,745
Julio	633,272	77.6%	1,124,510	-38.6%	690,829
Agosto	757,999	52.0%	1,152,059	-31.8%	785,438
Setiembre	518,712	149.8%	1,295,900	-39.4%	785,438
Octubre	667,326	-12.9%	581,028	35.2%	785,438
Noviembre	499,385	58.8%	792,844	-0.9%	785,438
Diciembre	440,746	30.1%	573,331	37.0%	785,438

Fuente: Reporte de ventas facilitado por el área contable y financiera Captax-A SAC

Figura 1

Análisis de las ventas



Fuente: Reporte de ventas facilitado por el área contable y financiera Captax-A SAC

Se realizó el análisis de los ingresos de venta en los años 2019 y 2020 se aprecia un incremento del 35% de ventas que, representa S/ 2,471,337 este crecimiento está relacionado a un uso mayor de diversos empaques hechos de plásticos por situación de pandemia originado por la COVID-19, originando que la empresa tengo una sobredemanda de pedidos y a ello se debe el incremento de ventas. Sin embargo, en el año 2021 las ventas oficiales son hasta junio, luego es una proyección que se ha realizado hasta el diciembre del 2021. Y se aprecia -4.4% menos de ventas que representa un total de S/ -5,348, hasta el momento es una cantidad mínima, pero la empresa pudo seguir creciendo las ventas debido que se sigue utilizando envases y empaques para diversos productos. En consecuencia, se aprecia un importante crecimiento de las ventas del 2019 al 2020, pero hay una ligera disminución al 2021.

3.1.3. Diseñar la propuesta de estrategias financieras para mejorar rentabilidad de la Empresa CAPTAX-SAC – 2021

La propuesta se afianza en las estrategias financieras definidas por Newton (2018) que sugiere el contraste de ideas o tácticas financieras entre los socios, trabajadores y gerentes empresariales. Ello con la finalidad de compartir y difundir el estado financiero de la empresa. A menudo, la mayoría de empresas suelen pagar los servicios de un contador público certificado o a personal ejecutivo financiero que asesore en el proceso de creación y aplicación de tácticas financieras empresariales. Las estrategias financieras son: incrementar las ventas, reorganización de costos por cada producto, incrementar la liquidez. El detalle se encuentra en el aporte científico.

3.2. Discusión

Análisis de la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC – 2021.

Análisis de la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC – 2021, de acuerdo al análisis se evidencia en los resultados el ROA tiene una capacidad del 15% para generar rentabilidad, es decir el ROE trata de medir la capacidad que tiene la empresa para remunerar a sus accionistas, tiene un 30% de rendimiento de los fondos invertidos, Margen Neto, expresa claramente la capacidad de la empresa en el proceso de transformación de las ganancias; es decir, ayuda a determinar si el control de los costes que se está ejerciendo es eficiente, obteniendo un eficiente control monetario de un 26%, asimismo, en los ratios de rentabilidad se observa que mediante el indicador rentabilidad es de 0.19. Esto quiere decir que por cada unidad monetaria invertida en el fondo propio empresarial se generan 0,19 de la unidad que se esté trabajando como concepto de retribución o beneficio económico. Sin embargo, esa cifra puede ser mejorada significativamente en pro del beneficio y crecimiento empresarial de los socios accionistas. En cuanto a los ratios de liquidez de rentabilidad se analizó la rotación de cuentas por cobrar donde se evidencia que tiene un 62% por cobrar lo que da entender que la empresa en su mayoría trabaja con ventas al crédito, en lo que respecta a las cuentas por pagar tiene el 28% de deuda con sus proveedores en el año 2021. Según el autor Ortega (2020) señala que el termino rentabilidad es de

suma importancia para la medición precisa de la eficiencia de los activos en que se ha invertido el dinero en cuanto al aspecto de capacidad de generación de rédito económico para los inversores. Es por ello que se puede afirmar que la rentabilidad se encarga de realizar la comparación de todos y cada uno de los activos empresariales con el capital total del fondo de inversión. Asimismo, según los autores Díaz y Boñón (2019) en su investigación hacen mención que en referencia a la rentabilidad la Rentabilidad de Activos (ROA) fue 6.59 y la Rentabilidad de la inversión (ROE) fue 7.98. Y resultado del ejercicio es del 5%. Se concluye que, es un ahorro forzado que afecta la rentabilidad de la empresa, dado que, cada mes no recibe la cantidad total de sus ventas y no dispone de esos ingresos para poder aumentar su capital e invertir.

Análisis de las estrategias financieras de la empresa Captax-A SAC – 2021

En el estado de flujo de efectivo. En actividades de operación, se aprecia que la empresa ha tenido una ganancia neta del ejercicio de S/ 1,138,991 y como parte de sus actividades de operación ha tenido un aumento de S/ 867,978 y los egresos son de obligaciones que tiene la empresa. Asimismo, en los flujos de actividades de inversión, la empresa ha invertido en la compra la suma de S/ 11,193 que ha sido para la compra de Propiedades, Planta y Equipo. Y finalmente, en las actividades de financiación se aprecia ha realizado pagos por s/ -293,198 en el año 2021. Asimismo, el análisis de los ingresos de venta en los años 2019 y 2020 se aprecia un incremento del 35% de ventas que, representa S/ 2,471,337 este crecimiento está relacionado a un uso mayor de diversos empaques hechos de plásticos por situación de pandemia originado por la COVID-19, originando que la empresa tengo una sobredemanda de pedidos y a ello se debe el incremento de ventas. Sin embargo, en el año 2021 las ventas oficiales son hasta junio, luego es una proyección que se ha realizado hasta el diciembre del 2021. Y se aprecia -4.4% menos de ventas que representa un total de S/ -5,348, hasta el momento es una cantidad mínima, pero la empresa pudo seguir creciendo las ventas debido que se sigue utilizando envases y empaques para diversos productos. En consecuencia, se aprecia un importante crecimiento de las ventas del 2019 al 2020, pero hay una ligera disminución al 2021.

Al respecto, LLenque & Rosario (2020) identificaron que las ventas en el año 2015 se redujeron en un 27%, pero en el siguiente año se tuvo un incremento del 28%, respecto al costo de ventas en el 2014 fue de 91%, en los dos siguientes años se ha reducido a 86%, la utilidad obtenida en el 2016 fue del 22%. La rentabilidad, al 2015 creció 1.46% y al siguiente año fue de 2.70%. Se concluye que, la empresa tiene una liquidez adecuada, y los productos financieros que ofrece para las Mypes es una TCEA en 10.1% y se propusieron estrategias financieras para el largo plazo logre resultados esperados.

Diseñar la propuesta estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021, según Estela (2020) menciona que puede clasificarse en base a sus distintos criterios como lo es el área de aplicación: deportiva, militar, publicitaria, empresarial, etc; la posición que adopta ante lo adverso: estrategias mixtas, ofensivas y defensivas; y la aplicación en procesos definidos dónde se pueden emplear estrategias generales y específicas. Así mismo, otra de las clasificaciones que se puede realizar distingue entre:

Estrategias funcionales: Se enfocan en los objetivos específicos de la empresa o de alguna de sus áreas. Brindan directrices particulares y las actividades relacionadas a ellas que deberán ponerse en práctica para alcanzar el éxito en el contexto local.

Estrategias operacionales: Se enfocan en la operatividad de la empresa, es decir en el funcionamiento de esta desde la óptica de las procesos y operaciones que realiza y los reglamentos por los que estos se rigen.

Estrategias organizacionales: Se dirigen principalmente a la estructura de la compañía, el establecimiento de una jerarquía y como cada una de sus partes se distribuyen las funciones y responsabilidades.

Estrategias publicitarias: sirven de referencia, se fundamentan en la publicidad y el mercadeo e involucran las proyecciones publicitarias de la empresa.

3.3. Aporte científico

ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CAPTAX-A SAC, LIMA – PERIODO 2021

Figura 2

Logo de la empresa CAPTAX-A SAC



Perú – 2021

1. Introducción

La propuesta se fundamente en estrategias financieras para la empresa CAPTAX-A SAC, Lima que, busca otorgar liquidez, capital de trabajo para las operaciones diarias de la organización y poder realizar sus actividades de manera continua, teniendo en cuenta que a pesar que tienen resultados importante al analizar los estados financieros, se tiene deficiencias en el manejo de sus finanzas que permitan disponer de los recursos necesarios como materia prima e insumos, disponer del personal, de la logística y un control adecuado de la producción, almacén y despacho de la mercadería. Es necesario, mejorar y organizar la situación actual de la empresa en estudio

. Al tomar en cuenta esta disposición contable se tiene que considerar todas las operaciones contables financieras donde se toman en cuenta las contribuciones al estado en calidad de tributos o impuestos, los cuales en algunos casos se tienen que tomar en cuenta la situación actual de la empresa. La propuesta nos ayudará a mejorar las actividades de la empresa, lo cual permitirá cumplir con los objetivos establecidos, con una serie de indicaciones para el personal encargado del área y poder realizar un proceso adecuado con los documentos.

2. Fundamentación

Actualmente las compañías trabajan para lograr sus objetivos de negocio efectivamente mediante las estrategias para alcanzar y mantener un incremento controlado de sus utilidades, por lo cual es fundamental conocer el manejo de las empresas y descubrir donde radica el problema que impide cumplir con eficacia las metas planteadas, realizar un seguimiento de gastos y del factor humano que forma parte de esta. También, advertir quienes son los principales competidores y conocerlos es otra manera de aplicar las estrategias y obtener grandes resultados.

Esta propuesta tiene como objetivo brindarle a la empresa estrategias dirigidas a mejorar y acrecentar su rentabilidad, por ello el primer paso es identificar las principales necesidades de los clientes y solucionarlas. La empresa deberá establecer un mejor control en cuanto a inventario y realizar paulatinamente flujos de capital y

presupuesto que le permitirán conocer el volumen de ganancias e inversiones y los gastos innecesarios que realiza. Además, es necesario encontrar la manera de reducir los costos sin que esto afecte la calidad del servicio para brindar precios competitivos en el mercado.

3. Objetivos

Objetivo general

Diseñar estrategias financieras que ayuden a mejorar la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima.

Objetivos específicos

Incrementar las ventas de la empresa Captax-A SAC, Lima

Reorganizar los costos por cada uno de los proyectos de la empresa Captax-A SAC, Lima

Incrementar la liquidez de la empresa Captax-A SAC, Lima.

4. Información general

CapTax-A es una empresa fundada en 2009 que pertenece al grupo Taxa, que se dedica principalmente a la fabricación de artículos de plástico. Entre sus productos sobresalen las tapas plásticas por el sistema modelo por compresión e inyección, inyección de preformas y asas plásticas, y soplado de envases PET.

Es una empresa nacional, dedicada a la fabricación de moldes para inyección y soplado de productos plásticos, para los diferentes sectores. Nos especializamos en la fabricación de tapas, Asas, Envases PET, Preformas y productos inyectados para el sector alimenticio entre otros.

Además, se cuenta con un equipo humano y profesional debidamente capacitado en todas nuestras áreas de gestión y productivas. El contar con equipos modernos para nuestra industria nos exige mantenernos actualizados en las últimas técnicas y tecnologías productivas de nuestro rubro. Nuestros técnicos y operarios cuentan con una constante capacitación para lograr un cumplimiento óptimo de sus funciones

alcanzando con ello su plena satisfacción a nivel laboral y personal.

En la actualidad, el principal problema que tienen de la empresa Captax-A SAC, Lima diariamente es mantener la liquidez necesaria para pagar todos sus deberes de corto plazo a tiempo (cuentas por pagar a terceros); ya que no se dispone de un capital adecuado que en parte está afectado por las detracciones siendo un impuesto que es pagado comprador, en si pago adelantado de impuesto que está acorde las normas estatales, pero de algún modo afecta a la empresa que al disponer de ese recursos económico puede mantener su liquidez sin recurrir a créditos que conlleven un pago de interés. En consecuencia, esta situación tiene incidencia en la situación financiera de la empresa es por ello, que se busca definir estrategias que ayuden a obtener mejor opciones financieras y ayuden a seguir manteniendo una rentabilidad adecuada y mejorar en beneficio de la empresa de sus socios y colaboradores.

5. Desarrollo de estrategias

Estrategia 01: Incrementar las ventas

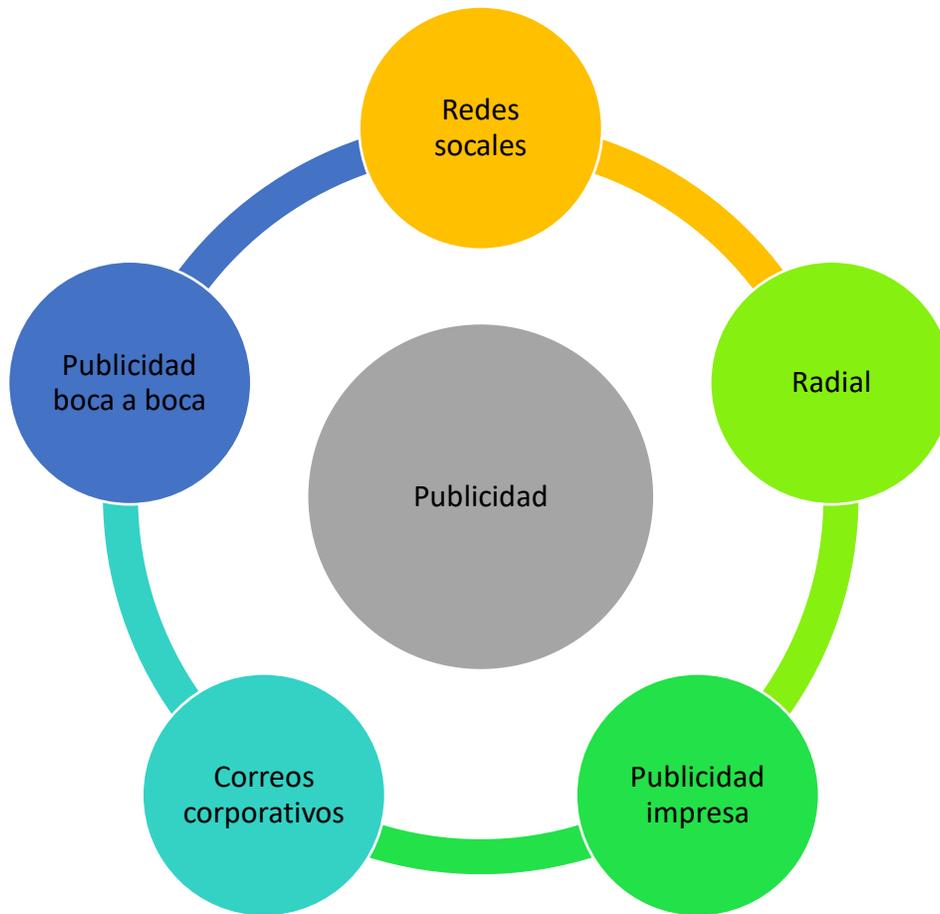
En el último periodo, el nivel de ingresos ordinarios de la empresa se redujo un 30%. En los próximos cinco años, se tiene como propósito prosperar en 12% en este ámbito, para lo cual se proponen estrategias de ventas y marketing que posibiliten la evaluación del mercado competitivo.

Actividades de marketing

Con el objetivo de incrementar las ganancias de modo que se reflejen en el estado de resultados, las redes de mercadeo y la publicidad se han convertido en una herramienta imprescindible para difundir el servicio que brinda la compañía. Con ese fin se plantea hacer efectiva la publicidad mediante fuentes de gran alcance como las redes sociales, publicidad impresa, correos corporativos a principales clientes y publicidad boca a boca mediante terceros.

Figura 3

Actividades de marketing



Fuente: Estrategias financieras (Zurita, et al., 2019)

Mercadotecnia

Los bienes de la empresa se fabrican principalmente en el exterior que genera altos costos. Como consecuencia de ello se dispone comparar los precios de mercado que establecen distintas empresas mediante la cotización de los posibles productos a adquirirse solicitadas a proveedores. De este modo la empresa podrá determinar la oferta más adecuada en busca de una mayor rentabilidad para lo cual se tomará en cuenta las 4p: producto, plaza, precio y promoción.

Producto: Otorgar un producto de calidad al usuario, teniendo en cuenta ante todo una adecuada presentación, la marca que representa y un diseño de producto que se oriente a la satisfacción de las necesidades del cliente.

Plaza: Identificar hacia donde se enfocan los bienes y servicios que se ofrecen a través de la evaluación de nichos de mercado, llegando a posicionarse en el mercado local y asegurando la salida del bien

Precio: Se solicitará la cotización de productos a los proveedores con la finalidad de aplicar el precio a los bienes y servicios que se brinda al cliente. Este punto es clave para el éxito del negocio.

Promoción: Mediante el marketing se realizará la promoción de bienes y servicios que brinda la empresa, que interese a los clientes, mejore la percepción de la entidad y originando un incremento en el índice de ventas.

Actividades de venta

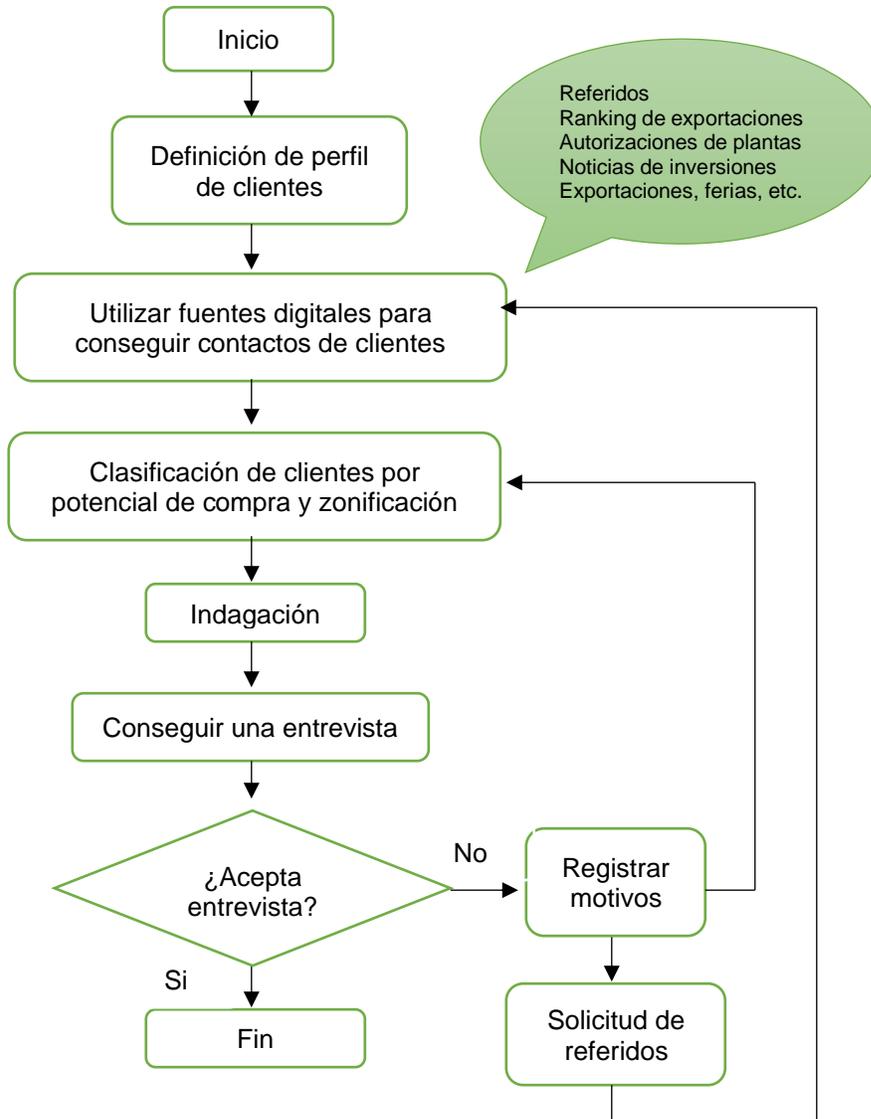
En cuanto a las estrategias de venta se estudiará el mercado competitivo haciendo énfasis en la oferta, demanda y precios con lo cual se adoptarán medidas que fomenten el incremento de ingresos de la empresa. Esto también permitirá atraer nuevos clientes para generar un nivel comercial alto a mediano plazo.

Captación de nuevos clientes

Para obtener nuevos clientes, con el fin de percibir ingresos altos, se estableció un plan de acción que parte de determinar el perfil de usuario mediante fuentes de contactos, clasificación de acuerdo al potencial económico para luego obtener una entrevista que permita continuar el proceso hasta lograr la aceptación del proyecto que se realiza

Figura 4

Proceso de captación de clientes



Fuente: Estrategias financieras (Zurita, et al., 2019)

Estrategia 02: Reorganización de costos por cada producto

La planificación de la administración de proyectos hará posible disminuir los costos innecesarios. Por ello, se establecieron tácticas relacionadas con el incremento de la rentabilidad en los periodos venideros. En la fecha de realizada la investigación, el coste de ventas se encuentra en un 85%, cifra que se espera disminuir hasta el 82%

en los próximos años fiscales. En relación con los costos operativos, se estima una reducción del 3%. Lo cual significa que pasaría del 12% al 9%.

Administración eficiente del inventario: Esta medida hará posible que se realicen operaciones más fácilmente, lo cual se traduciría finalmente como una ventaja en la comercialización y a la vez hará posible tomar mejores decisiones. Por ende, se deben plantear tácticas innovadoras en la compra de bienes; por lo que será necesario aplicar la tecnología con políticas adecuadas de compra para mejorar la gestión.

Actividad Procesos de compra: Es imprescindible contar con una planificación pertinente en cuanto a la adquisición de recursos. Esto debido a que simplifica los procesos de control de inventario y no se generen situaciones de ineficiencia en el empleo y aprovechamiento del tiempo laboral de los trabajadores. Además, hará que las actividades sean de mejor calidad, eficiencia y desempeño.

Se sugiere seguir estas fases para realizar el presupuesto de una compra: en primer lugar, se debe poseer una lista de requerimientos; luego, realizar un control adecuado de solicitudes a través de cuadros que permitan el contraste de información; seguidamente, la ejecución de ordenes de adquisición para que sean analizadas y potencialmente aprobadas; finalmente, percatarse del ingreso de la adquisición y evaluar la forma de desembolso del dinero.

Implementar un software: Para ello se recomienda la creación de un Enterprise resource planning (ERP), lo cual necesita de una comunicación lineal eficiente. Esta comunicación debe estar caracterizada por la forma de ingresar y vincular información, este proceso debe ser realizado por los responsables de enlazar directamente dichos datos con todas las áreas abarcadas. Lo cual permite minimizar costos en tiempo de trabajo y desembolsos no requeridos.

Estrategia 03: Incrementar la liquidez.

Es necesario plantear políticas crediticias y cobranzas claras, que faciliten y simplifiquen los procesos de cobro y pago tal que se cumpla el cronograma a rigurosidad. Esa medida se plantea puesto que la gran mayoría de empresas no disponen del capital necesario para satisfacer todas sus obligaciones a corto plazo.

Es importante el establecer un punto de equilibrio de las dos variables fundamentales que maneja una empresa: el activo exigible y las obligaciones a corto plazo. Es decir, que los cobros se realicen tiempo antes de las fechas planificadas; y los pagos se realicen tiempo después de sus fechas correspondientes. Lo cual permitiría incrementar el activo del que se disponga.

Actividad de Políticas de créditos y cobranzas

Los criterios de política crediticia y cobranza son lineamientos que las entidades, organizaciones e instituciones con fines de lucro deben seguir. Con la finalidad de minimizar las deficiencias en los pagos e ir cancelando los pasivos progresivamente en los periodos más inmediatos. Todo lo anterior, gracias a la aplicación de actualizaciones de intra-administración en el departamento de tesorería; a través de distintos procesos para brindar préstamos a potenciales clientes.

Control Financiero: Poseer un control financiero hará posible maximizar la rentabilidad empresarial, gestionar con mayor precisión los fondos de inversión capital para satisfacer correctamente los compromisos con los clientes y/o personas externas a la empresa. De esa manera, se cuenta con un registro enjuto de todos y cada uno de los accesos y partidas que se creen.

Descuento por pronto pago: Se estipula este apartado con la finalidad de incitar a los clientes a cumplir con sus obligaciones de pago dentro de los periodos establecidos. De esa manera, generar un doble beneficio; es decir, un beneficio para ambas partes interesada. En ese sentido, se propone el descuento del 4% del monto total a cancelar.

Intereses por concepto de mora: Este apartado hace referencia a la cantidad porcentual que se suma al monto a pagar como penalidad por el incumplimiento de las fechas establecidas de pago estipuladas en el documento de acuerdo. Este porcentaje se debe a una retribución cercana al 4% para la institución, con el objetivo de minimizar la tasa de morosidad en los clientes, las cuentas que no proceden cobros y los procesos de cobranza coactiva; lo cual permitirá, paralelamente, incrementar los ingresos brutos de la empresa.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Se realizó el diagnóstico de la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021, la rentabilidad económica ROA es de 15% la empresa tiene capacidad para obtener beneficios de sus activos, mientras que el rendimiento de la rentabilidad financiera ROE es de 30% lo que da entender que la empresa genera importante recursos para sus accionistas por sus inversiones, mientras que en el análisis de del margen neto se ha obtenido un 26% se entiende que la gestión financiera es eficiente y está dada por la demanda elevada de los productos que fabrica la empresa ha conllevado a generar altos retornos para la organización.

Con respecto al análisis de las estrategias financieras de la empresa Captax-A SAC – 2021 se identificó que aplican de manera adecuada las estrategias de actividades de operación que cuentan con los recursos para la operatividad de la empresa, respecto a las inversiones y actividades financiamiento está acorde a lo esperado son las apreciaciones de los profesionales encargados de finanzas y contabilidad. Sin embargo, haciendo un análisis interno existen deficiencias en área de almacén, logística, control de inventarios, cumplimiento de pedidos que se reflejan en la disminución de las ventas de un 4.4% en el 2021, y la comparación con el año anterior se tuvo un crecimiento del 35% teniendo la posibilidad de seguir creciendo si se tuviese una mejor organización interna en la empresa.

Se diseñó la propuesta estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021, las estrategias están basadas en incrementar las ventas mediante estrategias de marketing que ayuden a promocionar los productos que ofrece la empresa, previa organización interna de los productos, sus precios, su distribución y calidad, una segunda estrategia reorganización de costos para evitar sobrecostos y posibles pérdidas en algunos productos y finalmente, incrementar la liquidez de la empresa para que las operaciones diarias no tengan inconvenientes por falta de recursos económicos.

4.2. Recomendaciones

Se recomienda al gerente de la empresa Captax-A SAC hacer un análisis interno complementario de las áreas de producción, logística, recursos humanos, control interno para verificar la producción de los diversos productos, dado que, puede seguir creciendo su rentabilidad de la empresa por el alto crecimiento de la demanda de estos productos relacionados al plástico.

Es recomendable que gerente, el contador realicen un análisis detallado de la posibilidad de ampliar su área de producción o tercerizar algunas actividades para agilizar la producción, atención y distribución de productos para los clientes actuales y clientes potenciales.

Finalmente, se recomienda implementar la propuesta basada en incrementar las ventas mediante estrategias de marketing que ayuden a promocionar los productos que ofrece la empresa, previa organización interna de los productos, sus precios, su distribución y calidad, una segunda estrategia reorganización de costos para evitar sobre costos y sean aplicadas en la empresa con la asignación de su presupuesto.

REFERENCIAS

- Bancayan, M. (2019). *Impacto de la gestión financiera y propuesta de mejora en la rentabilidad de la corporación HDC S.A.C. Chiclayo 2013 – 2017*. Universidad Cesar Vallejo, Chiclayo. <https://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/2174>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2021). *Panorama actual y proyecciones marcoeconómicas 2021-2022*. Lima.
- Barros, A. (3 de junio de 2020). Indústria cai 18,8% com pandemia em abril e tem pior resultado em 18 anos. *Agencia de Noticias IBGE*. <https://n9.cl/xljql>
- Becerra, E. R., & Román, L. A. (2020). *Análisis y diseño de un modelo de gestión financiera para mejorar la rentabilidad y liquidez de la empresa Corporación CFC S.A.* Universidad central del ecuador , Peru. <https://n9.cl/ymubn>
- Bobadilla, C. Z. (2021). *El financiamiento y su impacto en la rentabilidad de transportes y Servicios Gelai S.A.C., Comas, 2019*. Universidad Privada del Norte, Lima. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/27849>
- CEPAL. (2020). Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación. *Informe especial del COVID 19, 1-24*. <https://n9.cl/tlyg5>
- Chávez Vilchez, Y. L. (2019). *Propuesta de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa prestadora de servicios de saneamiento*. Universidad Señor de sipan, Peru. <https://n9.cl/vkdwu>
- Cinco Días. (2020). Casi el 30% de las empresas españolas tenía problemas de liquidez antes del Covid-19. *CincoDías*. <https://n9.cl/h738w>
- De la Cruz, I. M., & Julca, J. D. (2019). *El impacto de la toma de decisiones financieras en la rentabilidad de las empresas productoras y comercializadoras de helados artesanales, ubicadas en Lima moderna durante el 2017*. Perú, Lima. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/625762>
- Díaz, E., & Boñón, R. (2019). *El sistema de detracciones y su impacto en la rentabilidad de la empresa de Transportes Transmi E.I.R.L. 2017 – Cajamarca*. Universidad Privada AntonioGuillermo Urrelo , Cajamarca. <https://n9.cl/rhdj1>
- Eslava , J. (2016). *La rentabilidad: Análisis de costes y resultados*. Madrid: ESIC Editores.

- Espejel, D. (9 de Setiembre de 2021). ¿Crecimientos momentáneos en la rentabilidad del mercado mexicano? *El Economiasta*. <https://n9.cl/qi6v9>
- Espinosa, D., España, R., & Consuegra, S. (2021). *Costo del capital - El valor de su empresa está siendo afectado por las tasas de interés externas*. España: Corficolombia. <https://n9.cl/qy685>
- Estela Raffino, M. (2020). *Estrategia*. Argentina. <https://concepto.de/estrategia/>.
- Ferrari, A. P. (2018). *Definición de la estrategia financiera*. <https://www.cuidatudinero.com/13098699/definicion-de-la-estrategia-financiera>
- García, J. (2020). *Anales de economía aplicada (2018): economía del transporte y logística portuaria*. Madrid: UHU.ES.
- Gonzales, K. d. (2018). *El control de calidad y rentabilidad en la asociación de bananeros orgánicos solidarios (B.O.S) Salitral – Sullana, 2017*. Universidad Nacional de Piura, Piura. <https://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/1235>
- Guevara, J. A. (2018). *Diseño de un sistema de control interno para los procesos de recaudación y recuperación de cartera, para mejorar la liquidez de Latinomedical S.A.* Universidad política Salesiana, Ecuador. <https://n9.cl/7eqf4>
- Haro, A., & Díaz, J. (2017). *Gestión Financiera: Decisiones financieras a corto plazo*. España: EDUAL.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Huayna, A. d., & Paucar, M. E. (2020). *Impactos del Covid-19 en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/18829>
- Hurtado, J. (1998). *Investigación holística*. <https://n9.cl/q59f2>
- Jiménez, M. I., & Montoya, L. A. (2019). *El sistema de detracciones y su impacto tributario y financiero en las empresas madereras de Lima – zona sur, año 2017*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima. <https://n9.cl/dbv9x>
- Jorrín, J. (2020). La mitad de las empresas españolas está en pérdidas por la crisis del coronavirus. *El Confidencial*, 1-4. <https://n9.cl/yv5fc>
- Llenque, G. S., & Rosario, O. E. (2020). *Estrategias financieras y su impacto en la*

- estructura de capital de la Mype "I. América E.I.R.L." en la ciudad de Chiclayo, 2017. Chiclayo. <https://n9.cl/x2rk3>*
- Mancera, F. (2018). *Dirección Financiera*. España: Elearning.
- Mejía, F. E. (2018). *Procedimientos y aplicación del modelo EVA para el análisis de la rentabilidad en la empresa de transporte terrestre de carga Trans Vel & Hnos S.A.C. en la Region Lambayeque - 2017. Chiclayo. <https://n9.cl/dxeil>*
- Muñoz, J. (2019). *Análisis contable*. España: Elearning.
- Newton, C. (1 de Febrero de 2018). *La importancia de la estrategia financiera*. La importancia de la estrategia financiera: <https://n9.cl/a3r02>
- Noreña, A., Alcaraz, N., Guillermo, J., & Rebolledo, D. (2015). *Aplicabilidad de los criterios de rigor y éticos*. Colombia: Universidad de La Sabana.
- Ortega, F. (2020). *Resultado, rentabilidad y caja*. Madrid: ESIC Editorial.
- Parrado, K. T. (2021). *Análisis del impacto financiero generado por el Covid 19 en las aseguradoras del. Corporación Universitaria Uniminuto, Bogotá. <https://repository.uniminuto.edu/handle/10656/12773>*
- 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 - Univercidad de Carabobo.
- Quezada, R. V. (2021). *Incidencia de la concentración del mercado de créditos en la rentabilidad del Banco de Crédito del Perú 2010-2019*. Trujillo. <https://n9.cl/cxcq3>
- Ramírez, B., Pavón, P. M., & Mendo, X. (2016). *Estrategias financieras*. <https://prezi.com/wnwas2yaeqlk/estrategias-financieras/>
- Rosario Diaz, J. F., & Haro de Rosario, A. (2017). *Gestión financiera*. Almería: Editorial Universidad de Almería.
- Salazar, M. V., Alvear, P. F., & Sampedro, M. C. (2019). La planeación financiera como herramienta de gestión para mejorar la rentabilidad en las instituciones financieras. *Ciencia Digital*, 3(2).
- Santiesteban, E., Godwall, V., & Leyva, E. (2020). *Análisis de la Rentabilidad Económica. Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial*. Cuba: Editorial Universitaria (Cuba).

- Sarmiento, K., & Suarez, K. (2020). *Estrategias financieras para mejorar la liquidez en una empresa de materiales de construcción ubicada en Guayaquil*. Universidad de guayaquil, Ecuador. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/51792>
- Valderrama, S. (2016). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica: cuantitativa, cualitativa y mixta*. Lima: San Marcos.
- Valderrama, V. R. (2020). *Estrategias para mejorar la competitividad y aumentar la rentabilidad de los grifos Valex S.R.L en independencia y Huaraz durante el periodo 2020-2025*. Universidad de Lima, Perú, Lima. <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/12734>
- Valdivia, H. R. (2019). *La política de créditos y su efecto en la rentabilidad económica y financiera de la caja municipal Trujillo, agencia cruz de piedra de Cajamarca, 2018*. Universidad nacional de Cajamarca. <https://n9.cl/9hta2>
- Vasquez, G. A. (2019). *Propuesta de mejora en la cadena logística de importación de trigo para incrementar la rentabilidad en la empresa molino el trigal SAC, Arequipa, 2018*. Universidad Jose Carlos Mariategu, Moquegua. <https://n9.cl/dpwtb>
- Vega, L. (2017). *Aplicación de estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de una pequeña empresa de manufactura en cuero*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima. <https://n9.cl/lalj9>
- Zanatta, M. (29 de de Diciembre, de 2016). *La importancia de establecer una buena estrategia financiera*. La importancia de establecer una buena estrategia financiera: <https://n9.cl/rq5ku>
- Zurita, T., Pucutay, J. A., Córdova, I., & León, L. Y. (2019). Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C. *Innova Research Journal*, 4(3). doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1175>

ANEXOS

Anexo 1: Cuestionario de entrevista

El presente cuestionario es de una entrevista que se aplico al contador de la empresa con la finalidad de conocer la rentabilidad de empresa, tal es así, se pide su apoyo al contadore de la empresa y responda de acuerdo a las preguntas planteada, de antemano agradecemos y apoyo.

Preguntas

Estrategias financieras

¿Qué porcentaje de productos se vende al contado y que cantidad se otorga al crédito?

.....
.....

¿Los proveedores ofrecen facilidades de pago?

.....
.....

¿Cuál es la política de pago a proveedores?

.....
.....

¿Se paga de manera puntual a los colaboradores, junto a sus beneficios?

.....
.....

¿Qué inversiones se han realizado en los últimos años?

.....
.....

¿Qué nos puedes describir acerca de las inversiones de corto plazo?

.....
.....

¿Qué nos puedes describir acerca de las inversiones de largo plazo?

.....
.....

¿La empresa ha obtenido financiamiento a largo plazo? ¿Qué ventajas le genera

.....
.....

¿Se tiene financiamiento a corto plazo, que beneficios le otorga?

.....
.....

¿La empresa cuenta con recursos necesarios para la operatividad de la misma?

.....
.....

¿La empresa hace pagos de arrendamiento financiero?

.....
.....

Rentabilidad de la empresa.

¿Cuál es nivel de crecimiento de ventas en los últimos?

.....
.....

¿Qué estrategias se aplican para mejorar las ventas?

.....

.....

¿La utilidad neta es la esperada en los 3 últimos años?

.....

.....

¿La rentabilidad económica es la esperada en los últimos años?

.....

.....

¿Se ha invertido en activos con mayor énfasis en los últimos años?

.....

.....

¿Se ha incrementado el capital o propio por parte de los accionistas?

.....

.....

¿La rentabilidad del capital propio es el esperado?

.....

.....

¿Las inversiones realizadas en los 3 últimos años ha sido la esperada?

.....

.....

¿Se tiene planificado hacer otras inversiones en el corto y largo plazo?

.....

.....

Anexo 2: Validación de juicio de expertos

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		CPCC MIRIAM PISCO R.
	PROFESIÓN	CONTADORA
	ESPECIALIDAD	CONTABILIDAD
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	20 AÑOS
	CARGO	CONTADORA GENERAL
SISTEMA DE DETRACCIONES Y RETENCIONES PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA M&M LOGISTICA INTEGRAL SAC, LIMA – PERIODO 2018.		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	LUZ MERY DIAZ RENGIFO	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Determinar que el "Sistema de Detracciones" impacta significativamente en la liquidez de la Empresa M&M Logística Integral SAC – 2018.	
	<u>ESPECIFICOS</u> - Diagnosticar el nivel de detracciones y retenciones de la empresa M&M Logística Integral SAC - 2018. - Analizar la liquidez de la empresa M&M Logística Integral SAC – 2018. - Identificar los factores influyentes del sistema de detracciones y retenciones en la liquidez de la empresa M&M Logística Integral SAC – 2018.	
EVALUE 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 20 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.
SISTEMA DE DETRACCIONES	
1. ¿Considera usted que el Servicio de Transportes debe ser en forma oportuna y rápida?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _Claro que sí, el servicio de entrega de la mercadería debe ser eficiente, se sugiere tener al personal capacitado y a los vehículos en buenas condiciones para mejorar este tipo de servicio ____
2. ¿En la actualidad cuenta con un asesoramiento Logístico?	TA() TD(X) SUGERENCIAS: __Se sugiere contar con capacitaciones mensuales al personal del área de Logística para que mejoren los ratios de la empresa ____
3. ¿Cree usted que las empresas que brindan los servicios generales son confiables?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: ____Hoy en día con tanta competencia que hay, las empresas han mejorado los servicios que brindan hasta incluyen tecnologías de última versión ____
4. ¿Piensa usted que corre riesgo su negocio al solicitar un servicio logístico?	TA() TD(X) SUGERENCIAS: __ Los riesgos siempre van a haber, pero si se contrata a una empresa de prestigio y recomendada no hay de que desconfiar ____
5. ¿Cuál es el motivo que está usted dispuesta a llevar la contabilidad de una empresa de Servicios?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: __ En mi caso yo puedo llevar la contabilidad de cualquier empresa de diferentes rubros y tengo empresas como es el caso de M&M Logística SAC, que sí asesoro por motivos que cuento con experiencia en tal rubro ____
6. ¿Considera usted que es importante que la empresa tenga fondos por detracciones?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: __Porsupuesto que sí, las empresas que prestan Servicios son agentes de Detracción y por ende tendrán fondos por los pagos efectuados por los servicios brindados y éstos servirán para el pago de los impuestos__

7. ¿Cree usted que la empresa al optar por un préstamo aumentaría su rentabilidad?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: __ Definitivamente un préstamo ayuda a las empresas a aumentar más la rentabilidad ya que se invierte más para levantar la producción y las ganancias obtenidas por las ventas __
8. ¿Usted cree que la empresa tenga una liquidez suficiente para poder acceder a un préstamo?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: __ Según el último Balance del 2018, la empresa M&M Logística Integral SAC cuenta con una liquidez suficiente para adquirir un préstamo __
9. ¿Cree usted que contando con un préstamo, la empresa aumentaría su liquidez?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: __ Totalmente de acuerdo, toda empresa que adquiera un préstamo financiero, aumenta sus ventas y por ende la liquidez mejora __
LIQUIDEZ DE LA EMPRESA	
10. ¿La empresa ha recurrido a un préstamo para incrementar su capital?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: __ Así es la empresa M&M Logística ha recurrido a un préstamo financiero para incrementar su capital y también las utilidades han crecido en este último año del 2018 __
11. ¿Su capital de la empresa le ha ayudado a que le otorguen un préstamo con mayor rapidez?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: __ Definitivamente con la capital de la empresa que cerró el año 2018, ayudó mucho para que la entidad financiera le otorgue un préstamo con mayor rapidez __
12. ¿La empresa ha generado mayores ingresos de sus ventas mensuales que el año pasado?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: __ Claro que sí, la empresa M&M Logística SAC, ha aumentado sus ventas el 2019 más que el año 2018, generando con esto mejor utilidad en la empresa __

13. ¿Generalmente las ventas de la empresa realizadas son al contado o al crédito?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: ___ Generalmente las prestaciones de servicios son al Crédito, y las ventas de Cajas y cartones es al contado ___
14. ¿Lleva usted un control en el registro de las ventas de la empresa?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: ___ Porsupuesto que sí, es la parte fundamental para determinar las ganancias de la empresa ___
15. ¿Cree usted que es beneficioso para la empresa realizar ventas al crédito?	TA() TD(X) SUGERENCIAS: ___ Para mi opinión las ventas al crédito no es tan beneficioso porque no se ve el dinero en el momento, pero si es válido porque al fin y al cabo sigue siendo una venta ___
16. ¿La liquidez de la empresa genera mayor rentabilidad a la empresa?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: ___ Según el último análisis realizado el 2018, la Liquidez salió favorable para la empresa generando mayor rentabilidad ___
17. ¿Usted cree que la empresa lleva un mejor control del pago de sus proveedores?	TA() TD(X) SUGERENCIAS: ___ En el control del pago de los proveedores hay deficiencias, por tal motivos se sugiere mayor capacitación al personal de Facturación ___
18. ¿La formalidad de la empresa ha servido para que tenga más clientes?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: ___ Definitivamente sí, con la formalidad de la empresa se ha obtenido más clientes que solicitan de los servicios que brindamos ___
19. ¿La empresa cuenta con tecnología para mejorar sus detracciones y retenciones?	TA() TD(X) SUGERENCIAS: ___ Hasta el momento se ha implementado recién un sistema para mejorar las detracciones y retenciones ___

20. ¿Qué medio contable utiliza para registrar sus ventas?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: En la empresa M&M Logística SAC, se cuenta con el sistema contable CONTABUS y CONTASOL.
--	---

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>15</u> N° TD <u>5</u>
2. COMENTARIO GENERALES: La empresa M&M Logística Integral SAC, tiene mucho que mejorar en las áreas de Logística y Contabilidad.	
3. OBSERVACIONES: Se observaron que falta mayor capacitación a la mayoría del personal.	


 CPCC. Miriam L. Pisco R.
 Mat. 17900

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Sra. Asistente del área de Logística de la Empresa M&M LOGISTICA INTEGRAL SAC - 2018.

Le aseguramos que la información que ustedes registraron es de estricta reserva y solo será utilizado para culminar la investigación y presentar las propuestas y alternativas.

La autora ha utilizado este informe para culminar la investigación y presentar su aporte que le garantiza el anonimato y la confianza.

Instrucciones Marque con una (X) la alternativa que crea correcta.

5	4	3	2	1
Totalmente de Acuerdo	Acuerdo	Indiferente	Desacuerdo	Totalmente Desacuerdo

SEXO: M () F (X)

N°	CUESTIONARIO	5	4	3	2	1
AREA DE LOGISTICA						
1	El control de Cobranzas a los proveedores se realizan mensualmente y dentro de los plazos establecidos	5				
2	Se realiza un control minucioso a los indicadores de cada área de referente a la liquidez de la empresa			3		
3	Existe un seguimiento oportuno para que los pagos de los impuestos sean dentro de las fechas establecidas por SUNAT	5				
4	Se realizan un control exhaustivo referente a las Facturas de los proveedores agentes de Retención y Detracción	5				
5	El control de los registros contables son supervisados por un Contador General			3		
6	El personal profesional que se encuentra en las diversas áreas reciben capacitaciones constantes	5				
7	Los documentos manuales se encuentran archivados de manera organizada en el almacén.		4			
8	El Contador General también interviene en el proceso de inventario y control de las Guías de Transportista de la Empresa.		4			
9	Se da seguimiento a los documentos administrativos y contables del proceso de Facturación y Cobranzas	5				
10	El Gerente de la empresa M&M LOGISTICA INTEGRAL SAC, está pendiente de la forma de transporte de la mercadería hacia los clientes		4			


 CARMINA GUILLEN LOPEZ
 ASISTENTE ADMINISTRATIVA
 M&M LOGISTICA INTEGRAL SAC

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Sr. Asistente del área de Facturación de la Empresa M&M LOGISTICA INTEGRAL SAC - 2018.

Le aseguramos que la información que ustedes registraron es de estricta reserva y solo será utilizado para culminar la investigación y presentar las propuestas y alternativas.

La autora ha utilizado este informe para culminar la investigación y presentar su aporte que le garantiza el anonimato y la confianza.

Instrucciones Marque con una (X) la alternativa que crea correcta.

5	4	3	2	1
Totalmente de Acuerdo	Acuerdo	Indiferente	Desacuerdo	Totalmente Desacuerdo

SEXO: M (X) F ()

N°	CUESTIONARIO	5	4	3	2	1
AREA DE FACTURACION						
1	El control de Cobranzas a los proveedores se realizan mensualmente y dentro de los plazos establecidos		4			
2	Se realiza un control minucioso a los indicadores de cada área de referente a la liquidez de la empresa	5				
3	Existe un seguimiento oportuno para que los pagos de los impuestos sean dentro de las fechas establecidas por SUNAT	5				
4	Se realizan un control exhaustivo referente a las Facturas de los proveedores agentes de Retención y Detracción		4			
5	El control de los registros contables son supervisados por un Contador General			3		
6	El personal profesional que se encuentra en las diversas áreas reciben capacitaciones constantes		4			
7	Los documentos manuales se encuentran archivados de manera organizada en el almacén.	5				
8	El Contador General también interviene en el proceso de inventario y control de las Guías de Transportista de la Empresa.		4			
9	Se da seguimiento a los documentos administrativos y contables del proceso de Facturación y Cobranzas	5				
10	El Gerente de la empresa M&M LOGISTICA INTEGRAL SAC, está pendiente de la forma de transporte de la mercadería hacia los clientes		4			


 JOSÉ REYES JIMÉNEZ
 ASISTENTE FACTURADOR
 M&M LOGISTICA INTEGRAL SAC

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Sra. Asistente del área Contable de la Empresa M&M LOGÍSTICA INTEGRAL SAC - 2018.

Le aseguramos que la información que usted registra es de estricta reserva y solo será utilizado para culminar la investigación y presentar las propuestas y alternativas.

La autora ha utilizado este informe para culminar la investigación y presentar su aporte que le garantiza el anonimato y la confianza.

Instrucciones Marque con una (X) la alternativa que crea correcta.

5	4	3	2	1
Totalmente de Acuerdo	Acuerdo	Indiferente	Desacuerdo	Totalmente Desacuerdo

SEXO: M () F (X)

N°	CUESTIONARIO	5	4	3	2	1
AREA CONTABLE						
1	El control de Cobranzas a los proveedores se realizan mensualmente y dentro de los plazos establecidos	5				
2	Se realiza un control minucioso a los indicadores de cada área de referente a la liquidez de la empresa	5				
3	Existe un seguimiento oportuno para que los pagos de los impuestos sean dentro de las fechas establecidas por SUNAT	5				
4	Se realizan un control exhaustivo referente a las Facturas de los proveedores agentes de Retención y Debitación		4			
5	El control de los registros contables son supervisados por un Contador General	5				
6	El personal profesional que se encuentra en las diversas áreas reciben capacitaciones constantes			3		
7	Los documentos manuales se encuentran archivados de manera organizada en el almacén.	3				
8	El Contador General también interviene en el proceso de inventario y control de las Gulas de Transportista de la Empresa.		4			
9	Se da seguimiento a los documentos administrativos y contables del proceso de Facturación y Cobranzas	5				
10	El Gerente de la empresa M&M LOGÍSTICA INTEGRAL SAC, está pendiente de la forma de transporte de la mercadería hacia los clientes	5				


 NILE ESTELA FERNÁNDEZ
 ASISTENTE CONTABLE
 M&M LOGÍSTICA INTEGRAL SAC

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Srta. Asistente del área de Administración de la Empresa M&M LOGISTICA INTEGRAL SAC - 2018.

Le aseguramos que la información que ustedes registraron es de estricta reserva y solo será utilizado para culminar la investigación y presentar las propuestas y alternativas.

La autora ha utilizado este informe para culminar la investigación y presentar su aporte que le garantiza el anonimato y la confianza.

Instrucciones Marque con una (X) la alternativa que crea correcta.

5	4	3	2	1
Totalmente de Acuerdo	Acuerdo	Indiferente	Desacuerdo	Totalmente Desacuerdo

SEXO: M () F (X)

N°	CUESTIONARIO	5	4	3	2	1
AREA DE FACTURACION						
1	El control de Cobranzas a los proveedores se realizan mensualmente y dentro de los plazos establecidos			3		
2	Se realiza un control minucioso a los indicadores de cada área de referente a la liquidez de la empresa	5				
3	Existe un seguimiento oportuno para que los pagos de los impuestos sean dentro de las fechas establecidas por SUNAT	5				
4	Se realizan un control exhaustivo referente a las Facturas de los proveedores agentes de Retención y Detracción		4			
5	El control de los registros contables son supervisados por un Contador General	5				
6	El personal profesional que se encuentra en las diversas áreas reciben capacitaciones constantes		4			
7	Los documentos manuales se encuentran archivados de manera organizada en el almacén.	5				
8	El Contador General también interviene en el proceso de inventario y control de las Guías de Transportista de la Empresa.	5				
9	Se da seguimiento a los documentos administrativos y contables del proceso de Facturación y Cobranzas	5				
10	El Gerente de la empresa M&M LOGISTICA INTEGRAL SAC, está pendiente de la forma de transporte de la mercadería hacia los clientes	5				


 YESENIA HUAMAN YANTAS
 ASISTENTE ADMINISTRATIVA
 M&M LOGISTICA INTEGRAL SAC

Anexo 3: Análisis documental

Estado de flujo de efectivo

Flujos de efectivo de actividad de operación	S/
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	1,138,991
Ajustes No Monetarios:	
CARGOS Y ABONOS POR CAMBIOS NETOS EN LOS ACTIVOS Y PASIVOS	
(Aumento) disminución de cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	867,978
(Aumento) Disminución en Inventarios	-1,197,749
(Aumento) Disminución en Activos Biológicos	0
(Aumento) Disminución de otros activos no financieros	-1,842,219
Aumento (disminución) de cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	-390,789
Aumento (Disminución) de Otras Provisiones	0
Total de ajustes por conciliación de ganancias (pérdidas)	-2,562,780
Flujos de efectivo y equivalente al efectivo procedente de (utilizados en) operaciones	-1,423,789
Intereses recibidos (no incluidos en la Actividad de Inversión)	0
Intereses pagados (no incluidos en la Actividad de Financiación)	0
Dividendos Recibidos (no incluidos en la Actividad de Inversión)	0
Dividendos pagados (no incluidos en la Actividad de Financiación)	0
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados	0
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo Procedente de (Utilizados en) Actividades de Operación	-1,423,789
Flujos de efectivo de actividad de inversión	
Clases de cobros en efectivo por actividades de inversión	
Compra de Participaciones en Negocios Conjuntos, Neto del Efectivo Adquirido	0
Compra de Propiedades, Planta y Equipo	11,193
Otros cobros (pagos) de efectivo relativos a la actividad de inversión	0
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo Procedente de (Utilizados en) Actividades de Inversión	11,193
Flujos de efectivo de actividad de financiación	
Clases de cobros en efectivo por actividades de financiación:	
Obtención de Préstamos	-293,198
Otros cobros (pagos) de efectivo relativos a la actividad de financiación	
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo Procedente de (Utilizados en) Actividades de Financiación	-293,198
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente al Efectivo, antes de las Variaciones en las Tasas de Cambio	-1,705,794
Efectos de las Variaciones en las Tasas de Cambio sobre el Efectivo y Equivalentes al Efectivo	0
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente al Efectivo	-1,705,794
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Inicio del Ejercicio	771,969
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Finalizar el Ejercicio	-933,825

Anexo 4: Autorización de la empresa



CapTax-A

Dirección
Av. Mariscal Cáceres 328
Urb. Valdiviezo . Ate Vitarte

Contacto
3 2 6 . 4 5 0 9
atencioncliente@captax-a.com

Web
www.captax-a.com

CARTA DE ACEPTACION DE LA EMPRESA

Lima 01 de Julio del 2021

Dr. Huber Ezequiel Rodríguez Nomura

Rector de la Universidad Señor de Sipán – Chiclayo

Presente.- Tengo el agrado de dirigirme a Usted, con la finalidad de hacer de su conocimiento que el Sr (a). Luz Mery Días Rengifo, Estudiante de la Escuela de Contabilidad de la Institución Universitaria que Usted Representa, ha sido admitido para a realizar su Tesis Profesional, con el Proyecto: **ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CAPTAX-A SAC, LIMA – 2021** en nuestra empresa, teniendo como fecha de inicio el 01 de Julio del 2021 y como fecha de culminación 30 de setiembre del 2021 en el área de Contabilidad. Aprovecho la oportunidad para expresarle mi consideración y estima personal.

Atentamente.

Alberto Taxa Rojas
Gerente General de Captax-a SAC

Anexo 5: Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Tipo de diseño	Población y muestra
¿De qué manera las estrategias financieras mejoran la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021?	<p>GENERAL Proponer estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021</p> <p>ESPECÍFICOS Diagnosticar de la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021</p> <p>Identificar que estrategias financieras se aplican en la actualidad de la empresa Captax-A SAC – 2021</p> <p>Diseñar la propuesta estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021</p>	<p>H1: Si se propone estrategias financieras se mejora la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021.</p> <p>H0: Si se propone estrategias financieras no se mejora la rentabilidad de la empresa Captax-A SAC, Lima – 2021.</p>	<p>Estrategia Financiera</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Estrategia de actividades de operación</p> <p>Estrategia de actividades de inversión</p> <p>Estrategia de actividades de financiamiento</p> <p>Rentabilidad económica</p> <p>Rentabilidad financiera.</p>	<p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Descriptiva y propositiva</p> <p>POBLACIÓN : El contador de la empresa y los estados financieros de junio del 2020 al junio del 2021</p> <p>Muestra: Se considera a toda la población</p>	<p>Técnicas Entrevistas y Análisis documental</p> <p>Instrumentos Cuestionario estructurado y guía de análisis de datos</p>

Anexo 6: Aprobación de proyecto



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 0753-FACEM-USS-2021

Chiclayo, 06 de setiembre de 2021.

VISTO:

El Oficio N°0312-2021/FACEM-DC-USS, de fecha 04 de setiembre de 2021, presentado por la Directora de la EAP de Contabilidad y proveído del Decano de FACEM, de fecha 08/09/2021, donde solicita la aprobación de Proyectos de tesis, de los estudiantes del Curso de actualización, Grupo 06 - 2021, de la EAP de Contabilidad, a cargo de la MSc. Ana María Guerrero Millones, 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. 21° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N°086-2020/PD-USS de fecha 13 de mayo de 2020, indica que los temas de trabajo de investigación, trabajo académico y tesis son aprobados por el Comité de Investigación y derivados a la facultad, para la emisión de la resolución respectiva. El período de vigencia de los mismos será de dos años, a partir de su aprobación.

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

SE RESUELVE

ARTICULO ÚNICO: APROBAR los Proyectos de Tesis, de los estudiante del Curso de actualización, Grupo 06 - 2021, a cargo de la MSc. Ana María Guerrero Millones, de la Escuela Profesional de Contabilidad, según se indica en cuadro adjunto.

N°	AUTOR(S)	TÍTULO	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
1	DIAZ RENGIFO LUZ MERY	ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CAPTAX-A SAC, LIMA - 2021	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE



Mg. Mario Fernando Ramos Moscol
Decano (a)
Facultad de Ciencias Empresariales



Mg. Liset Sugilysilva Gonzales
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales

Cc.: Escuela, Archivo

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

Anexo 7: Asesor de Tesis



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0760-2021/FACEM-USS

Pimentel, 08 de setiembre de 2021.

VISTO:

El Oficio N°0312-2021/FACEM-DC-USS, de fecha 04 de setiembre de 2021, presentado por la Directora de la EAP de Contabilidad y proveído del Decano de FACEM, de fecha 08/09/2021, donde solicita asignación de Asesores de tesis, de los estudiantes del Curso de actualización, Grupo 06 - 2021, de la ÉAP de Contabilidad, a cargo de la MSc. Ana María Guerrero Milones, y,

CONSIDERANDO:

Que, en el artículo 34° del Reglamento de Investigación de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, aprobado con Resolución de Directorio N° 199-2019/PD-USS de fecha 06 de noviembre de 2019, 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 la estudiante del Curso de actualización, Grupo 06 - 2021, de la Escuela Profesional de Contabilidad, según se indica en cuadro adjunto.

N°	AUTOR(S)	TÍTULO	ASESOR
1	DIAZ RENGIFO LUZ MERY	ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CAPTAX-A SAC, LIMA - 2021	MSc. MENDO OTERO RICARDO FRANCISCO ANTONIO

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE



Mg. Mario Fernando Ramos Moscol
Decano (e)
Facultad de Ciencias Empresariales



Mg. Liset Gugelija Silva Gonzales
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales

Cc. Escuela / Archivo

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

Anexo 8: Jurado de tesis



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0761-2021/FACEM-USS

Chiclayo, 08 de setiembre de 2021.

VISTO:

El Oficio N°0312-2021/FACEM-DC-USS, de fecha 04 de setiembre de 2021, presentado por la Directora de la EAP de Contabilidad y proveído del Decano de FACEM, de fecha 08/09/2021, donde solicita la designación de Jurado de tesis, de los estudiantes del Curso de actualización, Grupo 06 - 2021, de la EAP de Contabilidad, a cargo de la MSc. Ana María Guerrero Millones, y;

CONSIDERANDO:

Que, según inciso 5) del capítulo VIII Responsabilidades Académicas y Administrativas del docente, de la Directiva para el Desarrollo de los Cursos de Investigación, aprobada con Resolución de Directorio N° 176-2020/PO-USS de fecha 06 de setiembre de 2020, indica que el docente "Gestiona ante la Dirección de Escuela Profesional la designación de asesor de tesis, la aprobación del proyecto de investigación, permiso para la recolección de datos en la institución donde se realizará el estudio; ello para el caso de Investigación I. Designación de jurados de tesis para el caso de Investigación II".

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 Jurados Evaluadores de tesis, de la estudiantes del Curso de Actualización, Grupo 06 - 2021, de la Escuela de Contabilidad, a los docentes que se detallan en el cuadro adjunto.

N°	AUTOR(S)	TÍTULO	JURADO
1	DIAZ RENIFO LUZ MERY	ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CAPTAX-A SAC, LIMA - 2021	Presidente: Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Secretario: Mg. Chepoñen Ramirez Edgardo Vocal: Msc. Guerrero Millones Ana Maria

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE



Mg. Mario Fernando Ramos Moscol
Decano (e)
Facultad de Ciencias Empresariales



Mg. Liset Sugerio Silva Gonzales
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel

Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

Cc. Escuela / Archivo

Anexo 9: Acta de originalidad



ACTA DE ORIGINALIDAD

Yo, **ANA MARÍA GUERRERO MILLONES** docente de la Facultad de CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Académico Profesional de CONTABILIDAD de la Universidad SEÑOR DE SIPÁN, revisor (a) de la tesis titulada: "**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CAPTAX-A SAC, LIMA - 2021**", del bachiller **Díaz Rengifo Luz Mery**, constato que la investigación tiene un índice de similitud del **21%** verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 20 de diciembre del 2021

.....
MSc. ANA MARÍA GUERRERO MILLONES

DNI: 17535600

Anexo 10: Reporte Turnitin



Anexo 11: T1



FORMATO Nº T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES) (LICENCIA DE USO)

Pimentel, 27 de Setiembre del 2021

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán
Presente.-

El suscrito:
Luz Mery Díaz Rengifo con DNI 40669455

En mi calidad de autor exclusivo de la investigación titulada: ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CAPTAX-A SAC, LIMA – 2021, presentado y aprobado en el año 2020 como requisito para optar el título de Contadora Pública 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 Nº 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
Luz Mery Díaz Rengifo	40669455	