



Universidad  
Señor de Sipán

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TESIS**

**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA  
INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA  
EMPRESA NEGOCIOS ROYLI S.A.C. CHICLAYO  
2023**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADORA PÚBLICA**

**Autora:**

**Bach. Sempertegui Irigoin, Sheila Esmir**  
**<https://orcid.org/0000-0001-6493-1558>**

**Asesor:**

**Mg. Chapañan Ramirez Edgard**  
**<https://orcid.org/0000-0001-7098-5755>**

**Línea de Investigación:**

**Gestión, innovación, emprendimiento y competitividad que  
promueva el crecimiento económico inclusivo y Sostenido.**

**Sub línea de Investigación:**

**Normas Internacionales de Información Financiera en el  
contexto de los procesos contables y la creación de valor en la  
empresa**

**Pimentel – Perú**

**2023**

## Aprobación del informe de investigación

### ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA NEGOCIOS ROYLI S.A.C. CHICLAYO 2023

Asesor (a) \_\_\_\_\_ Mg. Chapoñan Ramirez Edgard Firma

Presidente (a) \_\_\_\_\_ Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco Firma

Secretario (a) \_\_\_\_\_ Mg. Cachay Sanchez Lupe del Carmen Firma

Vocal (a) \_\_\_\_\_ Rios Cubas Martin Alexander Firma

## Declaración jurada



### DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

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

#### **ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA NEGOCIOS ROYLI S.A.C. CHICLAYO 2023**

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

En virtud de lo antes mencionado, firman:

Sempertegui Irigoín, Sheila Esmít	74397345	
-----------------------------------	----------	--

Pimentel, 08 de setiembre de 2023

## **Dedicatoria**

La presente investigación se la dedico a Dios porque me ha permitido mantener mi salud y la de mi familia para continuar estudiando y trabajando para lograr mis objetivos profesionales. Asimismo, se la dedico a mi familia por su enorme apoyo emocional, psicológico en cada momento de mi desarrollo profesional ha sido fundamental para lograr este propósito.

## **Agradecimiento**

Expreso mi agradecimiento a los profesionales que trabajan en la empresa Negocios Royli S.A.C. de Chiclayo por la disposición de facilitar la información para realizar este estudio, también expreso mi agradecimiento a los docentes de la Universidad Señor de Sipán que me ofrecieron su experiencia profesional tanto práctica y teoría para aprender cada día, mis compañeros sus ocurrencias, amanecidas y apoyo ha sido muy importante, gracias a todos.

## Resumen

La presente investigación tuvo por objetivo proponer estrategias de gestión de costos de ventas para incrementar la rentabilidad en Negocios ROYLI S.A.C. 2023, teniendo una metodología de enfoque mixto, de tipo de descriptivo, y diseño no experimental, con una población y muestra de estudio conformado por los estados financieros de 2019 a 2022 de la empresa, además del contador de la empresa, teniendo como técnicas la encuesta, el análisis documental y la entrevista, y como instrumentos el cuestionario, la guía de análisis y la guía de entrevista. Los resultados permitieron conocer que la empresa presenta un margen de utilidad bruta inferior al 5% en los años 2019, 2020 y 2021, indicando una baja eficiencia en la relación entre ingresos y costos. La utilidad neta varía entre 0.75% y 1%, ofreciendo un rendimiento limitado para los socios. Asimismo, el análisis de costos de ventas revela fluctuaciones en la rentabilidad, la caja y la mercadería representan hasta el 73% de los activos, pero los costos de ventas se mantienen altos, representando el 99% de las ventas en 2021. La utilidad bruta disminuyó un 72% de las ventas en el año 2020 a 2021. Se concluyó con las estrategias de gestión de costos de ventas que abarcan la gestión de en la cadena de suministros, gestión de compras y gestión de reducción de pérdidas por caducidad, con el objetivo de incrementar la rentabilidad en Negocios ROYLI S.A.C. 2023.

**Palabras clave:** Estrategias financieras, rentabilidad, empresa, liquidez, inversión, retorno.

## Abstract

The present research study aims to propose financial strategies to increase profitability in the company Negocios Royli S.A.C 2023, whose methodology was quantitative approach, descriptive type, with non-experimental design, and the study population consisted of the financial statements from 2020 to 2022, in addition to the accountant and administrator of the company, applying the survey technique and documentary analysis guide respectively, with their instruments.

From the results it was possible to interpret that in the year 2022 the gross profit margin decreased to 1% due to production costs, the gross profit margin decreased by 0.75% in 2022 and the overall solvency improved by 2361.2% for that same year, thus avoiding long-term debt and reducing its dependence on short-term debt. It also maintained a high liquidity of between 28% and 39% of assets as cash to meet its obligations, although the high cost of sales as a percentage of revenues reduced profit margins, thus necessitating strategies to improve profitability. It is concluded that the company, having problems channeling solvency into profitability, will apply financial strategies to improve efficiency, maximize returns and optimize the capital structure in order to seek better financing and increase investment.

**Keywords:** Financial strategies, profitability, company, liquidity, investment, return.

## Índice

Aprobación del informe de investigación .....	ii
Declaración jurada .....	iii
Dedicatoria .....	iv
Agradecimiento .....	v
Resumen .....	vi
Abstract .....	vii
Índice.....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	11
1.1 Realidad problemática.....	11
1.2 Antecedentes de investigación.....	14
1.3 Teorías relacionadas al tema .....	19
1.4 Formulación del problema.....	34
1.5 Justificación.....	34
1.6 Hipótesis .....	35
1.7 Objetivos .....	35
1.7.1. Objetivo general.....	35
1.7.2. Objetivos específicos.....	35
II. MATERIALES Y MÉTODOS.....	36
2.1 Tipo y diseño de investigación .....	36
2.2 Población y muestra.....	37
2.3 Variables y operacionalización.....	37
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	39
2.5 Procedimiento de análisis de datos .....	40
2.6 Criterios éticos.....	40
2.7 Criterios de rigor científico.....	41
III. RESULTADOS .....	42
3.1. Resultados en tablas y figuras.....	42
3.2. Discusión de resultados .....	51
3.3. Aporte científico (propuesta de investigación) .....	53
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	74
4.1. Conclusiones .....	74
4.2. Recomendaciones.....	75
REFERENCIAS.....	76
ANEXOS .....	82

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> Operacionalización de la variable estrategias financieras.....	38
<b>Tabla 2</b> operacionalización de la variable rentabilidad.....	38
<b>Tabla 9</b> Ratios de rentabilidad .....	42
<b>Tabla 10</b> Análisis DUPONT.....	43
<b>Tabla 7</b> Análisis de ratios de liquidez.....	44
<b>Tabla 8</b> Ratios de solvencia.....	45
<b>Tabla 3</b> Análisis vertical de los activos del 2020 a 2022 .....	46
<b>Tabla 4</b> Análisis vertical de los pasivos del 2020 a 2022 .....	47
<b>Tabla 5</b> Análisis vertical del estado de resultado del 2020 a 2022.....	48
<b>Tabla 6</b> Análisis horizontal del estado de resultados del 2020 a 2022.....	49
<b>Tabla 11</b> Estrategias de actividades de operación.....	56
<b>Tabla 12</b> Estrategias de actividades de inversión .....	58
<b>Tabla 13</b> Estrategias de actividades de financiamiento .....	60
<b>Tabla 14</b> TCEA por banco/financiera .....	64
<b>Tabla 16</b> Detalle del plan de acción .....	65
<b>Tabla 17</b> Proyección de estado de resultados .....	66
<b>Tabla 18</b> Proyección de activos .....	67
<b>Tabla 19</b> Proyección de pasivos .....	68
<b>Tabla 20</b> Índice de liquidez .....	69
<b>Tabla 21</b> Índice de solvencia.....	70
<b>Tabla 22</b> Índice de rentabilidad .....	71
<b>Tabla 23</b> Análisis DuPont.....	72

## Índice de figuras

<b>Figura 1</b> Diseño de la investigación .....	36
<b>Figura 2</b> Flujograma de preparación y selección inicial .....	62
<b>Figura 3</b> Flujograma de evaluación y preparación .....	63
<b>Figura 4</b> Flujograma de preparación y selección inicial .....	64

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1 Realidad problemática**

#### **A nivel internacional**

Emprender y no morir en el intento: las razones detrás de que un 90% de las compañías fundadas en España no logre sobrevivir más allá de tres años. La mayoría de las nuevas empresas termina cerrando sus operaciones. Analizar minuciosamente el mercado, formar equipos sólidos, gestionar la deuda y obtener consejo legal son estrategias para alcanzar el triunfo (Camargo, 2023). En el 2021, las pequeñas y medianas empresas experimentaron una reducción en su rentabilidad, llegando al 3%, cifra que iguala los niveles registrados seis años atrás. El incremento en los costos de suministros y energía, junto con niveles significativos de deuda, destacan como los factores primordiales que impactan en la ganancia de las pymes, los aspectos clave que caracterizan la coyuntura económica actual de MYPEs españolas (Marqués, 2022)

Según la CEPYME (2022) Las pequeñas y medianas empresas locales parecen haber quedado rezagadas en la recuperación posterior a la pandemia. Aunque la actividad ha aumentado, la rentabilidad ha disminuido notablemente. Esta situación se ve aún más agravada a comienzos de 2022 debido a la crisis inflacionaria. Durante el primer trimestre de 2022, los costos totales aumentaron en un 23%, mientras que las ventas crecieron un 19.8%. Esto conduce a una reducción en los márgenes de ganancia empresarial, resultando en una disminución de la liquidez y en una pérdida de competitividad para las empresas.

En Turquía, Pekcan & Kuskü (2021) encontraron que la fusión tuvo un impacto negativo en la rentabilidad a corto plazo, principalmente debido a los costos asociados con la integración de las dos empresas. Esta disminución en la rentabilidad alcanzó la cifra del 16% en promedio, lo que causa una reducción en la liquidez y afecta su competitividad en el mercado.

En Vietnam, Manzoor et al. (2020) realizaron un análisis empírico sobre cómo la pandemia por COVID-19 afectó la rentabilidad de las empresas. Se tuvo que las empresas afectadas por la pandemia experimentaron una caída promedio en la rentabilidad del 55%, estos hallazgos sugieren que la pandemia afectó

significativamente la rentabilidad de las empresas y que ha afectado especialmente a aquellas más expuestas a las restricciones y parálisis de la economía global.

En Arabia Saudita, Almohammadi (2021) argumenta que la pandemia impactó notablemente en la rentabilidad bancaria, además de una disminución de la rentabilidad empresarial en 19% durante el 2020. Esta disminución se relaciona con el aumento de las provisiones para pérdidas crediticias, indicando un impacto significativo de la pandemia en la calidad de activos bancarios.

### **A nivel nacional**

Paredes & Guerra (2020) encontraron que, en promedio, la rentabilidad del sector pesquero peruano disminuyó en un 14%, debido principalmente a la baja en los precios de productos pesqueros como la harina y el aceite de pescado, además de las restricciones en la captura de ciertas especies. Además, se observó que la rentabilidad del sector pesquero es muy variable dependiendo del subsector. Por ejemplo, el subsector de pesca para consumo humano directo ha registrado una rentabilidad positiva en el período analizado, mientras que el subsector de pesca para la elaboración de harina y aceite de pescado ha tenido una rentabilidad negativa del -17,3%.

Fernández & Carrasco (2020) encontraron que la rentabilidad del sector bancario peruano ha disminuido en promedio en un 11% durante el período analizado. Esta caída en la rentabilidad se debe principalmente a la disminución de los márgenes de intermediación, así como al aumento de los gastos de administración y de la provisión para riesgos crediticios.

Arce & Castro (2021) argumentaron que, durante ese período, la rentabilidad de las empresas agroindustriales peruanas experimentó una caída significativa, con una disminución del 70% en el retorno sobre el patrimonio neto (ROE) y una disminución del 55% en el retorno sobre los activos (ROA). Además, la rentabilidad en el sector agroindustrial ha sido más baja que la rentabilidad promedio de todas las empresas peruanas.

Gómez & Pinedo (2021) Indicaron que la rentabilidad de las inversiones en el sector de la construcción ha experimentado una marcada disminución. Para ser más precisos, el retorno sobre los activos (ROA) ha decrecido notablemente,

pasando de un 9% en 2009 a apenas un 1% en 2019, lo que representa una impresionante caída del 84%. De manera similar, el retorno sobre el patrimonio neto (ROE) ha experimentado un descenso significativo, descendiendo del 27% en 2009 al 5% en 2019, lo que refleja una disminución del 81%.

Castro & Sánchez (2022) argumentaron que la rentabilidad de los fondos mutuos en el Perú ha experimentado una disminución significativa, además, la rentabilidad promedio de los fondos mutuos ha disminuido del 5% en 2017 al 0.5% en 2021, lo que representa una caída del 90%. Asimismo, la rentabilidad promedio de los fondos mutuos en moneda extranjera ha disminuido del 10% en 2017 al 1.8% en 2021, lo que representa una caída del 83%.

### **A nivel regional**

Cánepa et al. (2020) argumentó que los costos de producción del arroz aumentaron, mientras que los precios de venta del arroz se mantuvieron relativamente estables. Esto resultó en una disminución de la rentabilidad de la producción de arroz. Según el estudio, la rentabilidad neta de la producción de arroz disminuyó de S/ 3,031.28 por hectárea en 2014 a S/ 1,626.50 por hectárea en 2017. Agurto et al. (2021) afirma que la rentabilidad neta de la producción de mango en la región de Lambayeque cayó de S/ 17,603.84 por hectárea en el año 2014 a S/ 12,576.31 por hectárea en el año 2018. Por lo tanto, la producción habría aumentado significativamente en los últimos años, mientras que los ingresos por venta no habían aumentado al mismo ritmo, resultando en una caída de la rentabilidad de la producción de mango. Además, Zeña et al. (2021) argumentó que la rentabilidad neta de la producción de algodón en la región de Lambayeque cayó de S/ 1,013.00 por hectárea en el año 2017 a S/ 102.28 por hectárea en el año 2019. Entre los principales factores que afectaron la rentabilidad de la producción de algodón en Lambayeque se encuentran el aumento de los costos de producción debido a la falta de tecnología adecuada.

### **A nivel local**

La investigación se realiza en la empresa Negocios Royli S.A.C., que se ubica en los alrededores del mercado Moshoqueque dedicada a la venta de abarrotes y productos de primera necesidad se enfrenta a varios desafíos que han impactado negativamente en su rentabilidad y sostenibilidad a lo largo del tiempo.

La empresa ha experimentado dificultades en la gestión de inventarios, lo que ha llevado a un exceso de productos no vendidos y a la retención de capital en mercancía generando costos significativos de almacenamiento y una disminución en la liquidez de la empresa; el trabajo de manera tradicional mediante sus canales actuales de distribución sigue dependiendo en gran medida de canales de distribución tradicionales, limitando su alcance y capacidad para llegar a nuevos mercados, donde la falta de presencia en línea y la ausencia de estrategias de marketing digital han reducido su potencial de crecimiento.

También, es posible que se tenga un descontrol de los gastos operativos, lo que ha llevado a costos innecesarios y una disminución en la rentabilidad, la falta de revisión y control presupuestario ha contribuido a esta problemática. Estos factores tienen como resultado de estas problemáticas, la rentabilidad de la empresa ha estado por debajo de su verdadero potencial, dicha situación ha afectado su capacidad para reinvertir en el negocio, expandirse y mantener una posición financiera sólida. En este estudio se proponen estrategias financieras con el fin de incrementar la rentabilidad en el ámbito de actuación de la empresa.

## **1.2 Antecedentes de investigación**

### **A nivel internacional**

En Ecuador, Solórzano & Vásconez (2021) diseñaron estrategias financieras y contables para mejorar la liquidez en una empresa. Estudio cuantitativo y descriptivo. Las técnicas empleadas son el análisis documental y la encuesta. Se contó como población 45 funcionarios. Según los resultados, la empresa tenía un 6% de endeudamiento y el patrimonio constituía el 93% de sus activos. Además, el análisis vertical resalta que el 88% del activo está relacionado a la infraestructura y maquinaria, seguido por cuentas por cobrar con un 8%. Se planteó elaborar un plan financiero, que priorice el flujo de efectivo y la elaboración de presupuesto para facilitar la toma de decisiones informadas, además, se planteó revisar los balances para evaluar la rentabilidad del aporte societario y mejorar el índice patrimonial.

En Indonesia, Langgeng (2020) propuso la auditoría financiera para mejorar la rentabilidad en el valor accionario de empresas de manufactura. Investigación cuantitativa, descriptiva. Como técnica se empleó análisis documental, y como instrumentos utilizados fueron los estados y reportes financieros del periodo 2013-

2017, con una población de 60 empresas. Según los resultados, el valor de la empresa manufacturera en el mercado de capitales tiene un promedio de 1%. La descripción de los datos de rentabilidad de la empresa manufacturera en el mercado de capitales de Indonesia muestra una cifra de 0,04%. Las empresas de la muestra tienen condiciones de rentabilidad bastante variadas donde hay empresas que tienen un ROA de 0,36%, pero también las hay que tienen un ROA de -0,20%. Se concluye que la correcta aplicación de auditoría contable como estrategia financiera se ve reflejado en los altos valores de ROA.

En Colombia, Estrada & Acebedo (2019) tuvieron como objetivo proponer soluciones basadas en estrategias financieras, para contrarrestar el impacto de la crisis económica en PYMES. Investigación mixta, experimental, propositiva. Se contó con una población de 6 pymes, encuestados mediante cuestionario y análisis de reportes financieros. Los resultados muestran que el 21% de los empresarios están de acuerdo con el despido de empleados en época de crisis, además, se muestra que el 37% realizan análisis financieros antes de invertir o decidir adquirir endeudamiento a través del apalancamiento crediticio, de dicho 37%, el 52% indica que sus indicadores de productividad, rentabilidad ROE, ROA, ROS, aumentan significativamente. Se concluye que realizar análisis financieros aplicando estrategias financieras de análisis de costos y gastos; eficiencia operativa y gestión de deuda ayudan a sobrellevar la crisis financiera y maximizar la rentabilidad e indicadores de productividad de las PYMES.

En Ecuador, Durán et al. (2020) propuso una estrategia financiera que mejore la rentabilidad en las PYMES. investigación cuantitativa, descriptiva con diseño transversal. La técnica e instrumento utilizados fueron análisis documental. Como muestra se consideró estados financieros de los períodos 2014 al 2016. Los resultados muestran que, tras aplicar indicadores financieros de margen total y utilidad neta, como suplemento para la estrategia financiera de control de costos y gastos, la empresa obtuvo ratios favorables, aumentando, en promedio, 1% de utilidad sobre el patrimonio propio. Es por ello, que los investigadores concluyen que el control de costos y gastos constituye una estrategia favorable para el incremento de la rentabilidad empresarial.

En Colombia, Pérez (2019) analizó el impacto de las estrategias financieras en la rentabilidad de las empresas. investigación descriptiva, correlacional. Se utilizó cuestionario y análisis de reportes financieros. Se encontró una correlación positiva de 0.87 entre las variables. Además, se encontró que las estrategias financieras, como el aumento de la eficiencia financiera y la optimización de la estructura financiera, impactaron positivamente en la rentabilidad, por lo que se propuso ser utilizadas como alternativas de solución a problemas de liquidez, endeudamiento y rendimiento empresarial.

### **A nivel nacional**

En Jaén, Tejada (2019) tuvo como objetivo determinar una estrategia financiera para mejorar la utilidad operativa de Danubio Hotel. investigación cuantitativa, no experimental, explicativa. Se contó con una población a 2 colaboradores, encuestados mediante cuestionario. Según los resultados, los costos del servicio de la empresa afectan la utilidad operativa, donde en 2017 la utilidad fue de S/ 3,978, y los costos y gastos representaron el 99% de los ingresos operativos, teniendo solo un 1% de utilidad operativa. En contraste, para el 2016, los costos y gastos constituían el 83% de ingresos operativos, generando un 17% de utilidad operativa. Se concluyó que, en los informes financieros, los costos del servicio no están claramente identificados y están distribuidos entre los gastos administrativos y de venta, por ello, se propuso la implementación de la estrategia financiera de optimización de la gestión de tesorería.

En Lima, Pérez & Rodríguez (2019) analizaron la relación entre la gestión financiera y la rentabilidad de las empresas manufactureras del sector alimentario. Investigación descriptiva, se utilizaron técnicas de entrevista y se aplicaron encuestas a los gerentes financieros de la empresa. Se tuvo que una gestión financiera adecuada puede mejorar la rentabilidad en un promedio del 5% en comparación con aquellas empresas que no tienen una gestión financiera efectiva. Se concluye que, los datos obtenidos sugieren que la aplicación de estrategias financieras adecuadas, tales como la diversificación de inversiones, la optimización de los costos y la gestión eficiente del capital de trabajo, impactando positivamente en la rentabilidad.

En Lima, Méndez & García (2020) plantearon estrategias y estructuras financieras para solucionar problemas en la rentabilidad de empresas. investigación cuantitativa y análisis regresivo además de varianza. Se encontró que la tasa de rentabilidad media de las empresas que aplicaban correctamente la estrategia financiera de mejora de la gestión de la deuda fue del 15%. Además, se encontró que una mayor proporción de deuda en la estructura financiera estaba asociada con una mayor rentabilidad, mientras que una mayor proporción de capital propio estaba asociada con una menor rentabilidad. En conclusión, sugieren que aplicar la estrategia de “Mejora de la gestión de la deuda” en la estructura financiera empresarial tiene un impacto significativo en la rentabilidad.

Flores & Ortiz (2020) tuvieron como objetivo plantear la aplicación de estrategias financieras para PYMES. investigación cuantitativa, con un diseño transversal. Como población se consideró a 100 personas, encuestados mediante cuestionario. Los resultados determinaron que el 63% de las pymes utilizaron estrategias financieras para mejorar su rentabilidad, mientras que el 37% no lo hizo. Se encontró una correlación positiva de 0,741 entre las variables. Además, se encontró que la estrategia financiera más utilizada por las pymes encuestadas fue la optimización de la gestión de efectivo, seguida de la diversificación de fuentes de financiamiento y la gestión de deudas. Se concluyó que la aplicación de estrategias financieras resulta fundamental para incrementar de la rentabilidad de las Mypes en el Perú.

Sánchez & Solano (2021) tuvieron como objetivo evaluar el impacto de la diversificación financiera en la rentabilidad de las empresas. investigación de tipo cuantitativo, no experimental y transversal. Como población se utilizaron datos financieros de empresas registradas en la BVL entre 2016 y 2020. Según los resultados, existe una correlación positiva de 0,7 entre las variables, se encontró que las empresas que tenían una mayor diversificación financiera presentaron una rentabilidad promedio de 17%, mientras que las empresas con una diversificación financiera limitada presentaron una rentabilidad promedio de 12%. Se concluye que la estrategia financiera de diversificación de inversiones es un factor importante en el incremento de la rentabilidad empresarial.

## **A nivel local**

Gil (2021) determinó estrategias financieras para aumentar la rentabilidad en una ferretería. Investigación descriptiva explicativa con diseño no experimental, con muestra de trabajadores del negocio. Según los resultados, para el año 2018, la empresa disponía de 0.48 soles para pagar cada sol de deuda a corto plazo, pero esta cifra disminuyó a 0.34 soles en el año 2019. Los datos indicaron falta de liquidez para saldar las deudas a corto plazo, lo que implicó dificultades para cumplir con sus deudas. Se propuso aplicar la estrategia financiera de mejora de la gestión de deuda y optimización de la gestión de tesorería para identificar y resolver problemas de apalancamiento crediticio.

Guevara (2021) propuso un plan financiero para mejorar la liquidez en una empresa comercial. La investigación fue de tipo descriptivo, con diseño no experimental, teniendo de población al representante de la empresa y los estados financieros de 2017 y 2018, bajo la técnica de la entrevista y análisis documental. Se determinó que el nivel de liquidez corriente para el 2018 disminuyó en S/0.37 por lo que se obtuvo S/1.51, en comparación al 2017 donde se registró S/1.88. Según lo anterior, la autora concluye recomendando aplicar la estrategia financiera de Mejora de la eficiencia operativa y Análisis de costos y gastos con la finalidad de implementar procesos más eficientes y eficaces para reducir los tiempos de ciclo y los costos y, identificar y reducir los costos innecesarios es una forma efectiva de mejorar la rentabilidad, respectivamente.

De la Cruz (2022) propuso estrategias financieras para incrementar la liquidez en una empresa pesquera. Investigación mixta y diseño preexperimental, de tipo descriptivo; con técnicas de entrevista y análisis documental. Según los resultados, existió falta de liquidez, dado que el activo corriente representó el 43% y el pasivo corriente el 44%. Luego de la implementación de las propuestas, se observó un impacto positivo, incrementando los márgenes de liquidez de 0.77% a 1.17%. Se concluyó que la maximización de ingresos y diversificación de inversiones fueron estrategias sugeridas para mejorar los índices de rentabilidad y liquidez de la empresa.

Huamachuco & Pasache (2022) propusieron estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en la empresa. investigación cuantitativa, del tipo descriptivo

y propositivo. La población y muestra estuvo comprendida por el Gerente General y por la Contadora de la empresa. Los resultados determinaron que los resultados más relevantes se encuentra el incremento de la ratio de capital de trabajo; esto es que en el 2021 se obtuvo  $CT= 348471,70$  y en 2022,  $CT= 593793,90$ . Se concluye que, a partir de la implementación de la estrategia de análisis financiero, mejora de la eficiencia operativa, los índices de rentabilidad de la empresa mejoraron considerablemente.

Ballena (2020) propuso estrategias financieras para mejorar niveles de rentabilidad empresarial. Investigación descriptiva, propositiva, no experimental, con instrumento de entrevista y análisis documental y muestra de los colaboradores de la empresa, además de la documentación del área contable; mientras que la muestra fue constituida por la administradora, contadora y los estados financieros. Se evidenció que, para el periodo de 2018, el costo de ventas ascendió a 280,434.58 soles, equivalente al 74% de ventas netas, valoradas en 374,064.19 soles, lo que indicó un alto gasto en adquisición de mercadería, lo que condujo a una reducción significativa en la utilidad neta del ejercicio de 1,370 soles, equivalente al 0.37% de ventas. Además, los gastos de ventas representaron un 22%, superando a los gastos administrativos (1%) y financieros (0.1%). Se concluyó que la empresa no aplicó ningún tipo de parámetro o análisis financiero, por lo que se propuso implementar el análisis de costos y gastos, así como mejorar la eficiencia operativa para identificar y reducir costos innecesarios.

### **1.3 Teorías relacionadas al tema**

#### **1.3.1 Teoría de estrategias financieras**

##### **1.3.1.1 Definición de estrategias financieras**

En esta investigación se consideraron diversos autores que han definido a la variable de estrategias financieras como Graham et al. (2018) quien admite que una estrategia financiera es un plan detallado para administrar los recursos financieros con el fin de lograr objetivos a largo plazo. Esto incluye decisiones sobre inversión, ahorro, gasto y endeudamiento, y debe estar diseñado para maximizar el valor a largo plazo y reducir el riesgo financiero. La inversión en valor es una estrategia importante para maximizar el rendimiento a largo plazo y reducir el riesgo de inversión. Otro de los autores Bogle (2017) precisó lo siguiente que una estrategia

financiera es un plan a largo plazo para el uso efectivo de los recursos financieros. La inversión en índices de mercado es una estrategia rentable y fácil de seguir, y la diversificación y la asignación de activos también son importantes para reducir riesgo y maximizar rendimiento a largo plazo.

Por su parte, Morgan (2020) definió que, una estrategia financiera es un conjunto de decisiones y planes de acción que tienen como objetivo lograr los objetivos financieros a largo plazo de una persona. La estrategia financiera debe considerar los aspectos psicológicos de las decisiones financieras y ser simple, fácil de seguir y adaptarse a las circunstancias individuales.

Desde otra perspectiva, Kiyosaki (2017) admite que, una estrategia financiera es un enfoque que se centra en la construcción de activos que generen ingresos pasivos en lugar de simplemente trabajar duro por un ingreso activo o ahorrar dinero. La educación financiera y la toma de riesgos calculados también son esenciales para construir una estrategia financiera efectiva.

Según Collins (2018) una estrategia financiera es un plan que permite a las personas alcanzar sus metas financieras de manera efectiva y sostenible. La inversión en fondos de índice que rastrean todo el mercado es una estrategia rentable y sencilla a largo plazo. Además, el ahorro y la construcción de activos a largo plazo son importantes para lograr la seguridad financiera.

### **1.3.1.2 Dimensiones de estrategias financieras**

**Estrategia de inversión:** Según Morgan (2020), la estrategia financiera de inversión se refiere al proceso de seleccionar y adquirir activos financieros para obtener beneficios a largo plazo por medio de la inversión. Esta estrategia implica la toma de decisiones informadas sobre qué, cuándo y cómo invertir el dinero, y la comprensión de los riesgos y ventajas asociadas con cada alternativa de inversión.

**Estrategias de financiamiento:** Según, Katko (2018) define esta estrategia como el procedimiento para adquirir los recursos indispensables destinados a respaldar las actividades operativas de una empresa. Esta estrategia implica tomar decisiones informadas sobre cómo financiar una empresa, teniendo en cuenta las necesidades de financiamiento y el costo de capital.

La estrategia de financiamiento puede ser interna o externa, la primera se relaciona con la generación de fondos a partir de las operaciones de la empresa, como la reinversión de ganancias y reducción de costos.

**Estrategias de gestión de riesgos:** Según, Girotra & Netessine (2018) la estrategia financiera de gestión de riesgos se refiere al proceso de identificar, evaluar y manejar los riesgos asociados con las decisiones financieras de una empresa. La estrategia financiera de gestión de riesgos puede incluir la adopción de herramientas financieras, como seguros, derivados y opciones financieras, para proteger la empresa contra los riesgos financieros.

**Estrategias fiscales:** La estrategia financiera de impuestos se refiere a la planificación y estructuración de las actividades comerciales de una empresa con el fin de minimizar su carga tributaria y maximizar sus beneficios fiscales. Kohler (2018) explica que la estrategia fiscal no se trata solo de cumplir con las obligaciones fiscales, sino también de aprovechar todas las oportunidades legales para minimizar los impuestos que se deben pagar.

**Estrategias de ahorro y planificación financiera:** se refiere a la práctica de administrar los ingresos y gastos de una persona para alcanzar objetivos financieros específicos. Dominguez & Robin (2018) plantearon que se trata de establecer metas a largo plazo y de diseñar un plan para lograrlas. Se enfoca en manejar adecuadamente los ingresos y gastos, y en establecer un presupuesto que permita ahorrar para alcanzar las metas financieras.

### **1.3.1.3 Importancia de estrategias financieras**

Graham (2018) destaca la importancia de tener una estrategia bien definida y disciplinada en la inversión. La estrategia de inversión debe basarse en la comprensión de los fundamentos del valor, la diversificación y la gestión de riesgos. La planificación financiera es clave, incluyendo la determinación de objetivos financieros, el control del presupuesto y el mantenimiento de un margen de seguridad. Las estrategias financieras son importantes porque nos permiten comprender mejor nuestro comportamiento financiero. Morgan (2020) describe cómo la comprensión de nuestras emociones y comportamientos en relación con el dinero puede afectar nuestra capacidad para tomar decisiones financieras

inteligentes. Una estrategia financiera bien pensada ayuda a administrar nuestro dinero de manera efectiva, sino que también nos ayuda a lidiar con las emociones y los impulsos que pueden conducir a decisiones financieras perjudiciales.

Las estrategias financieras son importantes porque nos permiten tomar decisiones de inversión informadas y bien fundamentadas. Bogle (2017) destaca la importancia de invertir de manera inteligente y disciplinada en los mercados financieros. Una estrategia financiera sólida se fundamenta en la comprensión de los fundamentos del mercado, la diversificación y la gestión de riesgos. La estrategia de inversión debe estar diseñada para maximizar los rendimientos a largo plazo, y debe ser disciplinada y mantenerse a largo plazo. Al tener una estrategia de inversión bien pensada y disciplinada, los inversores pueden maximizar su potencial de ganancias y minimizar el riesgo de pérdidas costosas.

Las estrategias financieras son fundamentales debido a que aseguran la construcción de un futuro financiero sólido y estable. Collins (2018) argumenta que la estrategia más importante para lograr la independencia financiera es el ahorro constante y la inversión a largo plazo en fondos indexados de bajo costo.

Las estrategias financieras son fundamentales para garantizar una vida financiera estable y segura. Domínguez & Robin (2018) defienden la importancia de adoptar una mentalidad de abundancia y disminuir el estrés financiero mediante la planificación financiera. Estas acciones son fundamentales para aliviar la carga financiera, ampliar la libertad económica e impulsar la independencia financiera. Al seguir una estrategia financiera efectiva, las personas recuperan el control de su dinero y su vida.

#### **1.3.1.4 Modelos de estrategias financieras**

**Gestión de efectivo:** Es una parte fundamental de la estrategia financiera de cualquier empresa. Alexander (2018) la gestión de efectivo se refiere al control y monitoreo del flujo de caja de una empresa, que puede provenir de diversas fuentes, como ventas, inversiones y financiamiento, y puede ser utilizado para pagar los gastos y los préstamos. También resalta que la gestión de efectivo es esencial para garantizar que la empresa cuente con recursos financieros para cumplir con los pagos correspondientes y sostener sus operaciones. Una gestión

de efectivo efectiva implica una planificación cuidadosa del flujo de caja, incluyendo una evaluación de los ingresos y gastos esperados para el futuro cercano y lejano.

**Financiamiento:** Es un modelo importante de estrategia financiera para cualquier empresa que busque crecer o expandirse. Han J (2018) plantea que el financiamiento es el procedimiento a través del cual una empresa adquiere fondos indispensables para ejecutar sus operaciones y proyectos. Se destaca que cada forma de financiamiento presenta ventajas y desventajas, siendo necesario que se realice una evaluación para determinar cuál se ajusta a la situación y requerimientos específicos.

**Análisis de inversiones:** El análisis de inversiones es un modelo fundamental de estrategia financiera que capacita a inversores a tomar decisiones informadas y maximizar sus retornos. Bogle (2017) detalla que el análisis de inversiones se enfoca en evaluar el potencial de una inversión en términos de su rentabilidad y riesgo. Destaca que existen diversas herramientas y técnicas de análisis de inversiones que los inversores pueden utilizar para evaluar diferentes tipos de activos, incluyendo acciones, bonos, fondos mutuos, entre otros. Algunas de estas técnicas incluyen el análisis técnico, el análisis fundamental, la evaluación de los flujos de efectivo y el análisis de la relación riesgo-recompensa.

**Gestión de riesgos:** es un modelo importante de estrategia financiera que puede ayudar a las organizaciones a identificar, evaluar y abordar los riesgos potenciales que podrían afectar sus objetivos y operaciones. Herman (2019) enfatiza que la gestión de riesgos resulta vital para las organizaciones sin fines de lucro, dado que les permite resguardar sus recursos y garantizar el cumplimiento de su misión. Se destaca la relevancia de establecer un método estructurado para gestionar los riesgos, permitiendo identificar y evaluar de manera sistemática los riesgos que enfrenta la organización.

**Gestión de impuestos:** modelo importante de estrategia financiera ayuda a las personas y las empresas a reducir su carga fiscal y a cumplir con las leyes fiscales aplicables. Según Lasser (2021) la gestión de impuestos implica tomar medidas para optimizar la estructura fiscal y minimizar el impacto fiscal.

### 1.3.1.5 Características de las estrategias financieras

**Objetivos específicos:** es clave en cualquier estrategia financiera, ya que permite que la empresa se enfoque en alcanzar resultados medibles y tangibles. Alexander (2018) explica que los objetivos financieros deben ser establecidos en relación con la estrategia general de la empresa, y deben ser realistas y alcanzables. Establecer objetivos específicos dentro de una estrategia financiera resulta importante debido a que ofrece una dirección clara para las decisiones financieras, garantizando la eficaz utilización de los recursos disponibles.

**Adaptabilidad:** Feinberg (2020) destaca que una estrategia financiera implica la capacidad de adaptación de una empresa ante transformaciones en su entorno empresarial, mercado, así como la incorporación de nuevas tecnologías y tendencias. Subraya que la adaptabilidad es esencial para el éxito financiero en el ámbito digital. La evolución tecnológica transformó las estrategias empresariales, exigiendo que las empresas se adapten y evolucionen en concordancia con estos cambios. Por ello, en un entorno empresarial en evolución constante, la adaptabilidad es esencial, permitiendo a las empresas responder rápidamente a nuevos desafíos y oportunidades.

**Integración con la estrategia general de la empresa:** Feinberg (2018) destaca que la unión de la estrategia financiera con la estrategia general de la empresa es esencial, debido a que implica que la estrategia financiera debe alinearse y contribuir a los objetivos a largo plazo de la empresa.

**Identificación de fuentes de financiamiento:** esta característica implica la identificación de fuentes adecuadas de financiamiento para la empresa, lo que puede incluir la emisión de deuda o de acciones, préstamos bancarios, financiamiento de proveedores, entre otros. Templar (2020) considera que esta característica es una de las más necesarias, ya que permite a la empresa asegurar el capital necesario para respaldar sus operaciones y proyectos.

**Análisis del riesgo:** esta característica implica la evaluación sistemática de riesgos financieros, operativos, legales o de otro tipo. Cox & Elliott (2019) destaca que el análisis del riesgo es importante porque permite a la empresa identificar y

comprender los riesgos a los que está expuesta, lo que puede ayudar a prevenir y mitigar posibles pérdidas financieras y mejorar la toma de decisiones.

**Monitoreo y evaluación:** Son características críticas de las estrategias financieras, ya que permiten a la empresa identificar las áreas de mejora y ajustar las estrategias financieras según sea necesario; eso menciona (Alexander., 2019). El monitoreo y la evaluación permiten a la empresa medir el progreso hacia los objetivos financieros y tomar decisiones informadas basadas en los datos financieros actuales, la rendición de cuentas y la transparencia financiera representan parte esencial del éxito empresarial a largo plazo.

### **1.3.2 Teoría de rentabilidad**

#### **1.3.2.1 Definición de rentabilidad**

Según Morgan (2020) la rentabilidad es una medida de éxito financiero que se centra en el largo plazo y corto plazo. Además, la rentabilidad no solo se trata de ganar dinero, sino también de mantenerlo y hacerlo crecer de manera sostenible en el tiempo. Para lograr una rentabilidad sostenible, es importante adoptar una mentalidad a largo plazo y ser consciente de nuestras emociones y comportamientos cuando se trata de dinero.

Por su parte, Graham (2018) indica que es el retorno derivado de una inversión en relación con el riesgo asumido. Un inversor inteligente no solo busca maximizar las ganancias, sino también minimizar las pérdidas y reducir el riesgo a largo plazo. Para Town (2018) la rentabilidad es como la capacidad de una inversión para generar ganancias a largo plazo, para lograr una rentabilidad sostenible, es necesario invertir en empresas que ofrezcan un valor real y que tengan un margen de seguridad significativo. La rentabilidad se logra a través de una estrategia de inversión disciplinada y metódica, que implica una investigación cuidadosa y un análisis exhaustivo de las empresas antes de tomar cualquier decisión de inversión.

Según Bach (2019) es el retorno que se obtiene de una inversión en relación al capital invertido. La rentabilidad no solo se trata de ganar dinero, sino también de proteger el capital y minimizar las pérdidas, para lograr una rentabilidad sostenible, es importante adoptar una estrategia de inversión diversificada y de

largo plazo, que involucra la selección cuidadosa de inversiones en función de los objetivos financieros y el perfil de riesgo del inversor.

Para Varían (2019) es la capacidad de producir ganancias en proporción a los gastos incurridos. Para lograr una rentabilidad sostenible en la era de la información, es necesario tener una mentalidad empresarial centrada en la creación de valor y la innovación constante.

### **1.3.2.2 Importancia de la rentabilidad**

Según, O' Donnel et al. (2019) destacan la importancia de la rentabilidad como indicador fundamental para las finanzas empresariales. Afirman que este indicador representa un factor esencial para la continuidad y expansión de una empresa, dado que representa la capacidad de la empresa para generar beneficios para sus accionistas y para financiar su propio crecimiento. También se destaca la importancia de medir la rentabilidad de manera efectiva para tomar decisiones fundamentadas en la distribución de recursos y para evaluar la eficacia de las estrategias empresariales.

Para Fields (2018) también destaca que los gerentes deben comprender la situación financiera de su empresa y tomar decisiones fundamentadas. Asimismo, destaca que la rentabilidad es un indicador importante para medir la generación de ganancias en una empresa, y por ello es importante que los gerentes comprendan el cálculo de la rentabilidad y su comparación con otras empresas dentro de su industria. Por su parte, Penman (2018) señala la relevancia de la rentabilidad en la determinación de la situación financiera y la valoración de acciones. La rentabilidad es un indicador esencial para medir los beneficios que genera una empresa, siendo utilizada por los inversores para evaluar la calidad de los beneficios y la sostenibilidad a largo plazo de la rentabilidad de la empresa.

Según, Sagner (2019) destaca la importancia de la rentabilidad como uno de los principales objetivos financieros de las empresas. La rentabilidad es crucial para que una empresa sea sostenible y pueda crear valor para sus accionistas y otros stakeholders. Por ende, la rentabilidad es un elemento fundamental para evaluar el desempeño empresarial en relación con sus competidores y la industria en su conjunto. De otro lado, Stice et al. (2018) señala que, con el fin de aumentar riqueza

de los accionistas, las empresas deben procurar generar rentabilidad proporcional al capital invertido. La rentabilidad es un indicador importante de la situación financiera a largo plazo de una empresa, ya que una rentabilidad estable y creciente es una señal de que la empresa está siendo dirigida de manera efectiva.

Complementa, Stice et al. destacan la importancia de la rentabilidad como una medida fundamental del éxito empresarial. Para incrementar la riqueza de los accionistas, se debe generar rentabilidad adecuada por parte de las empresas en proporción al capital que se invirtió. La rentabilidad constituye un indicador relevante de la estabilidad a largo plazo, dado que una rentabilidad constante y en aumento señala una gestión efectiva de la empresa.

### 1.3.2.3 Tipos de rentabilidad

**Rentabilidad financiera:** Representa uno de los indicadores importantes para evaluar el rendimiento empresarial. De acuerdo con Vance et al. (2018), es la generación de ingresos por parte de la empresa a partir de sus activos totales. Se obtiene dividiendo el beneficio neto entre los activos totales, expresándose en porcentaje. Una baja rentabilidad es indicador de que se está utilizando recursos de manera ineficiente o que se enfrenta problemas en el modelo del negocio.

**Rentabilidad económica:** La rentabilidad económica es un indicador clave para evaluar la eficiencia empresarial en la gestión de sus recursos y su capacidad para generar ganancias a largo plazo. Según Vance et al. (2018) es la relación entre ingresos y activos totales. El indicador es útil para identificar la eficiencia y rentabilidad del uso de los activos y el potencial de generar beneficios.

**Rentabilidad sobre ventas (ROS):** Según Tracy (2018), la importancia como herramienta esencial para evaluar la eficiencia empresarial para la conversión de los ingresos en utilidades. Esta métrica permite la comparación del rendimiento empresarial de manera temporal, así como para con el mismo sector. Un ROS elevado refleja que la empresa obtiene beneficios a partir de sus ingresos por ventas y tiene un control efectivo sobre sus costos operativos y de producción.

**Rentabilidad por acción:** Permite medir el rendimiento empresarial y su capacidad para generar ganancias. Para Berk (2019), se utiliza como comparativa del rendimiento empresarial entre los competidores en la industria. Es importante

tener en cuenta que la rentabilidad por acción es una medida de la eficacia con la que una empresa está generando ganancias para sus accionistas.

**Rentabilidad sobre el capital propio:** Fridson & Alvarez (2018) en su libro acerca del análisis financiero, se menciona que es un indicador que evalúa el rendimiento que una empresa genera para sus accionistas, basándose en los recursos aportados a la empresa. Esta métrica es fundamental para analizar la capacidad de generar beneficios con sus propios recursos, sin tener en cuenta los aportados por accionistas. Por el contrario, un bajo rendimiento sobre el capital propio puede indicar una gestión ineficiente de los recursos o una incapacidad para generar suficientes ganancias para los accionistas.

**Rentabilidad sobre el capital invertido:** Según O'Keefe & Kolyesnikova (2018) se define la rentabilidad sobre el capital invertido como una medida financiera que indica la cantidad de beneficios generados por una empresa en relación con la cantidad de capital invertido en ella.

La rentabilidad sobre el capital invertido se halla dividiendo el beneficio antes de interés e impuesto (BAII) entre el capital invertido. Este cálculo señala la eficacia con que la empresa emplea su capital para generar ganancias. Una rentabilidad alta indica que la empresa está generando beneficios significativos con una inversión relativamente baja, mientras que una rentabilidad baja indica que la empresa puede estar utilizando su capital de manera ineficiente.

Es importante tener en cuenta que la rentabilidad sobre el capital invertido debe considerarse en el contexto de la industria en la que opera la empresa. Una rentabilidad del 10% puede ser alta en una industria, pero baja en otra. También es importante considerar otros factores, como el riesgo y la volatilidad, al evaluar la rentabilidad sobre el capital invertido de una empresa.

#### **1.3.2.4 Características de la rentabilidad**

**Es una medida relativa:** Tracy (2018) la rentabilidad es una medida relativa porque se compara una ganancia o utilidad con una inversión o gasto previo. Es decir, la rentabilidad es un indicador que vincula la ganancia o utilidad generada por una empresa con la inversión efectuada para obtener dicha ganancia.

**Es una medida de desempeño a largo plazo:** Elliott (2019) destaca que la rentabilidad es una medida de desempeño a largo plazo de una empresa. Esta medida evalúa la eficiencia y efectividad de la gestión empresarial, ya que refleja la generación de ingresos por parte de la empresa, y genera valor a largo plazo.

**Depende de factores internos y externos:** Rist (2020) aborda la importancia de factores internos y externos en la determinación de la rentabilidad de una empresa. El autor destaca que la rentabilidad no es solo una medida del éxito o fracaso de la gestión empresarial, sino que también está influenciada por múltiples factores tanto dentro como fuera de la empresa. Entre los factores internos que afectan la rentabilidad se encuentran la eficiencia operativa, la estructura de costos, el uso de los activos y la gestión del capital de trabajo.

**No es una medida aislada:** Según Mishra (2018), se abarcan diversos temas vinculados a la gestión financiera, y uno de los capítulos específicamente se centra en el análisis de la rentabilidad. Señala que la rentabilidad no debe considerarse de forma aislada, sino en relación con otras medidas de desempeño financiero, como la liquidez y la solvencia.

**Es una medida objetiva:** Phillips et al. (2019) argumenta que la rentabilidad se puede calcular utilizando diferentes ratios financieros, como el retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre la inversión (ROI). Estas ratios son objetivos en el sentido de que se basan en los datos financieros disponibles en los estados financieros de la empresa.

### **1.3.2.5 Modelos de rentabilidad**

Existen varios modelos de rentabilidad que una empresa puede utilizar para evaluar su desempeño financiero y determinar su capacidad para generar ganancias en relación con los recursos que utiliza. Algunos de los modelos de rentabilidad más importantes son:

**Valor Económico Agregado (EVA):** El modelo de Valor Económico Agregado (EVA) es un enfoque de gestión que mide el desempeño de una empresa a través de la creación de valor para los accionistas. Según Martin & Wallace (2019), el EVA se basa en la idea de que una empresa sólo crea valor si su rentabilidad supera el costo del capital invertido. Para calcular el EVA, se toma el

beneficio operativo después de impuestos y se resta el costo del capital invertido. Este cálculo puede proporcionar una medida objetiva de la rentabilidad de la empresa y la eficiencia en la asignación de los recursos.

**Retorno sobre activos (ROA):** Vance (2018) aborda la importancia del ROA para evaluar la eficacia de una empresa en la administración de sus activos. Desde la perspectiva de los autores, el ROA es la relación entre la utilidad generada por la empresa y el valor de sus activos; se trata de una medida que indica la rentabilidad que la empresa obtiene a partir del uso de sus activos. El ROA es una herramienta que se enfoca en la evaluación de la eficacia en la gestión de activos, permitiendo la comparación del rendimiento entre empresas con distintos activos.

**Retorno sobre el patrimonio (ROE):** Elliott (2019) explica que el modelo de rentabilidad ROE es una medida que indica el beneficio que la empresa ha obtenido en relación a la cantidad de recursos que los accionistas han invertido en la empresa. El ROE es una medida importante para evaluar la eficiencia de la utilización del capital. Un ROE alto indica que la empresa está generando un retorno significativo para los inversores, mientras que un ROE bajo puede ser una señal de que la empresa está luchando por generar ganancias y que sus activos no están siendo utilizados de manera efectiva.

**Retorno sobre la inversión (ROI):** Vance & Stice (2018) se menciona que este modelo es utilizado para evaluar la eficiencia de una empresa al utilizar sus recursos para generar ganancias. Se halla dividiendo la utilidad neta entre el monto total de la inversión, y se expresa en términos porcentuales. Esta medida permite comparar la rentabilidad de diferentes empresas, así como el desempeño de una misma empresa en diferentes periodos.

**Retorno sobre el capital invertido (ROIC):** Según Ittelson (2019) el modelo de rentabilidad ROIC es uno de los indicadores financieros más utilizados por los analistas para evaluar el rendimiento de la empresa en cuanto a la utilización de su capital. El ROIC es una métrica importante para los inversionistas que buscan invertir en empresas rentables y bien administradas. El autor destaca que el ROIC se enfoca en el capital invertido, lo que significa que tiene en cuenta tanto el capital propio como el capital ajeno utilizado para financiar las operaciones de la empresa.

El ROIC mide la rentabilidad de la empresa en relación con el capital total invertido, y muestra cuánto dinero la empresa genera por cada dólar invertido.

**Beneficio operativo neto después de impuestos (NOPAT):** Shank, & Mayes (2019) argumentan que el NOPAT es una medida que indica cuánto beneficio generó la empresa después de deducir los impuestos a las ganancias y antes de deducir los intereses pagados. El autor enfatiza en que el NOPAT se centra en el beneficio generado a través de las operaciones principales de la empresa, lo que lo convierte en una medida útil para comparar el rendimiento de empresas en la misma industria. Además, el NOPAT ayuda a los inversores a evaluar la capacidad de la empresa para generar ganancias antes de que se apliquen los efectos de la estructura financiera de la empresa, lo que lo convierte en una medida más objetiva que otras métricas de rentabilidad que pueden verse afectadas por la estructura de capital.

**Margen de Beneficio (BM):** Elliott (2019) argumenta que este modelo mide la eficiencia en la generación de beneficios sobre las ventas totales. Desde la perspectiva del autor, el margen de beneficio es un indicador clave para evaluar la capacidad de una empresa para transformar sus ventas en beneficios. Se señala que este modelo es importante para diferenciar la rentabilidad empresarial con la de los competidores, siendo importante para las decisiones de inversión. El resultado es un porcentaje que representa la cantidad de beneficio que una empresa obtiene por cada unidad de venta.

### 1.3.2.6 Dimensiones de la rentabilidad

Gutner (2018) proporciona una amplia variedad de herramientas y modelos para medir el rendimiento financiero de una empresa. A continuación, se describen algunas de las principales métricas:

**Retorno sobre el patrimonio (ROE):** se calcula dividiendo el beneficio neto de la empresa entre el capital contable. Este indicador mide la rentabilidad de la inversión de los accionistas.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

Dónde: Beneficio neto: Utilidades una vez restados los costos y obligaciones fiscales.

Patrimonio: valor de los activos menos las obligaciones financieras. Cuanto mayor sea la ROE, mejor estará utilizando sus activos para generar ganancias. Una ROE alta puede ser un indicativo de una empresa sólida y bien administrada.

**Retorno sobre activos (ROA):** se calcula dividiendo el beneficio neto de la empresa entre el total de activos. Este indicador mide la eficiencia de la empresa en la gestión de sus recursos.

$$ROA = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activo total}} \times 100$$

Dónde: Beneficio neto: es la ganancia de la empresa después de deducir todos los gastos e impuestos.

Activo total: Es la suma de todos los activos de la empresa, incluyendo efectivo, cuentas por cobrar, inversiones, propiedades, equipo y otros activos.

La ROA mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ganancias. Cuanto mayor sea la ROA, mejor estará utilizando sus activos para generar ingresos. Una ROA alta puede ser un indicativo de una empresa con una gestión eficiente de sus activos y una buena capacidad para generar ingresos.

**Retorno sobre la inversión (ROI):** Este indicador mide la rentabilidad de una inversión específica. Se calcula dividiendo el beneficio neto obtenido por una inversión entre el costo total de dicha inversión y expresándose en forma de porcentaje. La fórmula para calcular el ROI es la siguiente:

$$ROI = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Costo de la inversión}} \times 100$$

Donde:

El beneficio neto se refiere a las ganancias obtenidas de la inversión, una vez que se han restado todos los costos asociados. El costo de la inversión incluye todos los gastos y costos asociados a la inversión, como la inversión inicial, los costos de mantenimiento, los gastos operativos, entre otros.

El ROI se utiliza comúnmente para evaluar la rentabilidad de una inversión y comparar diferentes oportunidades de inversión. Una tasa de ROI alta indica una

inversión rentable, mientras que una tasa de ROI baja indica una inversión poco rentable o que no está generando beneficios suficientes.

**Retorno sobre el capital invertido (ROIC):** Se calcula dividiendo el beneficio neto de la empresa entre el capital invertido. Este indicador mide la rentabilidad de la inversión total de la empresa. Se calcula dividiendo el beneficio neto después de impuestos (EBIT) entre el capital total invertido. La fórmula para calcular el ROIC es la siguiente:

$$\text{ROIC} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Capital total invertido}} \times 100$$

El EBIT se refiere a las ganancias antes de intereses e impuestos, lo que significa que no se han considerado los costos de financiamiento y los impuestos.

El capital total invertido se refiere a todos los fondos utilizados en la empresa, incluyendo el capital de los accionistas y la deuda. Se puede calcular sumando la deuda total y el capital contable.

El ROIC es una métrica importante que se utiliza para evaluar la eficiencia de la empresa en la utilización de su capital y para compararla con otras empresas de la misma industria. Una tasa de ROIC alta indica que la empresa está utilizando su capital de manera eficiente para generar ganancias, mientras que una tasa baja indica que la empresa podría estar utilizando su capital de manera menos eficiente.

Los ingresos operativos se refieren a los ingresos generados por la actividad principal de la empresa, excluyendo los ingresos de fuentes secundarias. La depreciación y la amortización son gastos no monetarios que se restan del ingreso neto para reflejar la disminución del valor de los activos fijos de la empresa y la amortización de los gastos diferidos. El EBITDA es una métrica que se utiliza para evaluar la rentabilidad operativa de la empresa, excluyendo los efectos de la estructura financiera y los impuestos. Es especialmente útil para comparar empresas con diferentes niveles de endeudamiento y estructuras de costos. Sin embargo, también hay críticas al uso del EBITDA, ya que puede no reflejar adecuadamente los gastos necesarios para mantener la empresa en marcha y puede ser engañoso en algunos casos.

**Retorno sobre ventas (ROS):** se calcula dividiendo el beneficio neto de la empresa entre los ingresos totales. Este indicador mide la rentabilidad de la empresa en términos de ingresos generados.

$$\text{ROS} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Dónde: Beneficio neto: es la ganancia de la empresa después de deducir todos los gastos e impuestos.

Ventas: es la cantidad total de dinero que la empresa ha generado vendiendo sus productos o servicios.

La ROS mide la eficiencia con la que una empresa genera ganancias a partir de sus ventas. Cuanto mayor sea la ROS, mejor estará utilizando sus ingresos para generar ganancias. Una ROS alta puede ser un indicativo de una empresa con un margen de beneficio aceptable y una eficiencia en la gestión de costos

#### **1.4 Formulación del problema**

¿De qué manera las estrategias financieras mejorarán la rentabilidad en la Negocios Royli S.A.C. Chiclayo 2023?

#### **1.5 Justificación**

La presente investigación se justifica en los siguientes aspectos que permite el desarrollo de toda la secuencia de las actividades como parte del estudio realizado en la empresa Negocios Royli S.A.C. de Chiclayo

Justificación teórica: La base teórica de esta investigación se encuentra en la necesidad de aplicar conceptos financieros sólidos y estrategias adecuadas para abordar los desafíos que enfrenta Negocios Royli S.A.C. en su búsqueda de mejorar la rentabilidad. La gestión financiera es fundamental para cualquier empresa y su impacto en la rentabilidad está bien documentada en la literatura financiera. La investigación se basó en teorías financieras ampliamente aceptadas, como el Modelo de DuPont, que descompone el ROE en sus componentes clave y proporciona una hoja de ruta para mejorar la rentabilidad.

Justificación metodológica: El enfoque metodológico de esta investigación será principalmente cualitativo y cuantitativo. Se realizó un análisis detallado de los estados financieros históricos de Negocios Royli S.A.C. para identificar patrones,

tendencias y áreas de mejora. Además, se llevarán a cabo entrevistas con la dirección y el personal de la empresa para comprender mejor los desafíos operativos y obtener información valiosa sobre las estrategias actuales.

Justificación práctica: La importancia de esta investigación radica en su aplicabilidad práctica. Negocios Royli S.A.C. es una empresa real que busca mejorar su rentabilidad y sostenibilidad en un mercado competitivo. Las estrategias financieras desarrolladas a partir de esta investigación tendrán un impacto directo en la toma de decisiones de la empresa y en su capacidad para enfrentar los desafíos financieros identificados

## **1.6 Hipótesis**

H1: Si se proponen estrategias financieras se la incrementa la rentabilidad en la empresa Negocios Royli S.A.C 2023

H0: Si se proponen estrategias financieras no se incrementa la rentabilidad en la empresa Negocios Royli S.A.C 2023

## **1.7 Objetivos**

### **1.7.1. Objetivo general**

Proponer estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa Negocios Royli S.A.C 2023

### **1.7.2. Objetivos específicos**

Identificar el nivel de rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo del 2020, 2021 y 2022

Analizar la situación financiera de la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2020, 2021, 2022

Determinar las estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023

## II. MATERIALES Y MÉTODOS

### 2.1 Tipo y diseño de investigación

#### Tipo de investigación

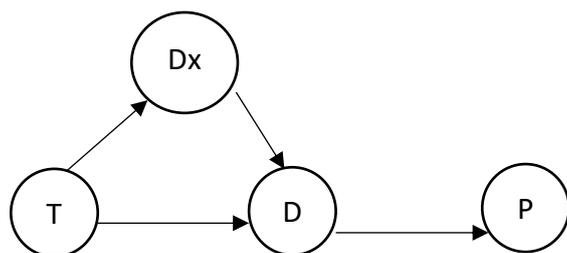
En esta investigación, se adoptó un enfoque cuantitativo que se caracteriza por utilizar análisis numéricos y/o estadísticos para el procesamiento de datos. Su objetivo es contrastar hipótesis definidas en la investigación (Hernández & Mendoza, 2018). Asimismo, Martín-González y Iglesias-Rodríguez (2022) indicaron que un tipo de investigación descriptiva puede indagar, analizar un determinado problema, conocer sus características y situación problemática para luego plantear alternativas que ayuden a solucionar las deficiencias encontradas. Asimismo es propositiva este tipo de estudio se caracteriza porque parte de un diagnóstico, se fijan o determinan metas y se diseñan estrategias para ser alcanzadas, las cuales serán desarrolladas en la empresa negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo (Hernández & Mendoza., 2018).

#### Diseño de investigación

El diseño no experimental, según Hernández y Mendoza (2018) afirman que este diseño se ejecuta sin la manipulación deliberada de las variables, se aplican técnicas de medición y recogen la información en el contexto natural de los participantes. En este estudio se realizará la medición de las variables sin hacer alteración o modificación alguna de los participantes respecto a la calidad educativa. Además, se utilizará el diseño transversal Ulenaers (2021) su característica es que se hace una medición en todo el proceso de investigación. Cómo se realizará en este estudio se aplica el cuestionario para medir las variables.

#### Figura 1

*Diseño de la investigación*



Donde

Dx diagnóstico de rentabilidad

T: Aspectos teóricos

D: Diseño de la propuesta

P: Propuesta de estrategias financieras

## **2.2 Población y muestra**

**Población:** La población en este estudio confirmada por el contador, administrador y gerente de la empresa y los estados financieros 2020 a 2022. Se entiende por población el conjunto de individuos, equipos, equipamiento o infraestructura que son perceptibles y pueden ser observados, estudiados y analizados (Arias y Covinos, 2020).

**Muestra:** Se considera a la misma cantidad de la población, debido que, es una cantidad pequeña y se tiene la capacidad de estudiar a todos. Se define a la muestra con un subconjunto o una cantidad determinada de la población que se considera como elementos de estudio (Bernal, Metodología de investigación: Administración, economía, humanidades y ciencias sociales, 2022).

## **2.3 Variables y operacionalización**

Variables

**Estrategias financieras:** Graham et al. (2018) una estrategia financiera es un plan detallado para administrar los recursos financieros con el fin de lograr objetivos a largo plazo. Esto incluye decisiones sobre inversión, ahorro, gasto y endeudamiento, y debe estar diseñado para maximizar el valor a largo plazo y reducir el riesgo financiero. La inversión en valor es una estrategia importante para maximizar el rendimiento a largo plazo y reducir el riesgo de inversión.

**Rentabilidad:** Según Morgan (2020) la rentabilidad es una medida de éxito financiero que se centra en el largo plazo y corto plazo. Además, la rentabilidad no solo se trata de ganar dinero, sino también de mantenerlo y hacerlo crecer de manera sostenible en el tiempo. Para lograr una rentabilidad sostenible, es importante adoptar una mentalidad a largo plazo y ser consciente de nuestras emociones y comportamientos cuando se trata de dinero.

**Tabla 1***Operacionalización de la variable estrategias financieras*

<b>Variable</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica e instrumento</b>
Estrategias financieras	Estrategias de inversión	Activos financieros	Entrevista
		Adquirir activos	Guía de entrevista
	Estrategias de financiamiento	Inversión a corto	
		Inversión a largo plazo	
		Financiamiento a corto plazo	
	Estrategia de gestión de riesgos	Financiamiento a largo plazo	Financiamiento interno y externo
		Identificar, evaluar riesgos	
	Estrategias fiscales	Manejar riesgos	Planificación de actividades comerciales
		Obligaciones fiscales	
	Estrategias de ahorro y planificación financiera	Oportunidad minimizar impuestos	Administrar ingresos y gastos
Objetivos a largo plazo			
Definición de presupuesto			

**Tabla 2***Operacionalización de la variable rentabilidad*

<b>Variable</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica e instrumento</b>
Rentabilidad	Retorno sobre el patrimonio (ROE):	$ROE = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Patrimonio}}$	Entrevista y análisis documental
	Retorno sobre activos (ROA):	$ROA = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activo total}}$	
	Retorno sobre la inversión (ROI):	$ROI = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Costo de la inversión}}$	Guía de entrevista y guía de análisis documental
	Retorno sobre el capital invertido	$ROIC = \frac{\text{EBIT}}{\text{Capital total invertido}}$	
	Retorno sobre ventas	$ROS = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Ventas}} \times$	

## **2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validación y confiabilidad**

### **Técnicas**

Entrevista: Esta investigación se consideró la técnica de la entrevista que fue aplicada a los cuatro profesionales que participaron en esta investigación, está integrada por preguntas de acuerdo de acuerdo con las variables en estudio, permitió recoger la información necesaria para este estudio. La entrevista estuvo conformada por un conjunto de preguntas que han sido diseñadas para recolectar la información de las personas en referencia a las variables (Bernal, 2016).

**Análisis documental:** Se fundamenta en fuentes secundarias como libros, publicaciones periódicas, informes y registros institucionales (Hernández & Mendoza, 2018). A través de dicho método, se llevó a cabo un estudio de los estudios financieros de la empresa, complementando con un análisis horizontal y vertical además de las ratios de rentabilidad, para comprender las ganancias generadas por la empresa. Se utilizó además la técnica del análisis documental para obtener reportes financieros de la empresa desde el año 2020 hasta 2022.

### **Instrumentos**

Guía de análisis documental: Para Ñaupas et al. (2018) implica un análisis y validación de los estados financieros de la empresa, permitiendo comprender la situación económica y financiera del 2020 a 2022.

Guía de entrevista: Establece los temas a abordar durante la interacción entre el entrevistador y la persona que proporciona la información. Las preguntas pueden ser previamente preparadas o surgir de manera espontánea durante el desarrollo de la entrevista.

**Validación:** Según Sánchez (2019) la validez generalmente se refiere al nivel en que un instrumento mide lo que se propuso evaluar. La validación se llevó a cabo mediante la evaluación de tres especialistas, lo que respalda que el instrumento sea considerado válido y aplicable

**Confiabilidad:** Según Sánchez (2019) la confiabilidad se relaciona con la consistencia de los resultados cuando se aplica repetidamente en la misma persona u objeto. Por ello, es importante examinar los instrumentos antes de ser utilizados.

En este caso, se llevará a cabo una entrevista que ha sido previamente validada por expertos, quienes revisaron el instrumento y proporcionaron opiniones, otorgando confianza o sugiriendo mejoras para asegurar su fiabilidad.

## **2.5 Procedimiento de análisis de datos**

Se estableció la empresa donde se llevará a cabo el estudio, obteniendo previamente el permiso de gerencia; se indicó la importancia de obtener los estados financieros de 2020 al 2022, y el contador junto con otros directivos de la empresa accedieron a proporcionar los datos. Luego, se llevó a cabo una entrevista, detallando los aspectos que se deseaba conocer y generando las preguntas pertinentes para obtener respuestas de la población de estudio. El procesamiento de los estados financieros y el análisis de datos se realizó utilizando el programa Excel 2019, dado que facilita la creación de tablas y gráficos para explicar los resultados obtenidos de las encuestas.

## **2.6 Criterios éticos**

Para el desarrollo de esta investigación ha sido necesario recurrir a los criterios éticos que son fundamentales en todo investigador y se consideró según, Belmont (2016) establece que los criterios de rigor son:

**Consentimiento informado:** Se manifiesta al comunicar claramente a los colaboradores del estudio su propósito. En este caso, se informó al gerente y directivos sobre el objetivo académico del estudio, que forma parte de la obtención de un título profesional. Todos los involucrados acordaron proporcionar información y conocieron los derechos y responsabilidades en relación con el estudio.

**Confidencialidad:** Se consideró que los datos obtenidos serán utilizados únicamente con fines de investigación y no serán compartidos para otros propósitos. Asimismo, se garantizó la confidencialidad de los participantes al resguardar su identidad y no divulgar sus datos personales.

**Observación participante:** Se adoptó una postura prudente al recolectar datos demostrando su compromiso ético con cualquier resultado obtenido, fomentando una relación cercana con los participantes del estudio.

## **2.7 Criterios de rigor científico**

En una investigación los criterios de rigor científico desempeñan un papel fundamental para asegurar la calidad y la credibilidad de la investigación. Estos criterios incluyen la precisión y confiabilidad de los datos, la consistencia en la metodología y la utilización de fuentes confiables. También se enfocan en la reflexividad y la conformabilidad, garantizando que los resultados respaldan las conclusiones de manera sólida y objetiva. Estos principios son fundamentales en la validación del trabajo académico y en el progreso del conocimiento en el área de estudio. Belmont (2016) identifica estos principios éticos como fundamentales para los investigadores:

**Credibilidad:** Se relaciona con la calidad y fiabilidad de la información empleada en la formulación del problema de investigación y marco teórico. La información obtenida se considera confiable debido a la validación de los instrumentos y la verificación de la confianza de los datos proporcionados por los colaboradores del proyecto.

**Consistencia:** Implica la coherencia y respaldo de la estructura de la investigación mediante fuentes de información sólidas, como libros, artículos y tesis de autores relevantes que han contribuido con teorías, definiciones, conceptos y modelos relacionados con el tema en estudio.

**Conformabilidad o reflexividad:** Los resultados de la investigación juegan un papel fundamental en la validación de las explicaciones proporcionadas por los miembros del proyecto, lo que asegura la coherencia y fundamentación de las conclusiones obtenidas

### III. RESULTADOS

#### 3.1. Resultados en tablas y figuras

**Primer objetivo:** Identificar el nivel de la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023

**Tabla 3**

*Ratios de rentabilidad*

Descripción	Fórmula	2020	%	2021	%	2022	%
Margen de utilidad bruta	Utilidad Bruta	94,057.00	4	97,973.00	4%	27,591.00	1%
	Ventas Totales	2,221,783.00	%	2,385,623.00		2,353,294.00	
Margen de Utilidad operativa	Utilidad Operativa	20,923.00	1	30,862.00	1%	17,708.00	1%
	Ventas Totales	2,221,783.00	%	2,385,623.00		2,353,294.00	
Margen de utilidad neta	Utilidad Neta	20,923.00	1	30,862.00	1%	17,708.00	0.75%
	Ventas Totales	2,221,783.00	%	2,385,623.00		2,353,294.00	
Rentabilidad económica (ROA)	Beneficios antes de interés e impuestos	20,923.00	5	30,862.00	6.5	17,708.00	3.66
	Activos totales	464,122.00	%	475,650.00	%	484,050.00	%
Rentabilidad financiera (ROE)	Beneficio neto	20,923.00	5	30,862.00	6%	17,708.00	3.7
	Patrimonio	450,551.00	%	475,650.00		484,050.00	%

El margen de utilidad bruta muestra la eficiencia de la empresa en la gestión de los costos de producción en relación con las ventas totales. En 2020 y 2022, la empresa mantuvo un margen del 4%, lo que indica que pudo mantener costos controlados en esos años. Sin embargo, en 2022, el margen disminuyó al 1%, lo que sugiere un aumento significativo en los costos de producción en relación con las ventas; otro ratio es el margen de utilidad operativa muestra la eficiencia de la empresa en la gestión de sus gastos operativos en relación con las ventas totales. A lo largo de los tres años, la empresa mantuvo un margen constante del 1%, lo que indica que pudo controlar sus gastos operativos de manera consistente. El margen de utilidad neta representa la rentabilidad final de la empresa después de todos los gastos e

impuestos. En 2020 y 2021, la empresa mantuvo un margen del 1%, lo que indica que logró mantener una buena rentabilidad. Sin embargo, en 2021, el margen disminuyó ligeramente al 0.75%, lo que sugiere que la rentabilidad neta se vio afectada negativamente ese año.

Respecto a la rentabilidad económica (ROA): evalúa la eficiencia de la empresa en el uso de sus activos para generar beneficios. En 2020, la empresa experimentó un aumento significativo en su ROA, llegando al 6.5%, lo que indica una mayor eficiencia en la gestión de activos. Sin embargo, en 2022, el ROA disminuyó al 3.66%, lo que sugiere una menor eficiencia en el uso de activos en ese año. Asimismo, la rentabilidad financiera (ROE): mide la rentabilidad en relación con el patrimonio de los accionistas. Al igual que el ROA, en 2021, la empresa experimentó un aumento en el ROE, alcanzando el 6%. Sin embargo, en 2022, el ROE disminuyó al 3.7%, lo que sugiere una menor rentabilidad en relación con el patrimonio de los accionistas ese año. Se puede entender que la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Mantuvo márgenes de utilidad operativa consistentes a lo largo de los tres años. Sin embargo, hubo una disminución significativa en el margen de utilidad bruta y en la rentabilidad en 2022, lo que podría ser motivo de preocupación. Es importante investigar las razones detrás de esta disminución y tomar medidas para mejorar la rentabilidad en el futuro.

#### **Tabla 4**

##### *Análisis DUPONT*

<b>Análisis DuPont</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Margen utilidad neta	1%	1%	0.75%
Rotación de activos totales	4.79	5.02	4.86
Multiplicador financiero	1	1	1
ROA	5%	6.5%	3.66%
ROE	5%	6%	3.7%

En el análisis DUPONT, el margen de utilidad Neta se mantuvo en 1% en 2020 y 2021, pero disminuyó al 0.75% en 2022, lo que indica una eficiencia reducida en la gestión de costos y gastos ese año; la rotación de activos totales aumentó de 4.79 en 2020 a 5.02 en 2021, pero luego disminuyó a 4.86 en 2022, lo que sugiere que la empresa fue menos eficiente en la utilización de sus activos para generar ventas en ese período. El multiplicador financiero se mantuvo constante en 1 en

todos los años, lo que significa que la estructura financiera de la empresa no experimentó cambios significativos. El ROA (Rentabilidad Económica) aumentó de 5% en 2020 a 6.5% en 2021, pero luego disminuyó al 3.66% en 2022, lo que indica una menor eficiencia en la generación de ganancias a partir de los activos y, el ROE (Rentabilidad Financiera) fue también afectado por cambios en el margen de utilidad neta y la rotación de activos totales. En 2021 y 2022, fue del 5% y 6%, respectivamente, pero disminuyó al 3.7% en 2021. Disminuyó principalmente por la reducción del margen de utilidad neta y la eficiencia en la utilización de los activos.

Se define que, a pesar de que el multiplicador financiero se mantuvo constante, la empresa experimentó una disminución en su rentabilidad financiera en 2021 en comparación con años anteriores. Esta disminución se debió principalmente a la reducción del margen de utilidad neta y la eficiencia en la utilización de los activos. La empresa debe analizar las razones detrás de estos cambios y considerar estrategias para mejorar su rentabilidad en el futuro, como la optimización de costos y la gestión más eficiente de los activos

**Tabla 5**

*Análisis de ratios de liquidez*

Descripción	Formula	2020	%	2021	%	2022	%
Razón de liquidez general	Activo corriente	447,461.00		462,415.		462,710	225
	Pasivo corriente	13,571.00	32.97	9,514.00	48.60	205.00	7.12
Prueba acida	activo corriente-el inventario	447,461		462,415.		462,710	
	Pasivo corriente	267,351	13.27	349,486	11.87	325,187	670.84
capital de trabajo	Activo corriente-	447,461.	433,8	462,415.	452,9	462,710	462,
	Pasivo corriente	13,571.00	90	9,514.00	01	205.00	505
Rotación de cartera	Cuentas por cobrar promedio*360	-		-		-	
	ventas	360.00	0.00	360.00	0.00	360.00	0.00
		2,221,783		5,836,815		10,243,776	

En cuanto a la Razón de Liquidez General, se aprecia un incremento considerable del 32.97% en 2020 al 48.60% en 2021, lo que denota una notable mejora en la capacidad de la empresa para cumplir con compromisos de corto plazo. Sin embargo, se detecta una cifra excepcionalmente alta del 2,257.12% en

2022, lo que demanda una investigación adicional para determinar su origen. En la prueba ácida, que excluye el inventario de los activos corrientes, muestra una disminución del 13.27% en 2020 al 11.87% en 2021, señalando una leve reducción en la disponibilidad de activos líquidos. No obstante, surge una cifra anormalmente elevada del 670.84% en 2022, lo cual plantea interrogantes que deben ser esclarecidas mediante un análisis adicional; además, en el capital de trabajo, que representa la diferencia entre los activos y pasivos corrientes, aumenta de 433,890 en 2020 a 452,901 en 2021, indicando una mejora en la posición financiera de la empresa durante ese período. En 2022, se mantiene elevado en 462,505, sugiriendo que la empresa conserva un margen razonable para cubrir sus pasivos corrientes. Finalmente, la rotación de cartera permanece constante en 0.00 en todos los años analizados, lo que sugiere una gestión ineficaz de las cuentas por cobrar y plantea preocupaciones sobre la política de crédito y cobro de la empresa

**Tabla 6**

*Ratios de solvencia*

Descripción	Fórmula	2020	%	2021	%	2022	%
Solvencia general	Activo total	464,122	34.2	475,650.	49.9	484,050	2361.22
	Pasivo total	13,571.0	0	9,514.00	9	205.00	
Apalancamiento financiero	(Activo /Fondos propios) /	464,122		475,650		484,050	
	(BAT/BAIT)	450,551	1.03	466,136	1.02	483,845	1.00
		1.00		1.00		1.00	
Ratio de endeudamiento a largo plazo	Pasivo no corriente	-	0	-	0	-	0
	Patrimonio	450,551.0		466,136.0		483,845.0	
Ratio de endeudamiento	Pasivo	13,571.0		9,514.00		205.00	
	Patrimonio neto	0	0.03	0	0.02	0	0.00042

El ratio de solvencia general muestra una tendencia positiva a lo largo de los años, pasando de un 34.20% en 2020 a un 49.99% en 2021 y un sorprendente 2361.22% en 2022. Esta mejora continua refleja una mayor capacidad de la empresa para atender sus compromisos financieros utilizando sus activos totales; en el ratio de endeudamiento a largo plazo muestra valores de 0 en todos los años,

lo que indica que la empresa no ha incurrido en deuda a largo plazo durante este período. Esta ausencia de deuda a largo plazo puede interpretarse como una estrategia financiera conservadora, en el ratio de endeudamiento ha disminuido constantemente, pasando de 0.03% en 2020 a 0.02% en 2021 y un mínimo del 0.00042% en 2022. Estos valores indican una disminución en la dependencia de la deuda para financiar las operaciones y un aumento en la proporción de patrimonio neto en la estructura de financiamiento.

**Segundo objetivo:** Analizar la situación financiera de la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2020, 2021, 2022

**Tabla 7**

*Análisis vertical de los activos del 2020 a 2022*

<b>Activo</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>Análisis vertical</b>		
				<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>Activo corriente</b>						
Caja y bancos	180,110.0	112,929	137,523	39%	24%	28%
Clientes						
Cuentas por cobrar comerciales - terceros						
Cuentas por cobrar diversas						
Mercaderías	267,351.0	349,486	325,187	58%	73%	67%
Total activo corriente	447,461.0	462,415	462,710.	96%	97%	96%
<b>Activo no corriente</b>						
Inmuebles, Maquinaria y Equipo						
Depreciación	-	-	-			
Activo diferido	16,661.00	12,552	17,361	4%	3%	4%
Otros activos no corrientes		683	3979	0%	0%	1%
Total activo no corriente	16,661.00	13,235	21,340	4%	3%	4%
Total activo	464,120	475,650	484,050	100%	100%	100%

En referencia a caja y bancos: En el año 2020 representó el 39% del total del activo, se puede indicar que la empresa mantiene una cantidad considerable de recursos líquidos para enfrentar gastos operativos o posibles contingencias financieras, en el año 2021 disminuyó al 24% y en el 2022 aumentó al 28%. En referencia a la mercaderías: En el año 2020, representó el 58% del total del activo, esta alta participación refleja la importancia de su inventario en la operación del negocio, en el año 2021, aumentó significativamente al 73% puede deberse a una mayor inversión en inventarios para satisfacer una mayor demanda de productos o aprovechar oportunidades de compra en un contexto económico cambiante y en el año 2022, disminuyó al 67% la reducción podría ser el resultado de una gestión más eficiente del inventario o una disminución en la demanda durante ese período.

Respecto al activo corriente, en el año 2020, representó el 96% del total del activo. la empresa está respaldada principalmente por activos líquidos y realizables a corto plazo, lo que le proporciona una buena capacidad para enfrentar compromisos a corto plazo, en el año 2021 se mantuvo en el 97% la estructura financiera de la empresa se mantuvo estable, manteniendo una alta proporción de activos corrientes para respaldar sus operaciones y en el año 2022 tuvo 96%. A pesar de algunas fluctuaciones, la empresa sigue manteniendo una posición financiera sólida en términos de activos líquidos y realizables a corto plazo.

Otro de los elementos es el total activo no corriente, en el 2020 representó el 4% del total del activo, es relativamente baja indica que la empresa se enfoca en activos a corto plazo, lo que puede estar alineado con su estrategia de vender abarrotes y productos de primera necesidad, en el 2021, disminuyó al 3%; la variación puede estar relacionada con una menor inversión en activos a largo plazo durante el 2022, aumentó nuevamente al 4%, pero las fluctuaciones, la empresa sigue manteniendo una estructura estable de activos a largo plazo.

**Tabla 8**

*Análisis vertical de los pasivos del 2020 a 2022*

<b>P a s i v o</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>Análisis vertical</b>		
				<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>Pasivo corriente</b>						
Sobregiros y préstamos bancarios						
Tributos por pagar	13,571.00	9,514.00	205.00	3%	2%	0%
Remuneraciones por pagar						
Proveedores						
Total pasivo corriente	13,571.00	9,514.00	205.00	3%	2%	0%
<b>Pasivo no corriente</b>						
Total Pasivo No Corriente						
<b>Total pasivo</b>	<b>13,571.00</b>	<b>9,514.00</b>	<b>205.00</b>	<b>3%</b>	<b>2%</b>	<b>0%</b>
Capital Social	250,000.00	250,000.00	250,000.00	54%	53%	52%
Resultados acumulados	179,628.00	194,378.00	216,136.00	39%	41%	45%
Resultado del Ejercicio	20,923.00	21,758.00	17,709.00	5%	5%	4%
Total Patrimonio	450,551.00	466,136.00	483,845.00	97%	98%	100%
Total Pasivo Y Patrimonio	464,122.00	475,650.00	484,050.00	100%	100%	100%

El análisis vertical que se ha realizado a los pasivos del 2020 al 2022, es el siguiente: Pasivo Corriente fue 13,571.00 y representó el 3% del total del pasivo, es relativamente baja la empresa tenía una carga de deudas a corto plazo, en el

2021 se redujo a 9,514.00, representando el 2% del total del pasivo; la disminución puede indicar una reducción en las deudas a corto plazo y, en el 2022 se redujo aún más a 205.00, representando apenas el 0.04% del total del pasivo; esta disminución significativa la empresa pudo haber liquidado la mayoría de sus deudas a corto plazo o haber mejorado su capacidad para pagar sus obligaciones en el corto plazo. El capital social representó el 54% del total del patrimonio en 2020, el 53% en 2021 y el 52% en 2022 la empresa no realizó cambios significativos en su estructura de capital a lo largo de los años; los resultados acumulados representaron el 39% del total del patrimonio en 2020, el 41% en 2021 y el 45% en 2022. Y el resultado del ejercicio representó el 5% del total del patrimonio en 2020, el 5% en 2021 y el 4% en 2022. Estos porcentajes relativamente estables indican que la empresa ha generado beneficios consistentes. Se observa que la empresa no ha tenido deudas a largo plazo durante los períodos analizados.

**Tabla 9**

*Análisis vertical del estado de resultado del 2020 a 2022*

Detalle	2020	2021	2022	Análisis vertical		
				2020	2021	2022
Ventas netas o ingresos por Servicios	2,221,783	2,385,623	2,353,294			
Ventas Netas	2,221,783	2,385,623	2,353,294	100%	100%	100%
Costo de ventas	(2,127,726)	(2,287,650)	(2,325,703)	-96%	-96%	-99%
Utilidad (o Pérdida) Bruta	94,057.00	97,973.00	27,591.00	4%	4%	1%
Gastos de ventas	(49,999.00)	(38,543.00)	(4,574.00)	-2%	-2%	0%
Gastos de Administración	(23,135.00)	(28,568.00)	(5,309.00)	-1%	-1%	0%
Resultados de operación	20,923.00	30,862.00	17,708.00	1%	1%	1%
Ingresos no Operativos						
Resultado antes de Partic. y del Imp. a la Renta	20,923.00	30,862.00	17,708.00	1%	1%	1%
Impuesto a la Renta						
Utilidad antes de interés Minoritario	20,923.00	30,862.00	17,708.00	1%	1%	1%
Utilidad Neta del Ejercicio	20,923.00	30,862.00	17,708.00	1%	1%	1%

Durante los tres años representó un porcentaje significativo de las ventas netas: el 96% en 2020, el 96% en 2021 y el 99% en 2022. Este aumento en 2022 indica que la empresa enfrentó mayores costos de producción en comparación con sus ingresos por ventas. La utilidad bruta se mantuvo relativamente estable en términos de porcentaje de las ventas netas: el 4% en 2020, el 4% en 2021 y el 1% en 2022; los gastos administrativos, los tres años, estos gastos se mantuvieron relativamente constantes en términos de porcentaje de las ventas netas: alrededor del 2% para los "gastos de ventas" y alrededor del 1% para los gastos de administración. La ganancia neta de la empresa después de todos los gastos e impuestos se mantuvo en aproximadamente el 1% de las ventas netas. Esta estabilidad sugiere que, a pesar de los desafíos enfrentados en 2022 con respecto al costo de ventas, la empresa logró mantener una rentabilidad neta consistente.

**Tabla 10**

*Análisis horizontal del estado de resultados del 2020 a 2022*

<b>Detalle</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>Análisis horizontal</b>	
Ventas (ingresos por servicios)	2,221,783.00	2,385,623.00	2,353,294.00		
Ventas netas	2,221,783.00	2,385,623.00	2,353,294.00	7%	-1%
Costo de ventas	(2,127,726.00)	(2,287,650.00)	(2,325,703.00)	8%	2%
Utilidad (o pérdida) bruta	94,057.00	97,973.00	27,591.00	4%	-72%
Gastos de ventas	(49,999.00)	(38,543.00)	(4,574.00)	23%	88%
Gastos de administración	(23,135.00)	(28,568.00)	(5,309.00)	23%	81%
Resultados de operación	20,923.00	30,862.00	17,708.00	48%	-43%
Ingresos no operativos					
Total otros ingresos y (gastos)					
Resultado antes de participación del imp. a la renta	20,923.00	30,862.00	17,708.00	48%	-43%
Impuesto a la renta					
Utilidad antes de interés minoritario	20,923.00	30,862.00	17,708.00	48%	-43%
Utilidad neta del ejercicio	20,923.00	30,862.00	17,708.00	48%	-43%

Se obtuvieron los siguientes hallazgos en las ventas (ingresos por servicios): En 2021, las ventas aumentaron un 7%, lo que indica un crecimiento en la actividad comercial de la empresa. Sin embargo, en 2022, las ventas disminuyeron un 1%, lo que sugiere una posible desaceleración en la demanda de sus servicios. En referencia a la utilidad (o pérdida) bruta: A pesar del aumento en las ventas en 2021, la utilidad bruta solo aumentó un 4%, lo que indica un posible aumento en los costos de producción, en 2022, la utilidad bruta disminuyó drásticamente en un 72%, lo que sugiere que los costos superaron ampliamente los ingresos de ventas; otro de los aspectos son los gastos de ventas y gastos de administración:

En 2022, la empresa logró una reducción significativa del 23% en los gastos de ventas y una reducción del 81% en los gastos de administración en comparación con el año anterior, esta reducción es positiva y muestra una mayor eficiencia en la gestión de costos. Finalmente, los resultados de operación: A pesar de la disminución en la utilidad bruta en 2022, los resultados de operación aún mostraron una disminución del 43% en comparación con el año anterior, se sugiere que otros factores pueden estar afectando negativamente la rentabilidad operativa de la empresa.

**Tercer objetivo:** Determinar un modelo de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023, para esta investigación se ha tenido en cuenta los aportes de autores que han permitido conocer, comprender y entender las estrategias financieras como lo explica Graham et al. (2018) una estrategia financiera es un plan detallado para administrar los recursos financieros con el fin de lograr objetivos a largo plazo. Esto incluye decisiones sobre inversión, ahorro, gasto y endeudamiento, y debe estar diseñado para maximizar el valor a largo plazo y reducir el riesgo financiero. La inversión en valor es una estrategia importante para maximizar el rendimiento a largo plazo y reducir el riesgo de inversión y lo complementa Morgan (2020) una estrategia financiera es un conjunto de decisiones y planes de acción que tienen como objetivo lograr los objetivos financieros a largo plazo de una persona. La estrategia financiera debe considerar los aspectos psicológicos de las decisiones financieras y ser simple, fácil de seguir y adaptarse a las circunstancias individuales.

### **3.2. Discusión de resultados**

En el presente apartado se ha tenido en cuenta la discusión de resultados, teniendo en cuenta los objetivos de la investigación.

Respecto al primer objetivo específico: Identificar el nivel de rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo del 2020, 2021 y 2022, según los resultados, el margen de utilidad bruta se redujo del 4% en 2020 y 2021 al 1% en 2022, señalando un aumento notable en los costos de producción en relación con las ventas. La rentabilidad económica (ROA) también se vio afectada, disminuyendo al 3.66% en 2022 desde un 6.5% en 2021 y un 5% en 2020 lo que indica una menor eficiencia en la generación de ganancias a partir de los activos. La rentabilidad financiera (ROE) siguió una tendencia similar, disminuyendo al 3.7% en 2022 desde un 6% en 2021 y un 5% en 2020. Esto se debió principalmente a la reducción del margen de utilidad neta y la eficiencia en la utilización de los activos. Además, la empresa mostró una estrategia financiera conservadora al mantener un ratio de endeudamiento a largo plazo de 0 en todos los años y una disminución constante en el ratio de endeudamiento a corto plazo, pasando del 0.03% en 2020 al 0.00042% en 2022. En cuanto a los antecedentes, Langgeng indica que, según los datos de rentabilidad, el ROA fue de 0.36%, concluyendo que una correcta aplicación de auditoría contable como estrategia financiera se ve reflejado en los altos valores de ROA.

Estos datos difieren de lo señalado por los resultados de Sagner (2019) destaca la importancia de la rentabilidad como uno de los principales objetivos financieros de las empresas. La rentabilidad es crucial para que una empresa sea sostenible y pueda crear valor para sus accionistas y otros stakeholders. Por último, según los resultados contrastados, a pesar de tener una estrategia financiera conservadora sin endeudamiento a largo plazo y una reducción constante en el endeudamiento a corto plazo, esto no ha sido suficiente para contrarrestar la caída en la rentabilidad, lo que hace evidente la necesidad de revisar y ajustar estrategias internas para centrarse en la gestión de costos y la eficiencia en la utilización de activos, para recuperar y mantener la rentabilidad, garantizando la sostenibilidad y la creación de valor para la empresa y las partes interesadas.

Respecto al segundo objetivo específico: Analizar la situación financiera de la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2020, 2021, 2022, según los resultados, en el 2020, los activos líquidos a corto plazo representaron el 39% del total del activo, disminuyeron al 24% en el 2021 y aumentaron al 28% en el 2022, lo que refleja cambios en su liquidez y capacidad para afrontar gastos operativos. El análisis del activo corriente revela una estabilidad relativa, ya que en el 2020 representó el 96% del total del activo, manteniéndose en el 97% en el 2021 y regresando al 96% en el 2022. En cuanto al pasivo, se observa una reducción significativa en el pasivo corriente a lo largo de los años analizados: del 3% en el 2020, disminuyendo al 2% en el 2021 y alcanzando apenas el 0.04% en el 2022. Respecto a las ventas, se observa un crecimiento del 7% en el 2021 seguido por una ligera disminución del 1% en el 2022.

Respecto a la utilidad operativa, a pesar de la disminución en la utilidad bruta en el 2022, los resultados de operación aún mostraron una reducción del 43% en comparación con el año anterior. Por último, el resultado del ejercicio representó el 5% del total del patrimonio en 2019, el 5% en 2020 y el 4% en 2021. Esto coincide con Tejada (2019), quien mencionó que la empresa estuvo experimentando una disminución progresiva de su utilidad operativa, asimismo, los costos del servicio de la empresa afectaban la utilidad operativa, donde en 2017 la utilidad fue de S/ 3,978, y los costos, concluyendo que los costos no estuvieron claramente identificados y están distribuidos entre los gastos administrativos y de ventas, por lo que se implementaron estrategias financieras.

Asimismo, coincide con Solórzano & Vásquez (2021) señalando que, y el patrimonio constituía el 93% de sus activos, concluyendo que se debe elaborar un plan financiero para revisar los balances y evaluar la rentabilidad del aporte societario, y mejorar de esta manera el índice patrimonial. Esto indica que el plan financiero debe tener especificado cómo se mejorará el índice patrimonial con el objetivo de retribuir lo invertido por los accionistas y aumentar su rentabilidad. Asimismo, Morgan (2020) describe cómo la comprensión de nuestras emociones y comportamientos en relación con el dinero puede afectar nuestra capacidad para tomar decisiones financieras inteligentes. Una estrategia financiera bien pensada ayuda a administrar nuestro dinero de manera efectiva, sino que también nos ayuda

a lidiar con las emociones y los impulsos que pueden conducir a decisiones financieras perjudiciales.

Respecto al tercer objetivo específico: Determinar las estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023. Mediante los resultados, se determinan las estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023. Para Graham et al. (2018), una estrategia financiera es un plan detallado para administrar los recursos financieros con el fin de lograr objetivos a largo plazo. En cuanto a las dimensiones consideradas, Morgan (2020) señala que la estrategia de inversión se refiere al proceso de seleccionar y adquirir activos financieros para obtener beneficios a largo plazo por medio de la inversión.

En esa perspectiva, Katko (2018) indica que las estrategias de financiamiento son procedimientos para adquirir los recursos indispensables destinados a respaldar las actividades operativas de una empresa. Girotra & Netessine (2018) las estrategias de gestión de riesgos son procesos para identificar, evaluar y manejar los riesgos asociados con las decisiones financieras de una empresa, e implica la adopción de herramientas financieras, como seguros, derivados y opciones financieras, para proteger la empresa contra los riesgos financieros. Kohler (2018) explica que la estrategia fiscal no se trata solo de cumplir con las obligaciones fiscales, sino también de aprovechar todas las oportunidades legales para minimizar los impuestos que se deben pagar. Por último, Domínguez & Robin (2018) plantea que las estrategias de ahorro y planificación financiera se enfocan en manejar adecuadamente los ingresos y gastos, y en establecer un presupuesto para ahorrar para alcanzar las metas financieras.

### **3.3. Aporte científico (propuesta de investigación)**

#### **3.3.1. Generalidades**

La investigación se realiza en la empresa Negocios Royli S.A.C., que se ubica en los alrededores del mercado Moshoqueque dedicada a la venta de abarrotes y productos de primera necesidad se enfrenta a varios desafíos que han impactado negativamente en su rentabilidad y sostenibilidad a lo largo del tiempo. La empresa ha experimentado dificultades en la gestión de inventarios, lo que ha llevado a un exceso de productos no vendidos y a la retención de capital en

mercancía generando costos significativos de almacenamiento y una disminución en la liquidez de la empresa; asimismo, se debe tener en cuenta optimización de costos, la empresa debe realizar un análisis detallado de sus costos de adquisición y gastos operativos. Identificar áreas donde se puedan reducir costos sin comprometer la calidad de los productos o servicios es fundamental.

La implementación de prácticas de gestión de costos eficientes puede ayudar a mejorar los márgenes de utilidad, es necesario evaluar la estructura de precios es esencial. Si los costos de adquisición aumentan, la empresa debe considerar si es posible trasladar estos aumentos de costos a los precios de venta sin perder competitividad en el mercado; la empresa debe revisar sus procesos operativos para identificar ineficiencias y cuellos de botella. La automatización de tareas y la optimización de flujos de trabajo pueden reducir los gastos operativos y mejorar la rentabilidad. Es necesario la diversificación de ingresos, se debe explorar nuevas líneas de negocio o mercados puede ayudar a reducir la dependencia de una única fuente de ingresos; esto podría incluir la expansión a nuevos territorios geográficos o la introducción de nuevos productos o servicios.

### **3.3.2. Justificación de la propuesta**

La justificación de las estrategias financieras propuestas para mejorar la rentabilidad de Negocios Royli S.A.C. Chiclayo en el año 2023 se basa en una combinación de fundamentos teóricos, antecedentes prácticos y la actual situación financiera de la empresa. La propuesta desde una perspectiva teórica, estas estrategias están respaldadas por la literatura financiera y los principios fundamentales de la gestión empresarial. Numerosos autores han subrayado la importancia de la eficiente gestión de inventarios, la diversificación de productos y la optimización de la gestión de cuentas por cobrar y pagar como medios para mejorar la rentabilidad de una empresa. Además, se ha destacado la necesidad de estrategias de marketing efectivas para atraer y retener clientes.

La investigación previa en el campo de las finanzas ha proporcionado ejemplos y casos de empresas que han implementado con éxito estrategias similares para mejorar su rentabilidad. Estos antecedentes prácticos demuestran que las estrategias propuestas no solo son teóricamente sólidas, sino que también se han aplicado exitosamente en entornos empresariales reales. La situación

financiera actual de Negocios Royli S.A.C., como se ha demostrado en el análisis financiero previo, revela áreas de mejora significativas; la gestión ineficiente de inventarios, la dependencia de productos específicos y los problemas en la gestión de cuentas por cobrar y pagar son desafíos evidentes, además, la necesidad de aumentar los ingresos a través del marketing se deriva de la competencia en el mercado de abarrotes y productos de primera necesidad. La justificación de estas estrategias radica en su capacidad para abordar estos desafíos financieros específicos que enfrenta Negocios Royli S.A.C. Chiclayo.

### **3.3.3. Descripción de la empresa**

La empresa Negocios Royli S.A.C. Chiclayo, se especializa en la distribución de una amplia gama de abarrotes y productos de primera necesidad y de uso diario. Su red de distribución abarca mercados y puntos de venta en toda la ciudad de Chiclayo, atendiendo tanto a clientes al por mayor como al por menor.

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

Misión: Proporcionar productos de calidad a precios accesibles para los diversos comerciantes y negocios, asegurando una entrega puntual y confiable.

Valores: Confianza, responsabilidad, puntualidad y calidad de servicio.

### **3.3.4. Objetivos**

Objetivo general

Diseñar las estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Negocios Royli S.A.C.

Objetivos específicos

Definir el presupuesto de las estrategias financieras para la empresa Negocios Royli S.A.C.

### **3.3.5. Desarrollo de la propuesta de planificación financiera.**

Estrategia de actividades de operación

Estrategia de actividades de inversión

Estrategia de actividades de financiamiento

## Estrategia I: Estrategias de actividades de operación

**Tabla 11**

Estrategias de actividades de operación

Estrategias	Acciones	Detalle de actividades
<p><b>Actividades de operación</b></p>	<p>Implementar sistemas para agilizar gestión de pedidos, gestión de inventario y procesamiento de transacciones</p>	<p>Investigar y seleccionar un software de punto de venta (POS) confiable y adecuado para el negocio, como vender más POS Pocket Pro que permita gestionar las ventas, inventario y transacciones de manera eficiente.</p> <p>Implementar lectores de código de barras compatibles con el software de POS para agilizar la entrada de productos y reducir errores de entrada manual.</p> <p>Utilizar las capacidades de generación de informes del software para analizar las tendencias de ventas, identificar productos de alto rendimiento y tomar decisiones informadas sobre estrategias de inventario y precios.</p>
	<p>Segmentar productos por categorías gestionar cada categoría de manera óptima en función de su demanda y características de almacenamiento.</p>	<p>Determinar las categorías principales de productos, como alimentos enlatados, productos frescos, productos secos, productos de limpieza, productos de cuidado personal.</p> <p>Determinar estrategias de precios y promociones específicas para cada categoría, como descuentos por volumen para alimentos enlatados u ofertas especiales en productos.</p>
	<p>Diseñar el espacio de la tienda de manera estratégica para maximizar la visibilidad y accesibilidad de los productos.</p>	<p>Designar áreas específicas en el almacén o estanterías para cada categoría de productos, asegurándose de que los productos más demandados estén ubicados de manera más accesible.</p>

La Estrategia I se enfoca en optimizar las actividades de operación de la empresa de comercialización Negocios Royli S.A.C., con el objetivo de mejorar la eficiencia, la calidad del servicio y, a su vez, la rentabilidad. Esta estrategia se fundamenta en que una gestión operativa sólida es fundamental para mantener la competitividad en el mercado de abarrotes.

### **Objetivos**

Investigar y seleccionar un software de punto de venta (POS) adecuado para el negocio en los próximos 2 meses, basado en la funcionalidad, la facilidad de uso y la relación calidad-precio.

Identificar y definir claramente las categorías principales de productos en el próximo mes.

Diseñar y asignar áreas específicas en el almacén o estanterías para cada categoría de productos en los próximos 3 meses.

### **Aplicación**

Las acciones para implementar un sistema para agilizar la gestión de pedidos, gestión de inventarios y procesamiento de transacciones se centra en tres actividades, siendo la primera investigar un software de punto de venta (POS) para el negocio en menos de dos meses, teniendo como primera propuesta el POS de Vender Más Pocket Pro de Niubiz valorizada en S/. 235.00, complementando con un software para el procesamiento y control del inventario como Zoho Inventory, valorizada en S/. 560.00 la licencia.

Posteriormente, se implementarán lectores de código de barras compatibles tanto con el software de POS como el del control de inventario para agilizar la entrada de productos y reducir errores de entrada manual; también se utilizarán las capacidades de generación de informes del software para analizar las tendencias de ventas e identificar productos de alto rendimiento para mejorar el control de inventario y las compras a futuro. Para complementar ello, se categorizaron los productos y se determinarán estrategias de precios como descuentos y promociones en los próximos 4 meses.

## Estrategia II: Estrategia de actividades de inversión

Tabla 12

Estrategias de actividades de inversión

Estrategias	Acciones	Detalle de actividades
<b>Actividades de inversión</b>	Mejorar el clima laboral de los colaboradores	Desarrollar un plan de línea de carrera luego de seis meses de trabajo, ofreciendo oportunidades de ascenso.
		Proporcionar flexibilidad de horarios para trabajadores part-time, y ofrecer puestos para prácticas preprofesionales.
	Actualizar la infraestructura con nuevos ambientes	Actualizar circuito de iluminación y renovar luces LED de la tienda.
		Renovación de anaqueles y ambientes segmentados por categorías.
	Reducción de costos operativos	Implementar medidas de seguridad como instalación de cámaras y CCTV.
		Establecer políticas efectivas de gestión de cuentas por cobrar para acelerar el flujo de efectivo y negociar plazos de pago más largos con proveedores para mantener más efectivo disponible.
	Aplicar la metodología 5S para mejorar la eficiencia del uso de espacio, tiempo y recursos disponibles mediante la eliminación de defectos y reducción de movimientos innecesarios para disminuir tiempos de espera.	

La Estrategia II se enfoca en optimizar las actividades de inversión en una tienda de abarrotes al por mayor y menor para garantizar un uso eficiente de los recursos financieros y mejorar la rentabilidad a largo plazo. Esta estrategia tiene como objetivo principal la asignación de capital de manera inteligente y la búsqueda de oportunidades que generen un retorno positivo para la empresa.

## **Objetivos**

Reemplazar las luces actuales con iluminación LED en los próximos 4 meses.

Modernizar la fachada para mejorar la imagen de la tienda y atraer a nuevos clientes.

Implementar encuestas de satisfacción, realizar reuniones periódicas y desarrollar programas de reconocimiento para mejorar el bienestar y la moral del equipo.

Reducir los gastos generales en un 8% en los próximos 6 meses.

## **Aplicación**

Después de que un empleado haya completado 6 meses de servicio con un desempeño sólido y haya demostrado un compromiso con la empresa, se le identificará como candidato potencial para el programa de desarrollo de carrera con oportunidades de ascenso interno, teniendo en cuenta criterios claros y medibles para dicho ascenso, que incluirán la adquisición de habilidades específicas, el desempeño en el trabajo y la contribución al equipo y la empresa; asimismo se brindará facilidades para la inclusión de trabajadores part time y prácticas pre profesionales, especialmente en el área administrativa.

Con el objetivo de modernizar la infraestructura con nuevos ambientes, se actualizará el circuito de iluminación con paneles LED de 120x60cm, compuesta por paneles estratégicamente ubicados en la instalación del nuevo techo modular, haciendo una inversión de S/. 159.00 y S/. 3200.00 respectivamente. En cuanto a la reducción de los costos operativos, se revisarán estrategias para implementar políticas de crédito, teniendo en cuenta plazos máximos, líneas de crédito y políticas de suspensión de líneas crediticias. Por otro lado, con el fin de reducir desperdicios, se implementarán de manera progresiva la metodología de 5S para optimizar tiempo y recursos.

### Estrategia III: Estrategia de actividades de financiamiento

Tabla 13

*Estrategias de actividades de financiamiento*

<b>Estrategias</b>	<b>Acciones</b>	<b>Detalle de actividades</b>
<b>Actividades de financiamiento</b>		Identificar los componentes clave del apalancamiento financiero, que incluyen la deuda a largo plazo, los intereses sobre la deuda, el capital propio y las ganancias antes de intereses e impuestos (EBIT).
	Optimización de la Estructura de Capital	Identificar los riesgos asociados con el apalancamiento financiero, como la exposición a cambios en las tasas de interés o la capacidad de generar flujos de efectivo para cumplir con los pagos de deuda.  Optimizar la gestión del capital de trabajo al reducir los niveles de inventario, extender los plazos de pago a proveedores y mejorar la recuperación de cuentas por cobrar.
	Búsqueda de Fuentes de Financiamiento	Expandir el financiamiento a través de la financiación en entidades bancarias como BCP, Interbank y otros.  Analizar TCEA máxima de los diferentes bancos para elegir el adecuado.
	Gestión de Efectivo	Buscar financiamiento de proveedores a través de líneas de crédito.  Analizar regularmente los gastos operativos para identificar áreas de reducción de costos y sumar significativamente al flujo de efectivo.  Realizar regularmente arqueos de caja y respectivo asiento de diario.

La estrategia III se enfoca en desarrollar y ejecutar estrategias de actividades de financiamiento específicas para fortalecer la posición financiera de la empresa comercializadora. Esta estrategia busca equilibrar la combinación de deuda y capital propio, negociar términos favorables con los proveedores y aprovechar oportunidades de financiamiento a corto y largo plazo. Además, pone énfasis en la gestión de relaciones con entidades bancarias, y la exploración de programas de financiamiento específicos para pymes.

### **Objetivos**

Reducir la relación deuda a capital propio a un nivel óptimo, equilibrando la necesidad de financiamiento con la estabilidad financiera.

Aumentar el patrimonio neto de la empresa a través de la retención de ganancias y políticas de dividendos prudentes.

Obtener financiamiento adicional para mejorar la liquidez y apoyar la expansión de la empresa, manteniendo un equilibrio adecuado entre activos y pasivos.

Utilizar los arqueos de caja como una herramienta para detectar posibles errores o fraudes en el manejo de efectivo y tomar medidas correctivas.

### **Aplicación**

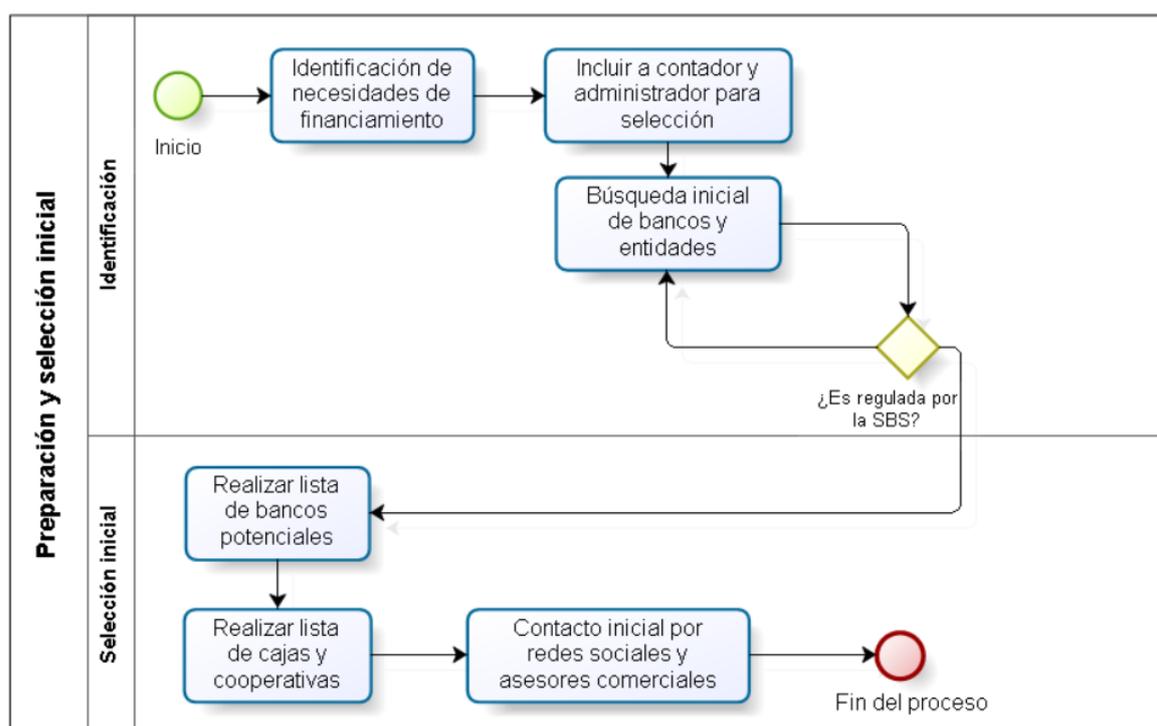
Para identificar los componentes clave del apalancamiento financiero, que incluyen la deuda a largo plazo, los intereses sobre la deuda, el capital propio y las ganancias antes de intereses e impuestos (EBIT) se tiene previsto adquirir una deuda a largo plazo de S/. 15 000.00 para financiar a largo plazo la expansión del almacén y tener un apalancamiento S/. 52 716.78. Asimismo, identificar los riesgos de cambio en las tasas de interés o la capacidad de generar flujos de efectivo para cumplir con los pagos de deuda, y para ello, se puede recurrir a un swap de tasas de interés anuales por debajo del 5%, reduciendo el costo neto de intereses hasta en un 20%. Para optimizar la gestión del capital de trabajo al reducir los niveles de inventario, extender los plazos de pago a proveedores y mejorar la recuperación de cuentas por cobrar, se implementarán estrategias para reducir los niveles de inventario de productos de menor rotación, como reducción de pedidos o promociones para agotar existencias.

Esta reducción de inventario libera capital que estaba inmovilizado, además de negociar con proveedores para extender los plazos de pago de 30 días a 45 días o más, con el objetivo de aprovechar al máximo el crédito comercial y posponer los pagos de cuentas por pagar, lo que mejorará su liquidez. Como resultado de estas estrategias, se espera reducir los niveles de inventario en un 15%, liberando S/. 10 000 en capital, y una mejora en la recuperación de cuentas por cobrar acorta el ciclo de cobro en 10 días, lo que equivale a S/. 20 000 adicionales en efectivo.

Para la búsqueda de financiamiento en entidades bancarias y no bancarias, se analizará la TCEA máxima de los diferentes bancos para elegir el adecuado, para ello, se tiene en cuenta la siguiente estrategia para el financiamiento:

**Figura 2**

*Flujograma de preparación y selección inicial*

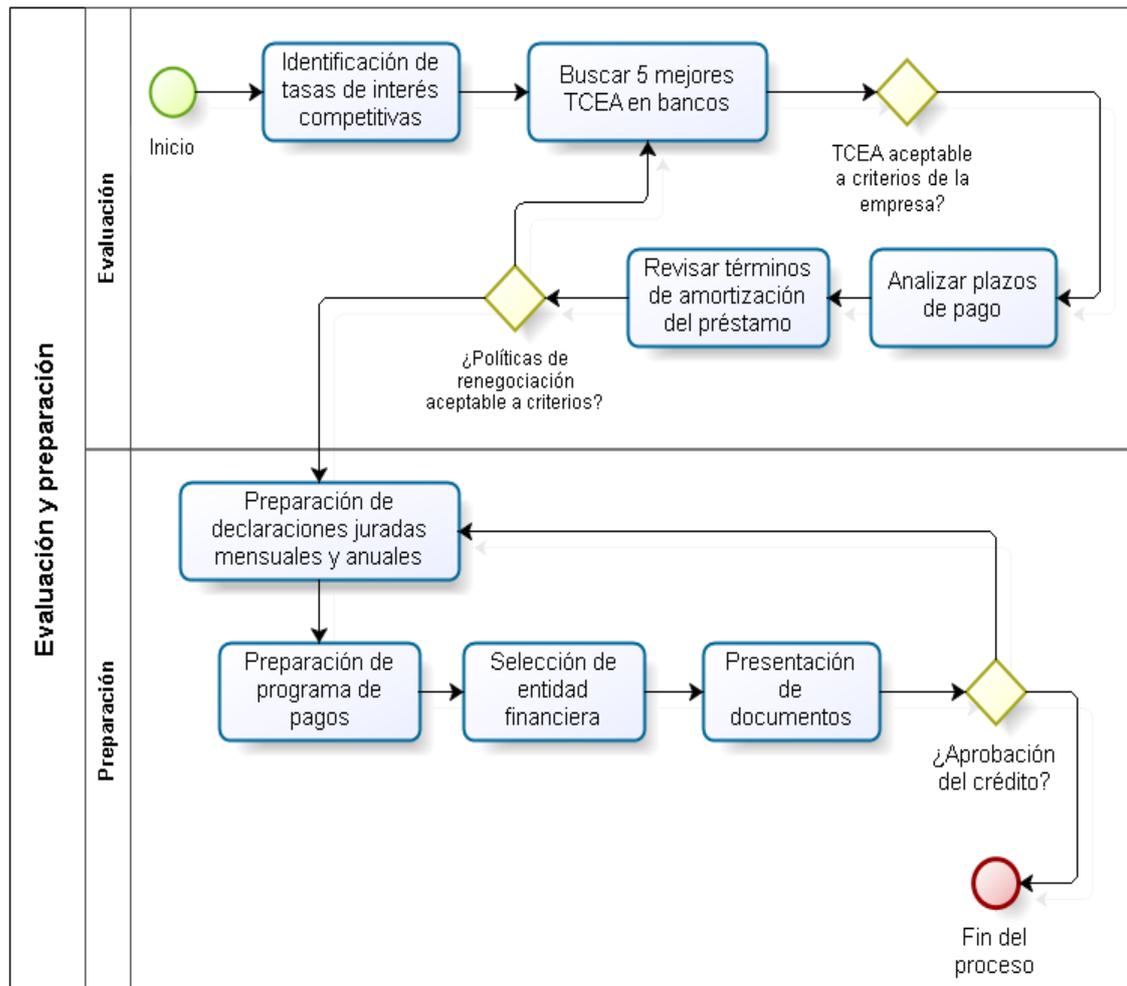


Los flujogramas se dividen en tres etapas: preparación y selección inicial, evaluación y preparación, y financiamiento y ejecución. En la primera etapa se comienza con la identificación de las necesidades de financiamiento de la empresa, esto implica determinar cuánto capital se requiere y con qué propósito, como expansión, adquisición de inventario, o cualquier otro proyecto relevante, siguiendo con la inclusión del contador para identificar los bancos y entidades potenciales, si

son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros, se procede a realizar una lista de cajas, cooperativas y bancos, para después terminar con un contacto inicial de dichas entidades a través de sus redes sociales y sus asesores comerciales, y terminando con el proceso.

**Figura 3**

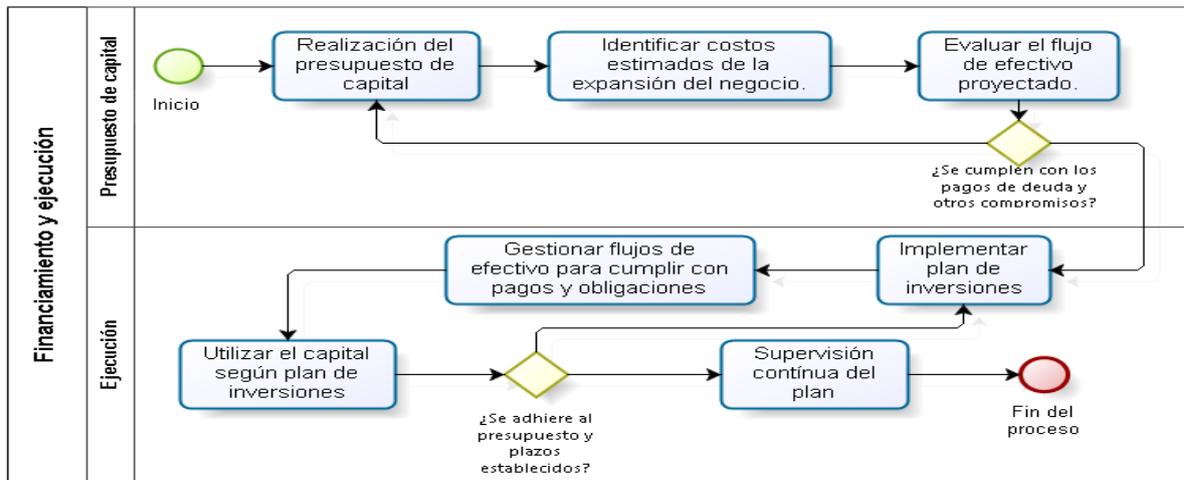
*Flujograma de evaluación y preparación*



La etapa comienza identificando tasas de interés competitivas y seleccionando las 5 mejores TCEA de bancos. Si la TCEA es adecuada, se avanza; si no, se reinicia la búsqueda. Luego, se examinan los plazos de pago y términos de amortización. Si las políticas bancarias son aceptables, se prosigue; de lo contrario, se revisan otras opciones. A continuación, se preparan declaraciones juradas y un programa de pagos. Finalmente, se elige una entidad financiera y se presentan los documentos. Si el crédito es aprobado, se finaliza; si no, se revisan y ajustan los documentos para presentarlos nuevamente.

**Figura 4**

*Flujograma de preparación y selección inicial*



Este flujograma se centra en el financiamiento y ejecución de la expansión del negocio. Comienza con la realización de un presupuesto de capital y la identificación de costos estimados. Luego, se evalúa el flujo de efectivo proyectado para cumplir con los pagos de deuda y otros compromisos. Se utiliza el capital de acuerdo con el plan y se supervisa continuamente para asegurar que se adhiera al presupuesto y plazos establecidos. Al analizar las tasas de costo efectivo anual (TCEA), se tendrá en cuenta las siguientes tasas:

**Tabla 14**

*TCEA por banco/financiera*

<b>Banco/financiera</b>	<b>TCEA</b>
CMAC Arequipa	34.49%
Scotiabank	29.67%
BBVA	32.96%
Interbank	28.07%
Banco Pichincha	25.66%
Mibanco	32.58%

Por último, se planea analizar regularmente los gastos operativos, esto incluye gastos de nómina, costos de alquiler de local, servicios públicos, gastos de publicidad, suministros de oficina y otros gastos relacionados con la operación de la tienda y almacén. Para ello se planea reducir en un 30% los gastos relacionados a la energía eléctrica, dado que el giro del negocio no se relaciona directamente con dicho suministro.

**Tabla 15***Detalle del plan de acción*

<b>Estrategias</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Actividades</b>	<b>Encargado</b>	<b>Presupuesto</b>
Estrategia de actividades de operación	Implementar sistemas de gestión de inventario, segmentar productos por categorías y diseñar un mejor espacio para productos	Investigar y seleccionar un software de punto de venta (POS) confiable y adecuado para el negocio, como Vende Más POS Pocket Pro que permita gestionar las ventas, inventario y transacciones de manera eficiente.		S/ 1,705
		Determinar las categorías principales de productos, como alimentos enlatados, productos frescos (frutas, verduras, lácteos), productos secos, productos de limpieza, productos de cuidado personal, Designar áreas específicas en el almacén o estanterías para cada categoría de productos, asegurándose de que los productos más demandados estén ubicados de manera más accesible.		
Estrategia de actividades de inversión	Mejorar el clima laboral de los trabajadores, actualizar la infraestructura y reducir costos operativos	Desarrollar un plan de línea de carrera luego de seis meses de trabajo, ofreciendo oportunidades de ascenso.	Contador, administrador y gerente	S/ 2,958
		Actualizar circuito de iluminación y renovar luces LED de la tienda.		
Estrategia de actividades de financiamiento	Optimizar la estructura del capital, buscar financiamiento y gestionar adecuadamente el efectivo	Establecer políticas efectivas de gestión de cuentas por cobrar para acelerar el flujo de efectivo y negociar plazos de pago más largos con proveedores para mantener más efectivo disponible.		S/ 0
		Identificar los componentes clave del apalancamiento financiero, que incluyen la deuda a largo plazo, los intereses sobre la deuda, el capital propio y las ganancias antes de intereses e impuestos (EBIT).		
		Analizar TCEA máxima de los diferentes bancos para elegir el adecuado.		
		Realizar regularmente arquezos de caja y respectivo asiento de diario.		
Total, inversión de la propuesta				S/ 4,663

La proyección se hizo según los años anteriores usando como parámetros a los indicadores de planificación de la empresa y de los años anteriores a fin de tener una proyección más real de la entidad.

**Tabla 16**

*Proyección de estado de resultados*

Detalle	Proyección de estados de resultados				
	2023	2024	2025	2026	2027
VENTAS NETAS	3% 2,423,892.82	2,496,609.60	2,571,507.89	2,648,653.13	2,728,112.72
COSTO DE VENTAS	95 % 2,302,698.18	2,371,779.12	2,442,932.50	2,516,220.47	2,591,707.09
<b>Utilidad (o Pérdida) Bruta</b>	121,194.64	124,830.48	128,575.39	132,432.66	136,405.64
Gastos de ventas	1% 24,238.93	24,966.10	25,715.08	26,486.53	27,281.13
Gastos de Administración	1% 24,238.93	24,966.10	25,715.08	26,486.53	27,281.13
Depreciación	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
<b>RESULTADOS DE OPERACIÓN</b>	52,716.78	54,898.29	57,145.24	59,459.59	61,843.38
Gastos Financieros	7,500.00	6,142.69	4,717.51	3,221.08	1,649.82
<b>Total Otros Ingresos y (gastos)</b>	7,500.00	6,142.69	4,717.51	3,221.08	1,649.82
<b>Resultado antes de Partic. y del Imp. a la Renta</b>	45,216.78	48,755.60	52,427.72	56,238.52	60,193.56
Impuesto a la Renta	4,521.68	4,875.56	5,242.77	5,623.85	6,019.36
Participación de Utilidades					
<b>Utilidad antes de interés minoritario</b>					
<b>Utilidad Neta del Ejercicio</b>	40,695.11	43,880.04	47,184.95	50,614.67	54,174.21

La proyección del estado de resultados, en lo que respecta a ventas netas: La proyección muestra un crecimiento constante en las ventas netas durante los próximos cinco años, con un aumento anual del 3%. Este crecimiento es positivo y sugiere que la empresa está previendo una mayor demanda de sus productos o servicios; mientras que el costo de ventas también aumenta, lo que resulta en un margen de utilidad bruta constante. Esto podría deberse a un aumento en los costos de producción o adquisición de productos. La empresa debe monitorear y controlar estos costos para mantener sus márgenes; en los gastos de ventas y administración se mantienen constantes en un 1% de las ventas netas. Esto indica que la empresa no está previendo cambios significativos en sus actividades de ventas y administración en relación con el crecimiento de las ventas. En referencia a la depreciación se proyecta una constante de \$20,000. Esto puede deberse a la depreciación de activos fijos de la empresa. Es importante que la empresa

mantenga sus activos en buen estado y planifique las inversiones en reemplazo cuando sea necesario y la utilidad neta proyectada también muestra un crecimiento constante a lo largo de los años. Esto es un signo positivo de la rentabilidad de la empresa.

**Tabla 17**

*Proyección de activos*

<b>Activos</b>	Proyección de activos					
	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	2023	2024	2025	2026	2027
Caja		128,386.28	150,866.01	174,591.87	199,597.13	225,915.84
Clientes						
Cuentas por cobrar comerciales – terceros		201,991.07	208,050.80	214,292.32	220,721.09	227,342.73
Cuentas por cobrar diversas relacionadas						
Mercaderías		351,801.11	362,355.14	373,225.80	384,422.57	395,955.25
Materiales Auxiliares, Suministros y Repuestos						
Total activo corriente		682,178.46	721,271.95	762,109.99	804,740.79	849,213.82
<b>Activo no corriente</b>						
Activos fijos		200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
Depreciación		20,000.00	40,000.00	60,000.00	80,000.00	100,000.00
Activo diferido		17,361.00	17,361.00	17,361.00	17,361.00	17,361.00
Otros activos no corrientes		3,979.00	3,979.00	3,979.00	3,979.00	3,979.00
Total activo no corriente		201,340.00	181,340.00	161,340.00	141,340.00	121,340.00
Total activo		883,518.46	902,611.95	923,449.99	946,080.79	970,553.82

Según la proyección del activo corriente, se observa un aumento constante en el activo corriente durante el período proyectado. Esto sugiere que la empresa espera una mayor disponibilidad de efectivo y activos líquidos en el corto plazo. El aumento en el efectivo y las cuentas por cobrar comerciales indica una mejora en la liquidez, lo que podría facilitar el cumplimiento de obligaciones a corto plazo y aprovechar oportunidades de inversión; la cantidad de efectivo en caja también muestra un crecimiento constante. Esto puede ser el resultado de una gestión eficiente de efectivo o la acumulación de fondos para futuras inversiones; el valor de las mercaderías también experimenta un crecimiento constante. Esto podría estar relacionado con un aumento en la producción o la adquisición de inventario para respaldar el crecimiento proyectado de las ventas. Aunque el activo no corriente disminuye ligeramente a lo largo de la proyección, esto podría deberse a la depreciación de activos fijos existentes.

**Tabla 18***Proyección de pasivos*

<b>PASIVO</b>	Años de proyección de pasivos				
	2023	2024	2025	2026	2027
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
Sobregiros y Préstamos Bancarios					
Tributos por Pagar	205.00	205.00	205.00	205.00	205.00
Remuneraciones por Pagar					
Proveedores	191,891.51	197,648.26	203,577.71	209,685.04	215,975.59
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>192,096.51</b>	<b>197,853.26</b>	<b>203,782.71</b>	<b>209,890.04</b>	<b>216,180.59</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>					
Préstamos financieros	150,000.00	122,853.78	94,350.25	64,421.54	32,996.40
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>150,000.00</b>	<b>122,853.78</b>	<b>94,350.25</b>	<b>64,421.54</b>	<b>32,996.40</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>342,096.51</b>	<b>320,707.04</b>	<b>298,132.96</b>	<b>274,311.58</b>	<b>249,176.99</b>
Capital Social	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00
Resultados acumulados	250,726.84	288,024.87	328,132.08	371,154.55	417,202.62
Resultado del Ejercicio	40,695.11	43,880.04	47,184.95	50,614.67	54,174.21
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>541,421.95</b>	<b>581,904.91</b>	<b>625,317.03</b>	<b>671,769.21</b>	<b>721,376.83</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>883,518.46</b>	<b>902,611.95</b>	<b>923,449.99</b>	<b>946,080.79</b>	<b>970,553.82</b>

Con respecto al pasivo corriente muestra estabilidad durante el período proyectado. Los tributos, que son impuestos pendientes, se mantienen constantes, lo que indica una planificación adecuada para cumplir con las obligaciones fiscales. Las remuneraciones por pagar y los proveedores también experimentan un aumento constante, lo que sugiere una gestión equilibrada de las obligaciones a corto plazo. El pasivo no corriente, representado principalmente por préstamos financieros, muestra un decrecimiento progresivo. Esto puede deberse a la previsión de pagos y amortizaciones de préstamos en el futuro. La disminución constante de esta categoría indica una estrategia de reducción de deuda a largo plazo. El total de pasivos, que incluye pasivo corriente y no corriente, muestra un patrón de estabilidad y disminución en los próximos años. El capital social se mantiene constante a lo largo del período proyectado, lo que indica que no se espera una emisión adicional de acciones o cambios significativos en la estructura de propiedad. Finalmente, el total de patrimonio, que incluye capital social, resultados acumulados y resultado del ejercicio, muestra un crecimiento constante a medida que los años avanzan.

**Tabla 19***Índice de liquidez*

Descripción	Fórmula	2023	%	2024	%	2025	%	2026	%	2027	%
Razón de liquidez general	Activo corriente	682,178.46		721,271.95		762,109.99		804,740.79		849,213.82	
	Pasivo corriente		3.6		3.65		3.74		3.83		3.93
Prueba ácida	activo corriente-el inventario	682,178.46		721,271.95		762,109.99		804,740.79		849,213.82	
		351,801.11	1.72	362,355.14	1.81	373,225.80	1.91	384,422.57	2.00	395,955.25	2.10
Capital de trabajo	Pasivo corriente	192,096.51		197,853.26		203,782.71		209,890.04		216,180.59	
	Activo corriente-Pasivo corriente	682,178.46	490,081	721,271.95	523,418	762,109.99	558,327	804,740.79	594,850.76	849,213.82	633,033.23
Rotación de cartera	Cuentas por cobrar promedio*360	201,991.07		208,050.80		214,292.32		220,721.09		227,342.73	
	ventas	360.00	30.0	360.00	30.0	360.00	30.00	360.00	30.00	360.00	30.0
		2,423,892.82		2,496,609.60		2,571,507.89		2,648,653.13		2,728,112.72	

En primer lugar, se describe la razón de liquidez general, muestra una tendencia positiva, aumentando del 3.6% en 2023 al 3.93% en 2027, en promedio, 3.93 unidades de activos corrientes disponibles por cada unidad de pasivo corriente; mientras que la prueba ácida, excluyendo el inventario, la empresa muestra un aumento constante en este indicador, pasando de 1.72 en 2023 a 2.10 en 2027. Esto indica que la empresa es capaz de pagar sus deudas a corto plazo utilizando activos líquidos, como cuentas por cobrar y efectivo, dicho aumento es un signo positivo. De otro lado, el capital de trabajo acumula un mayor excedente de recursos para financiar sus operaciones y cubrir sus obligaciones a corto plazo, este aumento es una señal alentadora de la

capacidad de la empresa para mantener una sólida posición financiera; la rotación de cartera se mantiene constante en 30 días a lo largo del período proyectado, se gestiona las cuentas por cobrar, lo que contribuye a un flujo de efectivo constante y a una gestión efectiva de los activos circulantes. Según la proyección de liquidez de Negocios Royli S.A.C. Chiclayo refleja una capacidad sólida para cubrir sus obligaciones a corto plazo y mantener una posición financiera estable.

**Tabla 20**

*Índice de solvencia*

Descripción	Fórmula	2023		2024		2025		2026		2027	
Solvencia general	Activo total	883,518.46		902,611.95		923,449.99		946,080.79		970,553.82	
	Pasivo total	342,096.51	2.58	320,707.04	2.81	298,132.96	3.10	274,311.58	3.45	249,176.99	3.90
Apalancamiento financiero	(Activo /Fondos propios) / (BAT/BAIT)	883,518.46		902,611.95		923,449.99		946,080.79		970,553.82	
		541,421.95	1.96	581,904.91	1.77	625,317.0	1.62	671,769.21	1.49	721,376.83	1.38
		0.8		0.9		0.9		0.9		1.0	
Ratio de endeudamiento a largo plazo	Pasivo corriente	150,000.00		122,853.78		94,350.25		64,421.54		32,996.40	
	Patrimonio	541,421.95	0.28	581,904.91	0.21	625,317.03	0.15	671,769.21	0.10	721,376.83	0.05
Ratio de endeudamiento	Pasivo	342,096.51		320,707.04		298,132.96		274,311.58		249,176.99	
	Patrimonio neto	541,421.95	0.63	581,904.91	0.55	625,317.03	0.48	671,769.21	0.41	721,376.83	0.35

Para la proyección de la solvencia general tiene un aumento estable pasando de 2.58 en 2023 a 3.90 en 2027. Esto indica que, por cada unidad de pasivo total, la empresa tiene 3.90 unidades de activos totales disponibles para respaldar sus obligaciones, muestra capacidad financiera adecuada de la empresa; el índice de apalancamiento financiero disminuye gradualmente, de 1.96 en 2023 a 1.38 en 2027, se encarga de medir la proporción de los activos totales financiados por los fondos propios de la empresa, se entiende que la disminución en este índice es positiva, ya que indica que la empresa depende menos de la financiación externa

y tiene una mayor participación de capital propio en sus activos; de otro lado, la ratio de endeudamiento a largo plazo: disminuye significativamente, en 2027, la empresa tiene solo el 0.05 de su patrimonio neto como deuda a largo plazo, lo que indica una menor dependencia de la financiación a largo plazo y un menor riesgo financiero; la proyección de solvencia de Negocios Royli S.A.C. Chiclayo muestra una mejora constante en su capacidad para cubrir sus obligaciones.

**Tabla 21**

*Índice de rentabilidad*

Descripción	Fórmula	2023		2024		2025		2026		2027	
Margen de utilidad bruta	Utilidad Bruta	121,194.64		124,830.48		128,575.39		132,432.66		136,405.64	
	Ventas Totales	2,423,892.82	5 %	2,496,609.60	5 %	2,571,507.89	5 %	2,648,653.13	5 %	2,728,112.72	5 %
Margen de Utilidad operativa	Utilidad Operativa	52,716.78		54,898.29		57,145.24		59,459.59		61,843.38	
	Ventas Totales	2,423,892.82	2 %	2,496,609.60	2 %	2,571,507.89	2 %	2,648,653.13	2 %	2,728,112.72	2 %
Margen de utilidad neta	Utilidad Neta	40,695.11		43,880.04		47,184.95		50,614.67		54,174.21	
	Ventas Totales	2,423,892.82	2 %	2,496,609.60	2 %	2,571,507.89	2 %	2,648,653.13	2 %	2,728,112.72	2 %
Rentabilidad económica (ROA)	utilidad neta	40,695.11		43,880.04		47,184.95		50,614.67		54,174.21	
	Activos totales	883,518.46	5 %	902,611.95	5 %	923,449.99	5 %	946,080.79	5 %	970,553.82	6 %
Rentabilidad financiera (ROE)	Beneficio neto	40,695.11		43,880.04		47,184.95		50,614.67		54,174.21	
	Patrimonio	541,421.95	8 %	581,904.91	8 %	625,317.03	8 %	671,769.21	8 %	721,376.83	8 %

Según los datos proyectados se tiene los hallazgos que se reflejan en los siguientes ratios, el margen de utilidad bruta se mantiene constante en un 5% indica que la empresa es capaz de mantener un porcentaje consistente de ganancia en relación con sus

ventas totales, muestra la estabilidad en el margen bruto sugiere eficiencia en la gestión de costos de producción y/o adquisición de mercaderías; ahora en el margen de utilidad operativa se mantiene constante en un 2% durante todo el período proyectado. Esto significa que la empresa está controlando eficazmente sus gastos operativos en relación con las ventas totales. Un margen operativo estable es un signo positivo de gestión eficiente. Otro ratio es el margen de utilidad neta es constante en un 2% a lo largo de los años proyectados, este indicador refleja la eficiencia en la gestión de costos operativos y financieros, lo que resulta en una ganancia constante en relación con las ventas totales. La rentabilidad económica (ROA) muestra un crecimiento constante, pasando de un 5% en 2023 a un 6% en 2027, la utilidad neta con los activos totales y muestra la eficiencia de la empresa en la generación de ganancias con respecto a sus activos, al tener el aumento en el ROA indica una mejora en la eficiencia operativa y el uso de los activos para generar ganancias. Asimismo, la rentabilidad financiera (ROE) presenta un crecimiento constante, aumentando del 8% en 2023 al 8% en 2027, mediante este indicador evalúa la rentabilidad en relación con el patrimonio neto de la empresa, el ROE sugiere una gestión financiera sólida y una buena capacidad para generar ganancias para los accionistas.

**Tabla 22**

*Análisis DuPont*

<b>Análisis Dupont</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
Margen Utilidad Neta	5%	5%	5%	5%	5%
Rotación de activos					
Totales	2.74	2.77	2.78	2.80	2.81
Multiplicador Financiero	2	2	1	1	1
ROA	5%	5%	5%	5%	6%
ROE	8%	8%	8%	8%	8%

En el análisis DuPont el margen de utilidad neta, se evidencia la muestra la utilidad la empresa en relación con sus ventas, permanece constante en un 5% durante los primeros cuatro años, lo que sugiere que la empresa es consistente en mantener sus costos bajo control y retener una parte constante de sus ingresos como ganancias, en el 2027 el margen de utilidad neta aumenta al 6%, lo que indica un mayor control de costos o un incremento en los precios de venta, asimismo, en la rotación de activos totales, se mide cuán eficientemente la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Aumenta gradualmente de 2.74 en 2023 a 2.81 en 2027, se puede describir que la empresa está gestionando sus activos de manera más eficiente con el tiempo, lo que podría ser el resultado de una mejor gestión de inventarios, cuentas por cobrar o activos fijos.

El multiplicador financiero representa el apalancamiento financiero de la empresa, es decir, la cantidad de deuda utilizada en relación con el patrimonio neto. En este caso, disminuye de 2 en los primeros dos años a 1 en los últimos tres años. Esto sugiere que la empresa está reduciendo su apalancamiento financiero, lo que podría ser una estrategia para reducir riesgos financieros. Respecto al ROA este indicador muestra cuánta ganancia la empresa genera en relación con sus activos totales, esta permanece constante en un 5% durante los primeros cuatro años y aumenta al 6% en 2027, se puede describir como la eficiencia en el uso de los activos mejora gradualmente. Y finalmente, el ROE mide la rentabilidad en relación con el patrimonio neto de la empresa. Permanece constante en un 8% durante los cinco años, se asume que la empresa está generando un rendimiento constante para sus accionistas.

La empresa muestra una mejora en su eficiencia en el uso de activos a lo largo del tiempo, lo que se traduce en un aumento en el ROA. Sin embargo, también está reduciendo su apalancamiento financiero, lo que podría ser una estrategia para reducir riesgos. El ROE se mantiene constante, lo que indica una rentabilidad constante para los accionistas. La empresa parece estar en una posición financiera estable y enfocada en la eficiencia operativa.

## **IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1. Conclusiones**

El margen de utilidad bruta, que se mantuvo constante en 2020 y 2021, cayó en 2022 al 1%, indicando un aumento en los costos de producción, además, el margen de utilidad operativa se mantuvo constante en un 1%, mientras que la utilidad neta disminuyó al 0.75% en 2022, reflejando una gestión de costos menos eficiente. Asimismo, la liquidez general se disparó en 2,257% en 2022, requiriendo una investigación adicional, mientras que la solvencia general mejoró alcanzando un 2361.22% en 2022, por lo que la empresa evitó la deuda a largo plazo y redujo su dependencia de la deuda a corto plazo, optando por una estructura financiera más conservadora.

La empresa mantuvo una alta liquidez, entre el 28% y el 39% de los activos como efectivo para hacer frente a sus obligaciones, además, el inventario refleja la importancia de las ventas de mercancías, aunque disminuyeron en 2022, indicando una menor demanda. La empresa también se centra en activos a corto plazo (96% del total) en lugar de inversiones a largo plazo. A su vez, la compañía redujo su deuda a corto plazo a 0.04% en 2022, mejorando la liquidez. Sin embargo, el alto costo de ventas como porcentaje de los ingresos (96%-99%) redujo los márgenes de ganancias, por lo que era necesario contar con estrategias para aumentar los ingresos y optimizar los costos para mantener la rentabilidad.

Se aplicarán tres estrategias financieras centrales para optimizar las operaciones, inversiones y actividades financieras. La primera estrategia se centra en mejorar la eficiencia a través de una mejor gestión operativa, la segunda estrategia tiene como objetivo asignar capital de manera eficiente y maximizar los retornos a largo plazo de las inversiones, y, por último, la tercera estrategia busca optimizar la estructura del capital, buscar financiamiento y gestionar adecuadamente el efectivo.

## **4.2. Recomendaciones**

Se sugiere al contador de la empresa realizar un análisis exhaustivo de los costos de producción para identificar áreas de ineficiencia e implementar medidas de control de costos efectivas, incluyendo la revisión de procesos, la optimización de la cadena de suministro y la evaluación de proveedores para garantizar que los costos se mantengan bajo control y se restaure la rentabilidad. Además, mantener la solvencia general y la estructura financiera, siendo esencial equilibrar la rentabilidad con la gestión de riesgos financieros para garantizar un crecimiento sostenible.

Al gerente debe diversificar las fuentes de ingresos y explorar nuevas oportunidades de mercado para reducir la dependencia de las ventas de mercancías y contrarrestar la disminución de la demanda. Al mismo tiempo, implementar estrategias de control de costos efectivas para optimizar el costo de ventas y mejorar los márgenes de ganancias, incluyendo la revisión de procesos, la negociación de términos con proveedores y la gestión eficiente del inventario.

Se sugiere al contador y gerente de la empresa implementar y evaluar estrategias financieras propuestas para incrementar la rentabilidad empresarial, a través de la introducción de sistemas de gestión de inventario, reducción de costos operativos y optimización de la infraestructura de capital mediante un financiamiento adecuado.

## REFERENCIAS

- Agurto, H., Serrato, M., Seminario, S., Noriega, J., & Vásquez, M. (2021). Rentabilidad de la producción de mango en la región Lambayeque, Perú. *Scientia Agropecuaria*, XII(1), 79-88.
- Alexander, J. (2018). *Financial Planning & Analysis and Performance Management* (Primera ed.). <https://n9.cl/0g95y3>
- Alexander, J. (2019). *Performance Dashboards and Analysis for Value Creation*.
- Almohammadi, A. (2021). The COVID-19 Pandemic Effect on the Performance of the Islamic Banking Sector in KSA: An Empirical Study of Al Rajhi Bank. *Journal of Risk and Financial Management*, XIV(3), 104-119. <https://europepmc.org/article/ppr/ppr342092>
- Arce, R., & Castro, M. (2021). Rentabilidad de las empresas agroindustriales peruanas. *Administración & Desarrollo*, XXXIX, 27-40.
- Arias, J., & Covinos, M. (2020). *Técnicas e instrumentos de investigación científica*. Arequipa: Enfoques consulting EIRL.
- Bach, D. (2019). *El pequeño libro de los secretos financieros*.
- Ballena, I. (2020). *Estrategias financieras para elevar los niveles de rentabilidad en la empresa Bustimi Inversiones EIRL, Lambayeque*. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/7730>
- Belmont. (2016). *Principios y Guías éticas para la protección de los sujetos humanos de investigación*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Bernal, S. (2016). *Metodología de la investigación: Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson Educación.
- Bernal, S. (2022). *Metodología de investigación: Administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (Vol. Cuarta edición). Bogotá: Pearson.
- Bernstein, W. (2018). *The Intelligent Asset Allocator: How to Build Your Portfolio to Maximize Returns and Minimize Risk*.
- Bogle, J. (2017). *The Little Book of Common Sense Investing*.
- Brigham, E., & Ehrhardt, M. (2016). *Corporate Finance: A Focused Approach*. Cengage Learning.
- Brown, S. (2021). *The Innovation Ultimatum: How six strategic technologies will reshape every business in the 2020s*.
- Camargo, J. (2023). *Emprender y no morir en el intento: por qué el 90% de las empresas que se crean en España no llega a los tres años*. Diario el país, Barcelona. <https://n9.cl/14ise>

- Cánepa, D., Obando, N., & Sánchez, J. (2020). Rentabilidad de los cultivos de arroz en el valle de Lambayeque: un análisis comparativo . *revista científica Agronomía Peruana*, XLVIII(2), 323-332.
- Castro, L., & Sánchez, C. (2022). Análisis de la rentabilidad de los fondos mutuos en el Perú . *Finanzas & Inversiones*, XIIX(35), 23-35.
- CEPYME. (2022). *Indicadores de Cepyme sobre la situación de la Pyme. Coyuntura de las pequeñas y medianas empresas españolas*. Madrid. <https://n9.cl/svxo3>
- Collins, J. (2018). *The Simple Path to Wealth* .
- Cox, D., & Elliott, M. (2019). *Risk Management for Financial Institutions: Creating Value in an Environment of Regulatory Change, Digitalization and Disruption*.
- Crombach, C., & Doff, R. (2019). *The Solvency II Handbook: Practical Approaches to Implementation* .
- De la Cruz, A. (2022). *Estrategias financieras para mejorar la liquidez de la empresa Inversiones Pesqueras HB S.A.C, Chiclayo, 2019*. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/9376>
- DeMarzo, P., & Berk, J. (2019). *Corporate Finance: The Core* .
- Dominguez, J., & Robin, V. (2018). *Your Money or Your Life: 9 Steps to Transforming Your Relationship with Money and Achieving Financial Independence* .
- Durán, M., Apolinario, D., Benítez, A., & Carrera, L. (2020). Análisis del costo financiero en una empresa PYMES, durante el período 2014 – 2016. *Innova Reseach Journal*, V(1), 62-71. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v5.n1.2020.1116>
- Elliott, J., & Elliott, B. (2019). *Financial Accounting and Reporting* .
- Estrada, A., & Acebedo, A. (2019). *Estrategias financieras para la intervención de las PYMES en crisis económica*. Tesis. <https://dspace.tdea.edu.co/handle/tda/544>
- Feinberg, B. (2020). *The Agile CFO: Redefining the Role of Finance in a Digital World* .
- Fernández, G., & Carrasco, L. (2020). Rentabilidad y calidad crediticia de los bancos en el Perú . *Análisis Bursátil*, XLII(104), 27-40.
- Fields, E. (2018). *The Essentials of Finance and Accounting for Nonfinancial Managers* .
- Filbeck, G., & Kent, H. (2019). *Corporate Liquidity: Analysis, Strategies, and Solutions* .

- Flores, L., & Ortiz, M. (2020). *Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en Perú* .
- Fridson, M., & Alvarez, F. (2018). *Financial Statement Analysis: A Practitioner's Guide* .
- Gil, O. (2021). *Estrategias financieras para aumentar la rentabilidad de la ferretería Ortiz Vásquez empresa individual de responsabilidad limitada, Chiclayo 2019*. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8522>
- Girotra, K., & Netessine, S. (2018). *The Risk-Driven Business Model: Four Questions That Will Define Your Company* .
- Gómez, M., & Pinedo, F. (2021). Rentabilidad de la inversión en el sector de la construcción en el Perú . *Economía & Negocios*, X(20), 51-64.
- Graham, B. (2018). *The Intelligent Investor: The Definitive Book on Value Investing*. (J. Zweig, Ed.)
- Graham, B. (2018). *The Intelligent Investor: The Definitive Book on Value Investing*. (J. Zweig, Ed.)
- Guevara, A. (2021). *Estrategias financieras para mejorar la liquidez en la empresa comercial Martha Isabel, Chiclayo*. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8208>
- Gutner, T. (2018). *Financial Metrics Pro: Innovative Metrics, Models, and Dashboards for the Modern Finance Team*.
- Han, J. (2018). *The Entrepreneur's Guide to Financial Well-Being*.
- Herman, M. (2019). *Risk Management for Nonprofits* .
- Hernández, R., & Mendoza, C. P. (2018). *Metología de la investigación. Las rutas cuantitativas y cualitativas*. México DF.: Mac Graw Hill Education.
- Hernández, R., & Mendoza, p. (2018). *Metodología de investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: Mc Grill.
- Hernández, R., & Mendoza, P. (2018). *Metodología de la Investigación. Las rutas cualitativa, cuantitativa y mixta*. México DF.: Mc Graw Hill.
- Huamanchumo, E., & Pasache, M. (2022). *Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en el aserradero nuevo amanecer SAC, Chiclayo 2021*. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/10462>
- Ittelson, T. (2019). *Financial Statements: A Step-by-Step Guide to Understanding and Creating Financial Reports* .
- J.K. Lasser Institute. (2021). *J.K. Lasser's Your Income Tax 2022: For Preparing Your 2021 Tax Return*.
- Katko, N. (2018). *The Lean CFO: Architect of the Lean Management System* .
- Kiyosaki, R. (2017). *Rich Dad Poor Dad*.

- Kohler, M. (2018). *The Tax and Legal Playbook: Game-Changing Solutions to Your Small-Business Questions*.
- Koller, T., Goedhart, M., & Wessels, D. (2020). *Value: The Four Cornerstones of Corporate Finance*.
- Langgeng, A. (2020). Profitability, Audit Quality, and Firm Value: Case on Indonesian Manufacturing Companies. (O. Díaz, Ed.) *Contabilidad y Negocios*, XV(30), 43-61. doi: <https://n9.cl/5lzvx>
- Lev, B., & Gu, F. (2016). *The End of Accounting and the Path Forward for Investors and Managers* .
- Manzoor, A., Kashif, R., & Asghar, H. (2020). The Impact of COVID-19 on Corporate Profitability: An Empirical Analysis. *Sustainability*, XII(22), 9692-9707.
- Marqués, M. (2022). *La rentabilidad de las pymes baja a pesar de tener más actividad*. Finanzarel. Donde la banca no llega, España. <https://n9.cl/ga94i>
- Martin, J., Petty, W., & Wallace, J. (2019). *EVA and Value-Based Management: A Practical Guide to Implementation*.
- Martín-González, Y., & Iglesias-Rodríguez, A. (2022). Alfabetización en Datos en las bibliotecas-CRAI españolas: Análisis descriptivo y propositivo. *Revista Española de Documentación Científica*, 45(2). doi:<https://doi.org/10.3989/redc.2022.2.1857>
- McKinsey & Company. (2020). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*.
- Méndez, C., & García, J. (2020). *Análisis de la relación entre la estructura financiera y la rentabilidad en las empresas peruanas*.
- Mishra, G. (2018). *The Basics of Financial Management* .
- Morgan, H. (2020). *The Psychology of Money*.
- Nguyen, H. (2021). The Effect of COVID-19 Pandemic on Financial Performance of Firms: Empirical Evidence from Vietnamese Logistics Enterprises. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 9(2). doi:<https://doi.org/10.13106/jafeb.2022.vol9.no2.0177>
- Ñaupas, H., Valdivia, M. R., Palacios, Josefa, J., & Romero, H. E. (2018). *Metodología de la investigación de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis*. Ediciones U.
- O'Donnell, S., Nolan, R., & Austin, R. (2019). *Measuring and Managing Performance in Organizations* .
- O'Keefe, M., & Kolyesnikova, N. (2018). *The Basics of Financial Management: For Small-Mid-Size Organizations* .

- Overby, B. (2020). *The Options Playbook: Featuring 40 strategies for bulls, bears, rookies, all-stars and everyone in between.*
- Paredes, J., & Guerra, J. (2020). Análisis de la rentabilidad del sector pesquero en el Perú . *Gestión en el Tercer Milenio*, XXII(45), 76-87.
- Pekcan, B., & Kusku, F. (2021). Understanding Organizational Adaptation Mechanisms in Merger and Acquisitions: A Case Study from the Banking Sector. *Journal of Business and Management Research*, VII(3), 206-221. doi:10.17261/Pressacademia.2021.1452
- Penman, S. (2018). *Financial Statement Analysis and Security Valuation* (Cuarta ed.).
- Pérez, J. (2019). *Efecto de las estrategias financieras en la rentabilidad de las empresas en Colombia.*
- Pérez, J., & Rodríguez, A. (2019). *Efecto de la gestión financiera sobre la rentabilidad de las empresas manufactureras del sector alimentario en Perú.*
- Phillips, K., Fabozzi, F., & Peterson, P. (2019). *Analysis of Financial Statements.*
- Rist, M. (2020). *Financial Ratios for Executives .*
- Sagner, J. (2019). *Strategic Financial Management: Practical Concepts for Professionals.*
- Sagner, J. (2019). *Working Capital Management: Applications and Case Studies.*
- Sánchez, C., & Solano, J. (2021). *Impacto de la diversificación financiera en la rentabilidad de las empresas peruanas.*
- Sánchez, F. (2019). *Guía de Tesis y Proyectos.* Arequipa: Centrum Legalis.
- Sander, P. (2018). *The Profitability Test: A Step-by-Step Guide to Improving Your Bottom Line .*
- Schaub, M., & Chen, W. (2021). *Debt Capital Markets in China .*
- Solórzano, E., & Vásconez, G. (2021). Estrategias financieras y contables para el fortalecimiento de liquidez en la Corporación Agroempresarial Coagro. *Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología*, VII(2). doi:https://doi.org/10.35381/cm.v7i2.520
- Stice, E., Stice, J., & Vance, D. (2018). *Financial Analysis and Decision Making: Tools and Techniques to Solve Financial Problems and Make Effective Business Decisions .*
- Taleb, N. (2018). *The Black Swan.*
- Tejada, Y. (2019). *Análisis del costo de servicio y su efecto en la utilidad operativa de la empresa Danubio Hotel, Jaén.*  
https://hdl.handle.net/20.500.12692/35383

- Templar, S. (2020). *Financing the End-to-End Supply Chain: A Reference Guide to Supply Chain Finance*.
- Tenner, E. (2018). *The Efficiency Paradox: What Big Data Can't Do*.
- Tolleryd, J., & Frykman, D. (2018). *The Financial Times Guide to Corporate Valuation*.
- Town, P. (2018). *La regla de oro de la inversión*.
- Tracy, A. (2018). *Ratio Analysis Fundamentals: How 17 Financial Ratios Can Allow You to Analyse Any Business on the Planet*.
- Ulenaers, D., Grosemans, J., Schrooten, W., & Bergs, J. (2021). Clinical placement experience of nursing students during the COVID-19 pandemic: A cross-sectional study. *Nurse Education Today*, 99. doi:<https://doi.org/10.1016/j.nedt.2021.104746>
- Vance, D., Stice, J., & Stice, E. (2018). *Financial Analysis and Decision Making: Tools and Techniques to Solve Financial Problems and Make Effective Business Decisions*.
- Varian, H. (2019). *La economía en la era de la información*.
- Yende, J., Groenewald, D., & Chinyamurindi, W. (2021). The Effect of the COVID-19 Pandemic on the Financial Performance of Small and Medium Enterprises in South Africa. *Sustainability*, XIII(15), 8327-8352. doi: 10.4236/ojbm.2021.95122
- Zeff, S., Shank, T., & Mayes, T. (2019). *Financial Analysis with Microsoft Excel*.
- Zeña, L., Dagnino, L., & García, M. (2021). Análisis de rentabilidad de la producción de algodón en la región Lambayeque, Perú. *revista científica Agronomía Peruana*, XLIX(1), 159-168.

## ANEXOS

### Anexo 01. Instrumento de recolección de datos

Entrevista al contador

1. ¿Cuáles son los activos financieros de mayor importancia que tiene la empresa en la actualidad?

.....  
.....  
.....

2. ¿Qué inversiones a corto y largo plazo se han realizado en el 2022-2023?

.....  
.....  
.....

3. ¿En la actualidad se tiene financiamiento a corto o largo plazo? ¿Si no se recurre a que se debe?

.....  
.....  
.....

4. ¿Cuándo se requiere financiamiento para su negocio se opta directamente por bancos y/o familiares; por qué?

.....  
.....  
.....

5. ¿Se hace evaluación financiera del negocio para conocer una mejor gestión de riesgos, cuál es el procedimiento?

.....  
.....  
.....

6. ¿Se cuenta con un plan de comercialización, nos puede detallar sus estrategias de comercialización?

.....  
.....  
.....

7. Con respecto a la tributación o pago de impuestos. ¿Se ha tenido algún problema con la Sunat, que nos puede comentar?

.....  
.....  
.....

8. ¿Qué acciones o estrategias se aplican para minimizar los impuestos?

.....  
.....  
.....

9. ¿Cuáles son las estrategias para el manejo de ingresos y cómo se gestionan los gastos en esta empresa?

.....  
.....  
.....

10. ¿Cuáles son los objetivos financieros a largo plazo?

.....  
.....  
.....

11. ¿Se cuenta con un plan financiero o se trabaja de manera empírica, que nos puede comentar?

.....  
.....  
.....

12. ¿Cuáles son las estrategias financieras que se tienen en la empresa?

.....  
.....  
.....

## Anexo 02. Validación del instrumento

### INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

<b>NOMBRE DEL JUEZ</b>	Dra. Rosa María Cruzado Puentes
<b>PROFESION</b>	Contador Publico
<b>ESPECIALIDAD</b>	Finanzas
<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)</b>	30 años
<b>CARGO</b>	Docente Universitaria
Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023	
<b>DATOS DE LOS TESISISTAS</b>	
<b>NOMBRES</b>	Sheila Esmir Sempertegui Irigoin
<b>ESPECIALIDAD</b>	ESCUELA DE CONTABILIDAD
<b>INSTRUMENTO EVALUADO</b>	Guía de entrevista
<b>OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION</b>	<p><b>GENERAL</b></p> <p>Propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023</p> <p><b>ESPECIFICOS</b></p> <p>Analizar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023</p> <p>Indagar las estrategias financieras de la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023</p> <p>Determinar un modelo de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023</p>
EVALÚE CADA ÍTEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ÍTEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS	
<b>DETALLE DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO</b>	El instrumento consta de 12 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.
<b>ESTRATEGIAS FINANCIERAS</b>	
1. ¿Cuáles son los activos financieros de mayor importancia que tiene la empresa en la actualidad?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
2. ¿Qué inversiones a corto y largo plazo se han realizado en el 2022-2023?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
3. ¿En la actualidad se tiene financiamiento a corto o largo plazo? ¿Si no se recurre a que se debe?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Cuándo se requiere financiamiento para su negocio se opta directamente por bancos y/o familiares; por qué?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: Se está dirigiendo la respuesta, mejor sería preguntar cuando requiere financiamiento a que fuentes recurre. _____
5. ¿Se hace evaluación financiera del negocio para conocer una mejor gestión de riesgos, cuál es el procedimiento?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: sería pertinente preguntar como identifica y evalúa los riesgos en su empresa
6. ¿Se cuenta con un plan de comercialización, nos puede detallar sus estrategias de comercialización?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: Esta información la puedes obtener del ESF
7. Con respecto a la tributación o pago de impuestos. ¿Se ha tenido algún problema con la Sunat, que nos puede comentar?	TA (x)      TD ( ) _____
8. ¿Qué acciones o estrategias se aplican para minimizar los impuestos?	TA (x)      TD ( )

	SUGERENCIAS: _____
9. ¿Cuáles son estrategias para manejo de ingresos y como se gestiona los gastos en esta empresa?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
10. ¿Cuáles son los objetivos financieros a largo plazo?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
11. ¿Se cuenta con un plan financiero o se trabaja de manera empírica, que nos puede comentar?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
12. ¿Cuál son las estrategias financieras se tiene en la empresa?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA _____ 12 ____ N° TD ____ 3 ____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



\_\_\_\_\_  
Dra. Rosa María Cruzado Puente

DNI: 16413803

**INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS**

<b>NOMBRE DEL JUEZ</b>	Iván Hames Medina Sánchez
<b>PROFESIÓN</b>	Contador – Auditoría
<b>ESPECIALIDAD</b>	Auditoría financiera
<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)</b>	05 años
<b>CARGO</b>	Auditor
Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023	
<b>DATOS DE LOS TESISISTAS</b>	
<b>NOMBRES</b>	Sheila Esmir Sempertegui Ingoín
<b>ESPECIALIDAD</b>	ESCUELA DE CONTABILIDAD
<b>INSTRUMENTO EVALUADO</b>	Guía de entrevista
<b>OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION</b>	<p><b>GENERAL</b></p> <p>Propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023</p> <hr/> <p><b>ESPECIFICOS</b></p> <p>Analizar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023</p> <p>Indagar las estrategias financieras de la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023</p> <p>Determinar un modelo de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023</p>
EVALUE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTA TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTA TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS	
<b>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</b>	El instrumento consta de 12 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.
<b>ESTRATEGIAS FINANCIERAS</b>	
1. ¿Cuáles son los activos financieros de mayor importancia que tiene la empresa en la actualidad?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
2. ¿Qué inversiones a corto y largo plazo se han realizado en el 2022-2023?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
3. ¿En la actualidad se tiene financiamiento a corto o largo plazo? ¿Si no se recurre a que se debe?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Cuándo se requiere financiamiento para su negocio se opta directamente por bancos y/o familiares; por qué?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Se hace evaluación financiera del negocio para conocer una mejor gestión de riesgos, cuál es el procedimiento?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Se cuenta con un plan de comercialización, nos puede detallar sus estrategias de comercialización?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
7. Con respecto a la tributación o pago de impuestos. ¿Se ha tenido algún problema con la Sunat, que nos puede comentar?	TA (x)      TD ( ) _____
8. ¿Qué acciones o estrategias se aplican para minimizar los impuestos?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
9. ¿Cuáles son estrategias para manejo de ingresos y como se gestiona los gastos en esta empresa?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____

10. ¿Cuáles son los objetivos financieros a largo plazo?	TA ( x )      TD( ) SUGERENCIAS: _____
11. ¿Se cuenta con un plan financiero o se trabaja de manera empírica, que nos puede comentar?	TA ( x )      TD( ) SUGERENCIAS: _____
12. ¿Cuál son las estrategias financieras se tiene en la empresa?	TA ( x )      TD( ) SUGERENCIAS: _____
1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA _____ 12_ N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



**C.P.C. Juan Hamed Medina Sánchez**  
**3 0 0**  
**ABOGADO FINANCIERO**

Firma del experto  
CPC. Juan Hamed Medina Sánchez  
DNI: 70385430

**INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS**

<b>NOMBRE DEL JUEZ</b>		Roberto Flores Yarlaque
	<b>PROFESIÓN</b>	Contador
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Gestión pública
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)</b>	10 años
	<b>CARGO</b>	Auditor
Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023		
<b>DATOS DE LOS TESISISTAS</b>		
<b>NOMBRES</b>	Sheila Esmil Sempertegui Irigoín	
<b>ESPECIALIDAD</b>	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
<b>INSTRUMENTO EVALUADO</b>	Guía de entrevista	
<b>OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION</b>	<b>GENERAL</b> Propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023	
	<b>ESPECIFICOS</b> Analizar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023 Indagar las estrategias financieras de la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023 Determinar un modelo de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023	
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		
<b>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</b>	El instrumento consta de 12 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.
<b>ESTRATEGIAS FINANCIERAS</b>	
1. ¿Cuáles son los activos financieros de mayor importancia que tiene la empresa en la actualidad?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
2. ¿Qué inversiones a corto y largo plazo se han realizado en el 2022-2023?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
3. ¿En la actualidad se tiene financiamiento a corto o largo plazo? ¿Si no se recurre a que se debe?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Cuándo se requiere financiamiento para su negocio se opta directamente por bancos y/o familiares; por qué?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Se hace evaluación financiera del negocio para conocer una mejor gestión de riesgos, cuál es el procedimiento?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Se cuenta con un plan de comercialización, nos puede detallar sus estrategias de comercialización?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
7. Con respecto a la tributación o pago de impuestos. ¿Se ha tenido algún problema con la Sunat, que nos puede comentar?	TA (x)      TD ( ) _____
8. ¿Qué acciones o estrategias se aplican para minimizar los impuestos?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____
9. ¿Cuáles son estrategias para manejo de ingresos y como se gestiona los gastos en esta empresa?	TA (x)      TD ( ) SUGERENCIAS: _____

10. ¿Cuáles son los objetivos financieros a largo plazo?	TA (x )      TD( ) SUGERENCIAS: _____
11. ¿Se cuenta con un plan financiero o se trabaja de manera empírica, que nos puede comentar?	TA (x )      TD( ) SUGERENCIAS: _____
12. ¿Cuál son las estrategias financieras se tiene en la empresa?	TA (x )      TD( ) SUGERENCIAS: _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA _____ 12 ____ N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



Roberto Villanueva Yarlaque - 16465916

**Roberto Villanueva Yarlaque**  
MIEMBRO DIRECTOR FISCAL

## Anexo 03: Carta de autorización de la empresa

R.U.C. N° 20480810024

### NEGOCIOS ROYLI S.A.C.

DE: FELICITAS FERNÁNDEZ YRIGOIN

**“AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO”**

#### CONSTANCIA DE AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA

A nombre de “NEGOCIOS ROYLI S.A.C.”, el siguiente documento hace constancia lo siguiente:

La bachiller en contabilidad: **SHEILA ESMIT SEMPETEGUI IRIGOIN**, identificada con DNI N° 74397345 de la escuela de **CONTABILIDAD** de la **UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN**, autora del informe: **ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA NEGOCIOS ROYLI S.A.C, CHICLAYO 2023**, al uso de dicha información que conforma el expediente técnico así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis, enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Chiclayo, 09 de febrero del 2023

Atentamente

NEGOCIOS ROYLI S.A.C.

*Felicitas Fernández Yrigoin*  
Felicitas Fernández Yrigoin  
GERENTE

27409616

CALLE SIMON BOLIVAR 489 - CHICLAYO - LAMBAYEQUE

## Anexo 04: Matriz de consistencia

### ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA NEGOCIOS ROYLI S.A.C. CHICLAYO

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Población y muestra	Enfoque/ tipo/ Diseño	Técnica / Instrumento
¿De qué manera las estrategias financieras mejorarán la rentabilidad en la empresa Negocios Royli S.A.C. Chiclayo 2023?	<p><b>General:</b> Proponer estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa Negocios Royli S.A.C 2023</p> <p><b>Específicos</b></p> <p>Identificar el nivel de rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo del 2020, 2021 y 2022</p> <p>Analizar la situación financiera de la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2020, 2021, 2022</p> <p>Determinar las estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa Negocios ROYLI S.A.C. Chiclayo 2023</p>	<p>H1: Si se proponen estrategias financieras se incrementa la rentabilidad en la empresa Negocios Royli S.A.C 2023</p> <p>H0: Si se proponen estrategias financieras no se incrementa la rentabilidad en la empresa Negocios Royli S.A.C 2023</p>	Estrategias financieras	<p><b>Unidad de análisis</b> Contador de la empresa y estados financieros de la empresa</p> <p><b>Población</b> Contador y los estados financieros 2020 -2022</p> <p><b>Muestra:</b> Se ha considerado a la misma población.</p>	<p>Enfoque</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Tipo</p> <p>Básico</p> <p>Diseño</p> <p>No experimental, transversal, descriptivo y proyectivo</p>	<p>Entrevista Guía de entrevista</p> <p>Guía de análisis documental y guía de entrevista</p>
			Rentabilidad			

## Anexo 05: Resolución de aprobación del proyecto



Universidad  
Señor de Sipán

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N°0062-2023-FACEM-USS

Chiclayo, 20 de febrero de 2023.

### VISTO:

El Oficio N°0045-2023/FACEM-DC-USS, de fecha 20 de febrero de 2023, presentado por el Director de la EP de Contabilidad y proveído del Decano de FACEM, de fecha 20/02/2023, donde solicita la actualización de Proyecto de tesis, por caducidad, y;

### CONSIDERANDO:

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

Que, según Art. 64° del Reglamento de Investigación de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N° 015-2022/PD-USS de fecha 02 de marzo de 2022, indica que "La Investigación Formativa es un proceso de generación de conocimiento, asociado con el proceso de enseñanza – aprendizaje, cuya gestión académica y administrativa está a cargo de la Dirección de cada Escuela Profesional".

Que, el Art. 71° del Reglamento de Investigación, indica que el Comité de Investigación de la escuela profesional da el visto bueno al tema del proyecto de investigación de acuerdo a la matriz e consistencia lógica y del trabajo de investigación acorde a las líneas de investigación institucional.

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

### SE RESUELVE

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

N°	AUTOR	TITULO DE LA INVESTIGACION	LINEA DE INVESTIGACION
01	SEMPETEGUI IRIGON SHEILA ESMIT	ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA NEGOCIOS ROYLI S.A.C. CHICLAYO 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPENDIMIENTO

ARTICULO 2°: DEJAR SIN EFECTO, la resolución N°1007-FACEM-USS-2019, de fecha 24/08/2019, numeral 02.

### REGISTRESE, COMUNIQUESE Y ARCHÍVESE



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



  
Mg. LINA EUGELLY SILVA GONZALES  
Secretaria Ejecutiva  
Facultad de Ciencias Empresariales  
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Cc.: Escuela, Archivo

## Anexo 06: Formato T1



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

Pimentel, 08 de setiembre de 2023

Señores  
Vicerrectorado de Investigación  
Universidad Señor de Sipán  
Presente. -

EL suscrito:

**Sempertegui Irigoín, Sheila Esmít**, con DNI 74397345

En mí (nuestra) calidad de autor (es) exclusivo (s) del trabajo de grado titulado: **ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA NEGOCIOS ROYLI S.A.C. CHICLAYO 2023** presentado y aprobado en el año 2022 como requisito para optar el título de CONTADORA PUBLICA, 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 mí (nuestro) trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

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

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

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

APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
Sempertegui Irigoín, Sheila Esmít	74397345	

## Anexo 07: Reporte Turnitin

NOMBRE DEL TRABAJO	AUTOR
<b>TESIS</b>	<b>Sempertegui Irigoien, Sheila Esmir</b>
RECuento DE PALABRAS	RECuento DE CARACTERES
<b>19060 Words</b>	<b>106275 Characters</b>
RECuento DE PÁGINAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
<b>70 Pages</b>	<b>388.8KB</b>
FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
<b>Nov 24, 2023 11:11 AM GMT-5</b>	<b>Nov 24, 2023 11:12 AM GMT-5</b>

### ● 20% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base

- 14% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 15% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossi

## Anexo 08: Acta de originalidad

### ACTA DE SEGUNDO CONTROL DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACION

Yo, **EDGARD CHAPOÑAN RAMIREZ**, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de contabilidad he realizado el segundo control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecido para el nivel de pregrado según la Directiva de similitud vigente de USS; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe titulado **ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA NEGOCIOS ROYLI S.A.C. CHICLAYO 2023** Elaborado por el estudiante (s) **SEMPERTEGUI IRIGOIN SHEILA ESMIT**.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 20% verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN.

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

Pimentel, 28 de noviembre de 2023



Mg. Chaponán Ramirez Edgard  
DNI N° 43068346