



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR EL
CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA EMPRESA DE
REPUESTOS & LUBRICANTES NUEVO TIEMPO
SAC., JAÉN 2017**

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

Autor:

Bach. Altamirano Pérez Fredesvinda

Asesor:

Mg. Vidaurre García Wilmer Enrique

Línea de Investigación:

Finanzas

Pimentel – Perú

2018

Mg. Vidaurre García Wilmer Enrique

Asesor metodológico

Mg. Cabrera Sánchez Mariluz Amalia

Presidente del Jurado de tesis

Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo

Secretario del jurado de tesis

Vásquez Machuca Segundo Norbi

Vocal del jurado de tesis

Dedicatoria

A Dios que me ha dado fortaleza para lograr mis metas, a mis padres por su apoyo constante e incondicional por hacer posible este logro que significa mucho para mí a mis hermanos por apoyarme y guiarme, a mis amigas que siempre me brindaron su apoyo siempre han sabido estar a mi lado cada momento. También agradecer a los profesores de la Universidad Señor de Sipán por sus enseñanzas brindadas para mi formación como profesional.

Fredesvinda

Agradecimiento

En este trabajo de investigación agradezco a DIOS por darme fortaleza, salud y sabiduría a mis padres por brindarme su apoyo incondicional que siempre me han brindado y guiarme por el buen camino, agradezco a la Universidad Señor de Sipán por acogerme y ser parte de la familia universitaria y también agradecer al asesor por ser un soporte para este proyecto de investigación, por sus conocimientos orientaciones, la metodología de enseñanza que ha sido fundamental para el trabajo de investigación ,demostrando su verdadera vocación para enseñar.

La Autora

Resumen

La investigación tiene como objetivo “Proponer estrategias financieras para mejorar el crecimiento económico en la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., Jaén, 2017, caracterizada por una metodología cuantitativa, descriptiva y propositiva, tuvo como muestra de estudio a 6 trabajadores de la empresa.

El estudio asume dos variables: crecimiento económico, con sus dimensiones; producción económica, finanzas, inversión y rentabilidad. La variable estrategias financieras, con sus dimensiones; estrategias financieras a largo plazo y estrategias financieras a corto plazo. El rigor científico de la investigación se obtuvo por la validez y confiabilidad (Alpha de Cronbach con un coeficiente de 0.751) de sus instrumentos de recojo de información.

Las conclusiones a la que arribó el estudio es: El 50% de los encuestados de la empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., Jaén, 2017, a veces reconocen que la empresa muestra un buen crecimiento económico y 50% siempre observa que la empresa muestra un buen crecimiento económico. El 66,7% de los encuestados de la empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., Jaén, 2017, a veces aplican estrategias financieras sustentadas, y el 33,3% observan que siempre aplican. De manera integral el 50% manifestó que siempre existe un adecuado crecimiento económico con aplicación de estrategias financieras, mientras que el 50% dice que a veces se muestra esta tendencia.

Palabras clave: Estrategias financieras y crecimiento económico.

Abstract

The investigation has as aim "Propose financial strategies to improve the economic growth in the Company of Supplies and Lubricating New Time SAC., Jaen, 2017, characterized by a quantitative, descriptive methodology and propositive, took 6 workers of the company as a sample of study.

The study assumes two variables: economic growth, with his dimensions; economic production, finance, investment and profitability. The variable financial strategies, with his dimensions; financial long-term strategies and financial short-term strategies. The scientific rigor of the investigation was obtained by the validity and reliability (Alpha de Cronbach with a coefficient of 0.751) of his instruments of I gather of information.

The conclusions at that it arrived the study is: 50 % of the polled ones of the company of Supplies and Lubricating New Time SAC., Jaen, 2017, sometimes they admit that the company proves to be a good economic growth and 50 % always it observes that the company shows a good economic growth. 66,7 % of the polled ones of the company of Supplies and Lubricating New Time SAC., Jaen, 2017, sometimes they apply financial sustained strategies, and 33,3 % observes that always they apply. In an integral way 50 % demonstrated that always a suitable economic growth exists with application of financial strategies, whereas 50 % says that sometimes this trend appears.

Keywords: financial Strategies and economic growth.

Índice	Pág.
Aprobación del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimientos	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Índice	vii
I. INTRODUCCIÓN	8
1.1. Realidad Problemática	8
1.2. Trabajos Previos	10
1.3. Teorías relacionadas al tema	13
1.4. Formulación del Problema	24
1.5. Justificación e Importancia del estudio	25
1.6. Hipótesis	25
1.6. Objetivos	25
1.6.1. Objetivo General	25
1.6.2. Objetivo Específicos	25
II. MATERIAL Y MÉTODO	26
2.1. Tipo y Diseño de la Investigación	26
2.2. Población y muestra	26
2.3. Variables, operacionalización	27
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	27
2.5. Procedimientos de análisis de datos	28
2.6. Criterios éticos	29
2.7. Criterios de Rigor científico	29
III. REPORTE DE RESULTADOS	30
3.1. Resultados en tablas y figuras	30
3.2. Discusión de resultados	39
3.3. Aporte práctico	41
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	49
REFERENCIAS	51
ANEXOS	54

I. INTRODUCCIÓN.

1.1. Realidad Problemática:

El control inadecuado, la falta de criterio para analizar una determinada situación, o simplemente el dejarse llevar por impulsos en el ámbito financiero traen como consecuencia que las empresas tengan que afrontar gastos financieros que a la larga serán difícil de rentabilizar. Este tipo de accionar, amerita tomar decisiones relacionadas con la planeación financiera y el control, siendo este último una actividad encargada a la alta gerencia, y para lo cual se necesita una visión integral del giro del negocio, y se deberá tener en cuenta la visión, misión, objetivos estratégicos y políticas de la organización, condiciones que le permitirán tener estabilidad económica, como también les permitirá, aumentar la capacidad para poder genera utilidades a las empresas.

Según Nuñez, (2014). En la actualidad es indispensables las empresas desarrollen adecuadas estrategias financieras que le permitan, combinando las habilidades del administrador financiero y los servicios financieros la maximización de los recursos de la entidad con el objetivo del crecimiento y posicionamiento en el mercado. Es por ello que se deben de definir las estrategias financieras a seguir, y esto se logrará identificando primeramente las áreas claves en las que nos vamos a enfocar; que podrían ser el director financiero, la competitividad, la innovación, la financiación y el riesgo financiero; es importante también el definir un objetivo estratégico, que este debe ser la meta a alcanzar.

Así mismo el autor manifiesta que no basta con tener un excelente servicio o brindar productos de calidad para que una empresa tenga éxito en el mercado local; muchas veces el éxito de una empresa radica en el manejo y administración de la misma, aunado con las estrategias financieras que se tomen.

Por su parte Núñez en su trabajo denominado “Estrategias financieras en la Pequeña y Mediana empresa”, manifiesta que existen diversas estrategias financieras que se pueden poner en acción para poder lograr los objetivos pactados, si se establece una estrategia financiera de forma sistemática se lograra obtener una estabilidad financiera. De esta manera se aumentará la capacidad de la empresa para generar más utilidades. Las estrategias financieras de las empresas deberán estar en relación con el objetivo general que se haya

decidido; y estas estrategias deberán poder dar una solución a las necesidades que tenga la entidad.

Del mismo modo, Carboney, (2014), nos manifiesta que la planificación financiera y los procesos de control se encuentran íntimamente relacionados con la gestión financiera y la planificación estratégica, esto implica el empleo de proyecciones que toman como base las normas y el desarrollo de un proceso de retroalimentación y de ajuste para incrementar el desempeño. Los resultados que se obtienen de la proyección de todos estos elementos de costos y gastos se reflejan en el estado de resultados presupuestado o proforma. Así mismo las estimaciones de ventas permiten considerar los diversos tipos de inversiones que se necesitan para elaborar los productos. Estas inversiones, más el balance general de años anteriores, proporcionan los datos necesarios para desarrollar la columna de los activos del balance general. Estos activos deben ser financiados, pero también se requiere de un análisis del flujo de efectivo.

Carboney manifiesta que hoy en el mundo global se deben considerar también las tendencias estratégicas y económicas que la empresa debe conocer para lograr sostenibilidad en el largo plazo. Convirtiéndose así en un análisis estratégico porque además de identificar las fortalezas y debilidades del negocio, se precisa conocer el impacto de los factores del entorno para diferenciar sus oportunidades de negocios, así como las amenazas que podrían afectarla.

Según Aguirre, (2014) quien manifiesta que en la actualidad en el mundo empresarial, las estrategias corporativas y las financieras, guardan una estrecha relación, por lo que se encuentran estrechamente vinculadas, así mismo el gerente financiero no solo debe dedicarse a labores relacionadas con su área, es decir no solo debe de negociar con las instituciones bancarias, presentar informes y estados financieros, entre otros; la persona que se encargue de este puesto, deberá centrarse en labores relacionadas a la estrategia financiera y corporativa, haciendo las veces de asesor de la Gerencia General de la empresa.

Así mismo con relación a sus capacidades, deberá tener habilidades para aportar, sustentar ideas y cuestionar las ideas de los demás, manteniendo la confianza y el respeto; necesitará contar con habilidades de liderazgo y capacidad para relacionarse y gestionar el trabajo de las personas; deberá gozar de buen trato, respeto de las formas, educación, facilidad

de palabra para tratar con los miembros de la empresa y personas externas; necesitará tener capacidad de negociación, y requerirá conocer de mercados financieros, teoría financiera, estrategia, planeamiento y control de gestión.

Según Cazorla, (2013). En la actualidad, los mercados financieros a nivel mundial, han sufrido varios cambios, ante este panorama, las estrategias de financiamiento para las empresas en el Perú están cambiando, ya que en la actualidad del buscar un financiamiento internacional resulta demasiado caro, es por ello que se recomienda recurrir al mercado de capitales locales, o en su defecto recurrir a líneas de crédito de bancos locales. Si las necesidades de financiamiento de las empresas no son muy altas, estas deberán optar por el mercado local, pero teniendo en cuenta que las condiciones del sistema financiera peruano también han sufrido un cambio, es por ello que cabe preguntarse si el mercado peruano podrá suplir a necesidades de financiamiento de estas empresas. Las AFP y los bancos locales serán en ese sentido los agentes principales que jugarán un rol clave como ofertantes de fondos en los próximos meses. Las restricciones legales e internas, la tasa de interés y el monto demandado por las empresas determinarán en este caso el éxito de las intermediaciones financieras en el mediano plazo.

La empresa Distribuidora de Repuestos & Lubricantes nuevo Tiempo S.A.C, es una empresa que se encuentra ubicada en la Provincia de Jaén, Región Cajamarca, específicamente en la calle Bolívar S/N, (esq. Pakamuros y Simon Bolívar), es una empresa que se encuentra afecta al Régimen Especial de Renta, es una empresa dedicada a la venta de repuestos y accesorios para vehículos, así como de lubricantes en general; es una empresa que lleva cuatro años en el mercado, sus propietarios son el señor Santos Mauro Delgado Tapia y Omar Aldo Cornejo Sánchez.

La empresa cuenta con seis trabajadores, y se sabe que la contabilidad de la empresa es externa; después de haber realizado un análisis, se ha podido identificar como parte de la problemática, es que por ser un negocio familiar, se basa más en la experiencia adquirida por los propietarios a través de los años, quienes no manejan herramientas de gestión adecuadas que les permita tener un mejor control y manejo de los recursos de la empresa.

Por otro lado tenemos que existe falta de liquidez, no se realiza un trabajo planificado en base a objetivos; no cuentan con herramientas de gestión específicamente hablando de políticas crediticias, lo que ha originado se incremente los índices de morosidad e

incumplimiento en los pagos pendientes por parte de algunos clientes, así como de la empresa a sus proveedores

1.2. Trabajos Previos.

Espinoza & Guzman, (2012). En su tesis denominada “Propuesta de implementación de Estrategias Financieras para la reapertura del Hostal y Restaurant Las Perlas en el Cantón Gualaceo”. Universidad Politécnica Salesiana sede Cuenca, en la que concluyen que durante el transcurso del tiempo la profesión contable se ha enfocado principalmente en el área de finanzas hoy, como resultado de la velocidad de cambio en los negocios, las organizaciones requieren estar preparadas para reaccionar de forma rápida ante los posibles riesgos que impidan el logro de los objetivos planteados por la organización, Todo esto ha forzado al área contable a integrarse de forma total al negocio, dejando de ser departamentos que únicamente presentan datos históricos, listados de información ara uso exclusivo de otras áreas, y, en general, un departamento operativo que no participa en la toma de decisiones. Toda empresa por más pequeña o grande que sea debe buscar ser autosuficiente en cuanto a requerimientos financieros, ser capaz de generar los suficientes ingresos como para financiar la compra de materia prima, maquinaria y equipo, terreno, gastos administrativos, entre otros, y tener la capacidad de pago a los proveedores a corto plazo por medio de una buena aplicación de recursos, para obtener una liquidez que les ayude a cubrir los pasivos demandados por los proveedores, y que demás les genere suficiente rendimiento para garantizar su crecimiento.

Flores, (2015). En su tesis de grado para optar al título de Magister en Administración de empresas, Mención Finanzas denominada “Estrategias Financieras aplicadas al proceso de Sostenibilidad y Crecimiento de las Pyme del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua”. Universidad de Carabobo, y en la cual concluye que en el proceso de planificación, no se tienen en cuenta lo relacionado a la planificación financiera, la cual debe de planificarse con anticipación con la finalidad de saber qué acciones se deben de realizar con la finalidad de que la empresa obtenga los resultados esperados y en el tiempo establecido. Antes de dar inicio al proceso de planificación estratégica y financiera, se deben definir los lineamientos que regirán el funcionamiento de la empresa, así como también se deben de delimitar funciones y responsabilidades, así como también definir con que fondos se financiara el proceso de planificación.

García, (2013). Tesis para optar el título de Licenciado en contaduría Pública denominada "Estrategias Financieras y Utilidad Operacional en las Empresas Productoras de Detergentes Industriales en el Municipio de Maracaibo" Universidad Rafael Urdaneta, y en la cual concluye que al describir las estrategias de financiamiento de las empresas productoras de detergentes industriales del Municipio de Maracaibo, se determinó que utilizan el aporte de los socios, el préstamo bancario, crédito comercial, línea de crédito, mientras no emplean la reinversión de utilidades, aplicación de reserva, pasivos laborales, factoraje, emisión de acciones, bonos y arrendamiento aplicadas por estas empresas. Se caracterizaron las estrategias de inversión de las empresas productora de detergentes industriales del municipio de Maracaibo, encontrándose que han utilizado las ampliaciones, mientras no emplean los certificados de depósito, adquisiciones, fusiones, compras apalancadas, papeles comerciales, inventario, depósito a plazo, títulos de renta fija, inversión en acciones, bonos ni fondo mutual, lo cual implica que han sido restringidas las estrategias de inversión utilizadas por estas empresas, lo cual compromete la rentabilidad de sus operaciones.

Lazo & Moreno, (2013). En su tesis denominada "Propuesta de un Plan Financiero y su Influencia en el Crecimiento Sostenible de la Empresa Glamour Salón y Spa de la Ciudad de Trujillo" donde llegan a las siguientes conclusiones; la Empresa Glamour Salón Y Spa, dedicada al rubro de la belleza y salud corporal muestra un comportamiento poco favorable respecto a su demanda la cual decrece en 6% y 21% en el 2011 y 2012 respectivamente, debido a la baja demanda y el aumento de sus competidores .Es en este último año donde se ha originado una pérdida que asciende a S/. 18 449. 00. Así mismo se diseña el Plan Financiero para la Empresa Glamour Salón y Spa tomando un horizonte temporal de tres años, considerando una inversión inicial de S/. 20 658.00, un incremento de la demanda de 23 % y ofreciendo el servicio de Suite de Novia a un precio de S/. 639.00, con lo cual se obtienen cifras favorables en ventas acumuladas, exactamente de S/. 1'154 791.40.

Rojas, (2017). En su tesis presentada como requisito para obtener el título profesional de Contador Público denominada "Estrategias Financieras y su efecto en la liquidez de la Empresa Editorial Grafica Offset Acacia S.A.C., en el periodo 2016". Universidad Privada del Norte, y en la cual manifiesta que las Estrategias Financieras influye en la liquidez de la empresa Editorial Grafica Offset Acacia S.A.C, debido a que se pueden detectar el uso de algunas estrategias financieras en la empresa que han ayudado a mejorar la liquidez de la empresa, tales como el uso de las letras en descuento, préstamos bancarios y el arrendamiento

financiero, estas herramientas han contribuido al crecimiento en las ventas y a la vez el ingreso de más efectivo, acompañado de la contratación del vendedor que ha reformado las ventas y el aumento de la cartera de clientes. Así mismo, la falta de liquidez ha traído consecuencias en la empresa Editorial Grafica Offset Acacia S.A.C. debido a que la empresa por no contar con liquidez han tenido que utilizar el sobregiro bancario teniendo que asumir gastos innecesarios que se podrían haber evitado si la empresa tendrá la capacidad para afrontar sus obligaciones. A su vez la empresa ha tenido que afrontar es la acumulación de sus cuentas por pagar, no contar con el disponible ha hecho que la empresa no cumpla con sus obligaciones de corto plazo aplazándolos ya que la prioridad era el pago de planilla, servicios e impuestos.

Celis, (2014). En su tesis denominada “Estrategias Financieras para mejorar la Liquidez de una Empresa Educativa de Chiclayo”. Universidad Señor de Sipán, en la cual concluye que para los periodos 2014, 2015 y 2016, la liquidez general o razón corriente de la empresa presento cierta disminución, así mismo se pudo apreciar que las estrategias utilizadas por la empresa fueron estrategias ofensivas y defensivas, usando así mismo fuentes de financiamiento interno y externo. La propuesta de estrategias financieras que permitieron superar las causas que determinan el nivel de liquidez, fueron el análisis del porcentaje de deuda, la evaluación de los niveles de rentabilidad, y la evaluación de la política de reparto de utilidades. Por otro lado las estrategias financieras propuestas, contribuyeron a superar las causas que determinan el nivel de liquidez de la empresa, esto como producto que estas estuvieron enfocadas en los niveles de rentabilidad, endeudamiento y política de repartición de utilidades de la empresa

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Estrategias Financieras

1.3.1.1. Algunas Definiciones sobre Estrategia

Según Miyamoto, (2000) “Teoría de la Estrategia” quien manifiesta que con el devenir del proceso histórico, la relación de la guerra con la política, el intercambio cultural entre pueblos distintos y la innovación científico-tecnológica de la actualidad, se fue dando a su vez la evolución de la estrategia, para lo cual, podemos tomar como referencia primaria al mundo helénico, que se caracterizó por las observaciones y escritos de Jenofontes y de Tucídides, quienes fueron los que marcaron el inicio de la estrategia como ciencia militar; en Roma

tenemos a Polibio, Plutarco y Tito Livio que además de aportar en el pensamiento político, también relataron sus experiencias estratégicas.

Su máximo representante es Julio Cesar, luego con el renacimiento aparece la figura de Nicolás Maquiavelo que escribe su libro "El Arte de la Guerra" en el cual basándose en las experiencias de las antiguas campañas establece recomendaciones sobre cómo hacer la guerra, la organización para los ejércitos, el empleo de las armas, así como explicar la influencia de la geografía y la política en la guerra. También Maquiavelo en su obra "El Príncipe" hace recomendaciones importantes sobre la composición de los ejércitos para poder asegurar la existencia del Estado. Con la Revolución Francesa y todo el gran ciclo revolucionario burgués del siglo XIX surge uno de los modernos artífices de la estrategia, Karl Von Clausewitz en su obra " De la Guerra o Von Kriege" sistematiza el conocimiento acumulado hasta entonces sobre la guerra y su técnica, el pensamiento de este autor tuvo influencia hasta poco después de las Guerras Mundiales, y aun hoy es leído con provecho.

Los creadores y modernizadores de la estrategia llamada la estrategia total son Liddell Hart, Mao Tse-Tung , Fuller, Collins y sobre todo el Francés Beaufre que ejerce gran influencia en la actualidad, dentro de esta concepción estratégica han surgido hombres como el Brigadier General (Reserva) August Von der Heydte con su excelente obra "la guerra irregular moderna" que describe como se ha pasado a una concepción totalizadora de la Estrategia, en la que el objetivo de esta es "básicamente, provocar cierta reacción psicológica de parte del adversario".

Contreras, (2013). Quien manifiesta en su artículo "El concepto de Estrategia como fundamento de la Planeación Estratégica", y donde señala que actualmente se habla de estrategia en todos los ámbitos: en los negocios, en la política, en la religión, en la cultura, en fin en cada aspecto de la vida diaria. Esta palabra se convirtió en una acepción de uso generalizado, que debe adornar o formar parte en toda la literatura relacionada con distintos campos del conocimiento.

Así mismo Contreras nos dice que de la mano de la estrategia surgen también una serie de conceptos afines que tienen relación; estos son: Estratega, planeación estratégica, administración estratégica, gestión estratégica, evaluación estratégica, diagnóstico estratégico,

entre otros, que normalmente se utilizan pero de los cuales no se sabe cómo ni cuándo aplicarlos. Eso permite que se encuentren, en la literatura, artículos atiborrados de conceptualizaciones acerca de la estrategia, de sus temas afines, que muchos leen, pero que al final no entienden; quedan más perplejos que cuando iniciaron la lectura; otros no comprenden lo que el autor quiere decir o, definitivamente, lograron hallar el documento que los sacó de la oscuridad.

Para Chandler, (2003), la estrategia es la determinación de las metas y objetivos de una empresa a largo plazo, las acciones a emprender y la asignación de recursos necesarios para el logro de dichas metas. El énfasis de Chandler en cuanto al largo plazo hace presumir que una organización no se hace de un día para otro, y que se requiere de mucho tiempo y de la aplicación de recursos suficientes para alcanzar la madurez. El uso de recursos no se limita exclusivamente a los financieros, también se incluyen los logísticos y humanos. Los procesos de capacitación en las organizaciones deben ir encaminados a la cualificación por competencias de su recurso humano con el fin de establecer ventajas competitivas con relación a la competencia.

Menguzzato & Renau, (1995), quienes aportan la idea de que ésta "explícita los objetivos generales de la empresa y los cursos de acción fundamentales, de acuerdo con los medios actuales y potenciales de la empresa, a fin de lograr la inserción de ésta en el medio socio económico". La turbulencia es la que hace que sea necesario tener en cuenta los conceptos de previsión y prospectiva, a fin de situar correctamente los modelos requeridos para el análisis del entorno. Así se manifiestan los profesores Menguzzato y Renau, esta forma es preciso considerar, en prospectiva, la exploración de los futuros múltiples e inciertos, la adopción de una visión global y sistémica, los factores cualitativos y las estrategias seguidas, así como el pluralismo y la complementariedad de enfoques. Y a la hora de posicionar negocios a nivel internacional, la complejidad y el dinamismo de los mercados aflorarán la descentralización de las organizaciones y el aprendizaje, vinculados en gran medida con la experiencia en la toma de decisiones empresariales.

1.3.1.2. Finalidad de la Estrategia

Musashi, (2010). "La finalidad de la estrategia es alcanzar y/o mantener los objetivos fijados por la política, utilizando lo mejor posible los medios que se disponen. Una estrategia

es catalogada de buena si se consigue con ella alcanzar los objetivos previstos por la política y si en ella ha habido economía de esfuerzos. Los objetivos pueden ser ofensivos, defensivos o simplemente de mantener el status quo”.

Así mismo Musashi señala que el alcanzar o mantener los objetivos, implica doblegar la voluntad del adversario, esto es una decisión. La decisión es pues la consecución de los objetivos a costa de la voluntad del adversario y de los factores exógenos y endógenos que intervienen en dicha decisión.

1.3.1.3. Medios de la Estrategia

Benetti, (2017). En su artículo “conceptos de la estrategia”, manifiesta que se entiende por medios, “toda la gama de recursos materiales, espirituales y humanos, con que se cuenta para poner en ejecución una decisión”. Así mismo Benetti nos dice que el poder de un sujeto estratégico está en función de los medios de los cuales dispone para conseguir sus objetivos. La elección de los medios, en términos de cantidad, calidad y direccionalidad, está condicionada a la situación vivida y al objetivo que se espera alcanzar. Se tiene que considerar aquello que se denomina la esencia de la estrategia: la vulnerabilidad del adversario y nuestro poder; esto se expresa en las acciones propias dirigidas sobre las vulnerabilidades del adversario, empleando los medios adecuados a estas vulnerabilidades, de acuerdo a las posibilidades y limitaciones, previendo las reacciones adversas para preparar las acciones de réplica. Justamente la estrategia se convierte en arte, en el momento en que el individuo utilizando tan poderoso instrumento aplica con eficacia los medios disponibles para conseguir un objetivo.

1.3.1.4. Estrategia Financiera.

Menguzato, (1995). Para la determinación de estrategias financieras se deben de primero que nada identificar las áreas claves en las que nos vamos a enfocar, que en este caso son: el director financiero, la competitividad, la innovación, la financiación y el riesgo financiero, la información financiera y los estados financieros. Por ello debemos de definir un objetivo estratégico que es el fin que deseamos alcanzar, y en este caso propongo alcanzar el

buen funcionamiento de la PYME. El criterio de medición para las estrategias se puede hacer en base a resultados.

(Gallardo, 2011). Las estrategias financieras empresariales deberán estar en correspondencia con la estrategia principal y de negocio que se haya decidido a partir del proceso de planeación estratégica de la organización. Sin importar cuál sea el objetivo que tenga la empresa la estrategia financiera de la misma debe ser amplia y con un alto nivel de abarcamiento, especialmente en las áreas claves de la empresa como son la rentabilidad, liquidez y solvencia, equilibrio económico-financiero, estructura financiera y niveles de endeudamiento, costos financieros, análisis del riesgo crediticio de clientes.

De esta manera Gallardo define que para la aplicación de estrategias es necesario diferenciar entre corto y largo plazo obteniendo una mayor eficiencia al aplicar las mismas sobre áreas estratégicas como son: a) Rentabilidad de las inversiones, b) Análisis del circulante, c) Fondo de rotación, d) Análisis de riesgos de crédito, siendo la siguiente tabla una muestra de la estructura de las estrategias financieras de acuerdo al plazo de aplicación.

1.3.1.5. Estrategias Financieras de largo y Corto Plazo.

Según Reyes & Díaz, (2008), las estrategias financieras determinan los objetivos y las metas fundamentales a corto y a largo plazo, adoptan políticas convenientes y aseguran los recursos necesarios para llegar a esas metas.

A. Estrategias financieras a largo plazo

Hace referencia a colocaciones de dinero en las que una empresa o entidad, resuelve mantenerlas por un periodo mayor a un año o al ciclo de operaciones, contando a partir de la fecha de presentación del balance general. Estas pueden ser: sobre la inversión, la estructura financiera, la retención y/o reparto de utilidades.

De inversión: La empresa después de un sondeo en el mercado objetivo, se plantea acciones de actividad empresarial, se acentúa sobre un escenario continuo de consumo y estabilidad políticos, se planea la aplicación de una estrategia ofensiva o de reorientación, inclusive, en ocasiones defensiva, con decisión de crecimiento económico. (Mirabaud, 2017)

De estructura financiera: parte del supuesto del análisis riesgo – productividad, invierte el capital donde estima el menor riesgo, sin embargo, no quita de atreverse a aplicar más o menos arriesgadas en dependencia del grado de aversión al riesgo de los inversores y administradores, o simplemente como consecuencia de acciones que conllevan al mayor o menor endeudamiento, o sea, no a priori o elaboradas, sino resultantes.

Sobre la retención y/o reparto de utilidades: Las empresas definen su estrategia de retención y/o reparto de utilidades conforme a determinados aspectos, entre los que destacan: la posibilidad del acceso a préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones, la posibilidad de los dueños de alcanzar mayor retribución en una inversión alternativa, el mantenimiento del precio de las acciones en los mercados financieros en el caso de las sociedades por acciones, entre otros aspectos. (Thompson & Strickland, 2000)

B. estrategias financieras a corto plazo

Para el presente estudio en lo que se refiere a las estrategias financieras de corto plazo, se recoge los aportes (Steiner, 1999), de la manera siguiente:

Para una empresa, es primordial la disponibilidad de financiamiento a corto plazo para su funcionamiento. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en un periodo menor a un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios. Entre estas tenemos. Sobre el capital de trabajo, sobre el financiamiento corriente, sobre la gestión del efectivo

Sobre el capital de trabajo: El capital de trabajo de una empresa está conformado por sus activos circulantes o corrientes, entendiéndose por administración del capital de trabajo a las decisiones que involucran la administración eficiente de éstos, conjuntamente con el financiamiento corriente o pasivo circulante. Las estrategias financieras sobre el capital de trabajo de la empresa habitualmente obedecen al criterio de selección del axioma central de las finanzas modernas, a saber, la relación riesgo – rendimiento. En tal sentido, existen tres estrategias básicas: agresiva, conservadora e intermedia.

Sobre el financiamiento corriente: El financiamiento corriente de la empresa, llamado el pasivo circulante, está compuesto por fuentes espontáneas (cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del normal funcionamiento de la entidad), así como por fuentes bancarias y extra bancarias (representadas por los créditos que reciben las empresas provenientes de bancos y de otras organizaciones), reporta un costo financiero que en dependencia de la fuente se presenta de forma explícita o no.

Sobre la gestión del efectivo: Las decisiones sobre el efectivo de la empresa, por su importancia en el desempeño, generalmente se establecen las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos. En tal sentido, las acciones fundamentales con relación al efectivo son.

- a) Reducir el inventario tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas y/o productos terminados.
- b) Acelerar los cobros tanto como sea posible, sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras.
- c) Retardar los pagos tanto como sea posible, sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago.

1.3.2. Crecimiento Económico

1.3.2.1. Teorías del crecimiento económico

Ferrari, (2006). Existen grandes discrepancias sobre la mejor manera de alcanzar el objetivo del crecimiento económico. Algunos economistas subrayan la necesidad de aumentar la inversión de capital. Otros la de fomentar la investigación y el desarrollo y el cambio tecnológico. Existe un tercer grupo que pone énfasis en el papel que desempeña la mejora del nivel de estudios de la mano de obra.

A. Teoría clásica del crecimiento.

La teoría del crecimiento ha experimentado una importante evolución desde sus inicios. En términos generales, dentro de este ámbito se suelen incluir un conjunto muy amplio de aportaciones que comprenden desde los escritos de la escuela clásica especialmente A. Smith, T. R. Malthus y D. Ricardo hasta las aportaciones de J. M. Keynes y la de J. A. Schumpeter.

En general, los autores clásicos trataron de analizar de forma sistemática y rigurosa cuáles son los factores que potencian el crecimiento y el enriquecimiento económico (O'Brian, 1989 y Gaffard, 1997, entre otros). En concreto Smith, (1976) afirma que la riqueza de las naciones depende esencialmente de dos factores: por un lado, de la distribución que se realice del factor trabajo entre las actividades productivas e improductivas, y, por otro lado, del grado de eficacia de la actividad productiva (progreso técnico). Pero a su vez estos dos factores se ven influenciados por otros que tienen gran importancia en el proceso: la división del trabajo (especialización), la tendencia al intercambio, el tamaño de los mercados (uso del dinero y el comercio internacional), y, finalmente, la acumulación de capital, que en última instancia se considera el elemento esencial que favorece el crecimiento de un país.

Ahora bien, Smith también indica que existe una serie de perturbaciones en los factores que pueden generar efectos negativos como, por ejemplo, la fatiga que ocasiona la tarea rutinaria derivada de la división del trabajo. También pueden existir situaciones que ocasionen la falta de paz social, tan necesaria para que se produzca la inversión necesaria para el crecimiento, como por ejemplo las revoluciones. Por ello, concede una gran relevancia al papel que desempeña la educación para evitar estas perturbaciones indeseables.

Para Malthus (1820), los factores que afectan negativamente al crecimiento económico son el exceso de ahorro, un consumo escaso y la dinámica de la población. Desde su perspectiva, el crecimiento económico necesita una demanda adicional. Pero para ello no es suficiente una mayor inversión, sino que es conveniente que esa mayor demanda venga acompañada de un incremento de la oferta. De acuerdo con Malthus, la causa de que se llegue al estado estacionario está en la propia dinámica de la población que crea rendimientos decrecientes. Por lo que se refiere a la aportación de Keynes a la teoría del crecimiento económico, hay que destacar que, desde su punto de vista, son dos las variables a considerar. Por un lado, en su Teoría General (Keynes, 1936) concede gran importancia al animal spirit, ya que afecta a las decisiones de inversión y a través de esta al crecimiento; y, por otro lado, al ahorro, ya que va a afectar a la riqueza en función de lo que haga el individuo con él. Para que sea beneficioso a la sociedad, el ahorro tiene que venir acompañado de una nueva inversión Keynes, (1930). En un artículo posterior (Keynes, 1937), indicaba que las alteraciones producidas en la población, en la tecnología, en la distribución de la renta y, por consiguiente, en el ahorro, afectaban al crecimiento económico.

Para finalizar con las aportaciones que hemos denominado clásicas, vamos a referirnos a la de (Schumpeter, 1911). En su modelo, las innovaciones son las que principalmente van a propiciar el crecimiento económico, ya que a través de ellas se produce la acumulación. En este proceso, el empresario desempeña un papel esencial, al ser quien va a introducir dichas innovaciones en el proceso productivo. Por ello, en su teoría del crecimiento, la ciencia y la tecnología juegan un papel preponderante. En concreto, Schumpeter supone que la economía puede encontrarse en dos posibles fases o estados. El primero de ellos es el estado estacionario, donde la economía no crece, y que se caracteriza por presentar un determinado estado tecnológico y por la repetición de los mismos procesos productivos. La segunda fase, que sería la del crecimiento, se alcanza gracias a la introducción de ciertos cambios que denomina innovaciones en el proceso productivo. Si resultan adecuados, generarán mayores beneficios a la empresa innovadora, lo que animará a las empresas competidoras a introducirlos también en sus procesos productivos con el fin de apropiarse de parte de esos beneficios. Para ello, será necesario aumentar la inversión. El resultado de este proceso de incorporación de innovaciones es que durante esta fase la economía experimenta un crecimiento positivo. Cuando todos los agentes han incorporado la innovación en sus respectivos procesos productivos, la inversión se detiene y la economía entra de nuevo en una fase de estado estacionario, al menos hasta que alguien introduzca una nueva innovación, siendo el denominado empresario innovador el encargado de llevar a cabo esta tarea. Tras dicha actuación sus rivales tenderán a imitarlo.

B. Teoría moderna del crecimiento.

En términos generales, las aportaciones que se incluyen en este grupo se caracterizan por mostrar un mayor grado de formalización y de análisis empírico que las teorías clásicas, debido fundamentalmente, tanto a los avances realizados en el ámbito econométrico como a la importante mejora de la información estadística, que han permitido considerar un mayor número de países, y también incorporar un número más elevado de variables, no sólo cuantitativas sino también cualitativas. Hay que señalar que gran parte de las aportaciones que vamos a estudiar en este apartado suponen una mejora y/o modernización de las aportaciones clásicas, siendo el punto de partida las aportaciones de (Harrod, 1939) 1948) y de (Domar, 1937).

Como característica fundamental, puede destacarse que estos modelos nacen del objetivo común de dinamizar el análisis económico de Keynes (Galindo & Malgesini, 1994). En concreto, dicho modelo trataba de expresar las condiciones que deben cumplirse en una economía de mercado para que se genere el volumen de demanda agregada necesario para mantener una situación de crecimiento sostenido, equilibrado y de pleno empleo. Se trata, por tanto, de un análisis en el que el nivel de producción y su crecimiento vendrán determinados por la demanda. Gran parte de las aportaciones posteriores, sobre todo las de Solow, Swan y las poskeynesianas, trataron de resolver los problemas de estabilidad del modelo de Harrod y Domar. Además de éstas fueron apareciendo otras, como las de crecimiento endógeno y las neoschumpeterianas, que cuestionaban algunos supuestos y planteamientos de las anteriores.

Los modelos neoclásicos de crecimiento exógeno

Estos modelos parten de las aportaciones de Solow (1956) y Swan (1956), en los que se introduce una función de producción con rendimientos constantes a escala y decrecientes para cada uno de los factores productivos, junto al supuesto de mercados perfectamente competitivos, lo cual conduce a la economía a una situación de equilibrio sostenido a largo plazo con pleno empleo. Esta situación de equilibrio se corresponde con tasas nulas de crecimiento de la renta per cápita. Este último resultado, junto a la necesidad de explicar las tasas de crecimiento positivas que se observan empíricamente en las distintas economías, justifican la introducción del progreso tecnológico como el factor exógeno que determina la existencia de tasas de crecimiento positivas a largo plazo de la renta per cápita. Es precisamente debido a esta necesidad de introducir mejoras técnicas generalizadas y exógenas, por lo que a estos modelos se les denomina de crecimiento exógeno.

De acuerdo con lo que acabamos de indicar, el decisor político tiene escaso margen de maniobra para tratar de afectar al crecimiento económico mediante las medidas que diseñe para ello. Además, desde esta perspectiva, los países alcanzarán la convergencia económica real gracias a la existencia de los rendimientos marginales decrecientes.

Modelo de Solow

Como se ha indicado anteriormente, el modelo de Solow (1956), que sería desarrollado paralelamente por Swan (1956), suele ser considerado como la base para analizar el crecimiento económico moderno. Las hipótesis y ecuaciones que conforman este modelo son las que se indican a continuación (Solow, 1982, páginas 152-153)

La ecuación [1] de dicho cuadro es la ecuación fundamental del modelo de Solow, que nos indica la trayectoria que sigue el stock de capital per cápita, que depende de k , siendo el resultado de la diferencia entre la inversión (o ahorro) por trabajador ($sf(k)$) y la inversión que hay que realizar teniendo en cuenta que el trabajo crece a una tasa n y el capital se deprecia a una tasa $(n+\delta)k$. Su representación gráfica también se recoge en Cuadro 1, donde k^* representa el estado estacionario, que es aquella situación en la que las variables crecen a una tasa, cumpliéndose así que $\dot{k}=0$, lo que significa que $sf(k)=(n+\delta)k$.

Por tanto, si nos encontramos en un nivel inferior a k^* , por ejemplo k_0 , la inversión efectiva será superior a la de equilibrio, por lo que k crecerá, hasta que alcancemos k^* ; y una vez alcanzado el capital per cápita no variará. Lo contrario ocurriría si partiésemos de una situación por encima de k^* . Así pues, convergemos hacia el nivel del estado estacionario, que se considera como un equilibrio estable. Los cambios que se produzcan en el resto de las variables, ahorro, depreciación..., suponen un desplazamiento de la función $sf(k)$, dando lugar a una alteración de k^* . Pero cuando nos encontramos en el estado estacionario, las alteraciones que se produzcan no alteran el capital, por lo que la producción vuelve a ser la misma. La economía no consigue aumentar el stock de capital y permanece constante hasta el final de los tiempos (Sala & Martin, 1994).

En definitiva, de acuerdo con este modelo, cualquier desviación que se genere se autocorregirá. En efecto, al suponer que la función de producción es cóncava y creciente, nos encontramos con que siempre vamos a tener un solo punto de intersección, k^* , por lo que tenemos solución y ésta es única (Abraham Frois, 1995, página 138). Por tanto, la solución del modelo de Solow conduce a la economía a una situación de equilibrio sostenido a largo plazo con pleno empleo, donde las tasas de crecimiento de la renta en términos per cápita son nulas.

C. La teoría del crecimiento endógeno

Tras algunos años de olvido, en la década de los ochenta el análisis del crecimiento económico vuelve a ser objeto de interés para los economistas. Una de las razones principales fue que las predicciones del modelo neoclásico no se cumplían. En efecto, se observaba, por ejemplo, la ausencia de convergencia en los niveles de renta entre las distintas economías a nivel mundial, es más, aparecía una divergencia en los niveles de renta per cápita, esto es, las tasas de crecimiento anuales medias variaban de forma importante entre los distintos países, siendo considerablemente más elevadas para los países industrializados. Esta circunstancia no podía ser explicada satisfactoriamente por el comportamiento del progreso tecnológico tal como sostenía la aportación neoclásica (Agénor, 2000).

En función de lo que acabamos de indicar, comprobamos que la diferencia fundamental de estos modelos de crecimiento endógeno respecto a los modelos neoclásicos-exógenos se encuentra en el supuesto que se introduzca sobre los rendimientos de los factores acumulables en la función de producción. En efecto, el supuesto de rendimientos no decrecientes para el factor capital es el que permite explicar de manera endógena soluciones de equilibrio dinámico con crecimiento de la renta per cápita positivo. La principal contribución de los modelos de crecimiento endógeno es la de aportar y justificar las distintas situaciones en las que pueden aparecer tales rendimientos para el factor capital, constituyendo así un paso adelante en la búsqueda de los determinantes del crecimiento.

Dentro de esta teoría del crecimiento endógeno se incluye una gran cantidad de aportaciones que, junto a la pretendida novedad de los temas tratados, recogen un análisis exhaustivo desde el punto de vista matemático y empírico gracias a los avances en los medios para procesar los datos y a la mejora que han experimentado en los últimos años las fuentes estadísticas.

1.3.2.2.Crecimiento económico

En microeconomía no se pudo encontrar una definición teórica para el crecimiento económico, sin embargo partiendo de la definición de esta obtenemos que este constituye el aumento de la renta (ingresos) o valor de bienes y servicios producidos por una economía. Partiendo de esta acepción podemos mencionar que el crecimiento económico dentro de la

microeconomía, se puede entender como los ingresos corrientes que tienen las empresas dentro de un determinado periodo de tiempo, al realizar un análisis del entorno objeto de estudio se puede determinar a ciertas variables como indicadores de crecimiento económico de una empresa, en este caso serían los ingresos corrientes que tiene la misma, más concretamente se centraría en las ventas o utilidades netas que evidencia una empresa en un periodo determinado de tiempo.

1.4. Formulación del Problema

¿De qué manera las propuestas de estrategias financieras mejoran el crecimiento económico en la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C., Jaén, 2017?

1.5. Justificación e importancia del estudio

La investigación se justifica porque la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., muestra bajo crecimiento económico como consecuencia de la falta de sistema de estrategias financieras, lo que está influenciando en el desinterés, bajos salarios de sus trabajadores y la inversión para el desarrollo empresarial.

Otro aspecto en el cual se justifica la investigación es el para qué: esto a partir de establecer estrategias financieras, que permitan elevar el crecimiento económico de la empresa, partiendo de un diagnóstico de situación y de movimiento de la economía de la empresa; es decir las estrategias financieras serían los medios y el modelo para elevar las utilidades que permitan seguir invirtiendo y hacer prospera la empresa.

Teóricamente la investigación se justifica porque contribuyó a enriquecer las variables estrategias financieras y crecimiento económico desde la realidad de la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., que dedica su actividad en la ciudad de Jaén.

1.6. Hipótesis

Si se implementan Estrategias Financieras entonces se mejorará el crecimiento económico en la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C., Jaén.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Proponer estrategias financieras para mejorar el crecimiento económico de la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., Jaén, 2017.

Objetivos específicos.

Evaluar el crecimiento económico y las estrategias financieras en la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C., Jaén, 2017.

Analizar la situación económica financiera de la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., Jaén.

Delinear estrategias que permitan mejorar el crecimiento económico de la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., Jaén

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación.

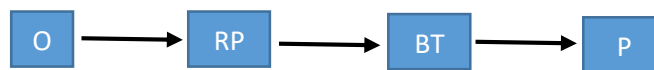
Descriptiva: En el caso de la investigación describe los estadísticos, que tratan de las variables, dimensiones e indicadores.

Propositiva: porque ampara un modelo teórico práctico, como consecuencia del análisis factorperceptible, el planteamiento y los sustentos teóricos, el interés es plantear un programa para que en futuro se aplicado para transformar una situación problemática.

Diseño de investigación

Este trabajo presenta un diseño de tipo no experimental debido a que no se manipularon de manera intencional las variables, sino que se extrajo la información pertinente la misma que se analizó y procesó, con lo que se obtuvieron las conclusiones que nos permitieron contrastar la hipótesis.

El presente trabajo de investigación presentó el siguiente diseño:



Donde:

O: Observador/ Investigador

RP: Realidad problemática

BT: Base teórica

P: Propuesta

2.2. Población y Muestra.

2.2.1. Población

En la presente investigación la población estará constituida por los trabajadores de la empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C., Jaén, los cuales hacen un total de seis, así mismo se considerará dentro de la misma al administrador de la empresa

2.2.2. Muestra

La muestra de estudio estará conformada por el total de la población compuesta por 6 colaboradores de la empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C., por ser una población pequeña y específica.

2.3. Variables, operacionalización.

2.3.1. Variables

Independiente: Estrategias Financieras.

Dependiente: Crecimiento Económico

2.3.2. Operacionalización

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADOR
Independiente: Estrategias Financieras	Es una herramienta que permite estructurar una estrategia considerando aspectos no solamente financieros, sino intangibles. (Kaplan y Norton, 2005)	Temas Estratégicos	Especificación de la diferenciación de la empresa
		Mapa Estratégico	Definición de las perspectivas
			Definición de los objetivos por cada perspectiva
			Determinación de las relaciones entre los objetivos
		Cuadro de mando	Definición de indicadores por objetivos
			Determinación de iniciativas por objetivos
			Establecimiento de responsable por objetivos
			Establecimiento de metas por indicadores
			Establecimiento de semáforos por indicadores

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADOR
Dependiente: Crecimiento Económico	Según (Anzil Federico, 2002): “El concepto de crecimiento económico se refiere al incremento porcentual del producto bruto interno de una economía en un período de tiempo”.	Ventas Ganancias Flujos de Caja Análisis financiero	Capital Producción. Evaluación del Desempeño Niveles de venta

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

2.4.1. Técnicas de recolección de datos

Entrevista: Blasco, (2008), Manifiesta que existe variedad de estilos y de formas, dentro de las cuales se encuentran las semiestructuradas, las no estructuradas, Pero también definen una modalidad mixta, donde hay partes más estructuradas y menos estructuradas. Esta técnica se aplicara al administrador al contador de la empresa.

Análisis de Documental: Andréu (2001), denomina que, es una técnica de interpretación de textos, ya sean escritos, grabados, filmados u otra forma diferente donde puedan existir toda clase de registros de datos, transcripción de entrevistas, discursos,

protocolos de observación, documentos y videos. En nuestro caso para realizar el análisis documental en lo referente al análisis financiero.

Observación: Jiménez (2009), Dentro de las clasificaciones más habituales de la observación se ha tomado para la presente la Observación estructurada, la cual es un plan de recogida de datos mediante observación, llevada a cabo en el contexto natural en el que se produce el fenómeno que se quiere observar y en el que el investigador trata de establecer algún tipo de control sobre la situación.

2.4.2. Instrumentos de recolección de datos.

En la presente investigación se aplicaron los siguientes instrumentos:

La guía de entrevista

La ficha de análisis documental

La guía de observación

2.4.3. Validez y Confiabilidad

Se establece al validar un instrumento de medición al compararlo con algún criterio externo que pretende medir lo mismo. Validez concurrente y la validez predictiva. En las campañas electorales, los sondeos se comparan con los resultados finales de las elecciones. Ejm: Coeficiente de Contingencias, Spearman – Brow, Pearson, Alfa de Cronbach y la Técnica Aiken.

Es en tal sentido que los instrumentos utilizados en la presente investigación fueron validados a través de juicio de expertos.

2.5. Procedimientos de análisis de datos.

Después de aplicar los instrumentos de recolección de datos se procederá a ordenar, tabular y graficar la información, utilizando el programa Microsoft SPSS y Excel para después proceder a la interpretación y análisis de los resultados obtenidos.

2.6. Aspectos éticos

La presente investigación se realizará de manera responsable, guardando criterios éticos y profesionales que garanticen el resultado y fiabilidad de la investigación.

Así mismo en ninguna etapa del proyecto y desarrollo de la investigación, se ocultara el motivo y los resultados de la misma, haciendo de conocimiento de todos los involucrados en el estudio, todos los aspectos relacionados con la misma

2.7. Criterios de Rigor científico.

La calidad de una investigación depende del rigor con el que se realiza, que condiciona su credibilidad, y fiabilidad, es por ello que la presente investigación guarda los criterios de rigor generales: es decir los relacionados a la verdad y aplicabilidad, ya que desde un inicio, se logrará establecer lasos de confianza con todas las personas que de alguna forma u otra tenga relación con la presente investigación.

III. RESULTADOS

3.1. Resultados en tablas y figuras

3.1.1. En lo que respuesta a nuestro primer objetivo: Evaluar el crecimiento económico y las estrategias financieras,

Para cumplir con este objetivo, se procederá a realizar un análisis del crecimiento de las ventas y de las ganancias o utilidades de la empresa, así mismo algunas partidas relevantes del estado de resultados de la empresa.

Cuadro N° 01

ANALISIS SEGÚN ESTADO DE GANACIAS Y PERDIDAS		
EJERCICIO	2016	2017
INGRESOS COSTO		
Ventas	5,257,302.00	4,519,608.00
Costo del Servicio	-4,018,901.00	-2,805,019.00
Utilidad Bruta	1,238,401.00	1,714,589.00
GASTOS DE OPERACIÓN		
Gastos de Ventas	-632,948.00	-591,627.00
Gastos Administrativos	-627,155.00	-595,017.00
Otros Ingresos	117,303.00	6,456.00
Resultado Operativo	95,601.00	521,489.00
Utilidad antes de Participaciones e impuesto	-68,140.00	401,302.00

FUENTE: Elaboración Propia

Como podemos apreciar, las ventas de la empresa han disminuido, así tenemos que para el periodo 2016 estas fueron de S/. 5,257,302.00, mientras que para el 2017 fueron de S/. 4,519,608.00, existiendo una variación de S/. 737,694.00. Siguiendo con el análisis, tenemos que en lo que respecta al costo del servicio, existe una disminución importante S/. 1,213,882.00, y de donde radica el incremento de la Utilidad bruta para el año 2017 la cual tuvo un aumento de S/. 476,188.00.

El resultado operativo ha sufrido un considerable aumento, esto como producto de que los gastos operativos han sufrido una disminución en el último periodo, especialmente en la partida otros ingresos, siendo para el 2016 S/. 117,303.00, para el 2017, la cantidad de S/. 6,456.00, Por último podemos ver que la Utilidad antes de Participaciones e impuesto nos deja apreciar claramente que no siempre un incremento en las ventas necesariamente tienen que significar que la empresa se encuentra mejor económicamente, y esto quedó demostrado al final ya que en el periodo 2016 se tuvo una Utilidad antes de Participaciones e impuesto negativa (S/. -68,140.00), mientras que para el periodo 2017, esta se incrementó considerablemente a S/: 401,302.00 dejándonos ver claramente que la empresa Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C., de Jaén si ha logrado un crecimiento económico positivo.

En lo que respecta a evaluar las estrategias financieras, tenemos que extrayendo parte del análisis de la entrevista dirigida al administrador, este nos manifestó que no se utiliza ninguna estrategia financiera para mejorar su rentabilidad. Por otro lado se supo también que en el proceso de toma de decisiones solo intervienen los propietarios del negocio y el administrador.

ANALISIS DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA AL ADMINISTRADOR DE LA EMPRESA REPUESTOS & LUBRICANTES NUEVO TIEMPO S.A.C., DE JAÉN

El administrador nos manifiesta, que para mejorar la rentabilidad, es necesario reconocer una necesidad, investigar las tendencias, mejorar los productos y servicios actuales, buscar siempre estar informado, como también identificar nuestras cualidades.

A su vez el administrador nos manifestó que no se utiliza ninguna estrategia financiera para mejorar su rentabilidad. Por otro lado en el proceso de toma de decisiones solo intervienen los propietarios del negocio y el administrador.

Al hablar del personal, el administrador nos manifiesta de que capacita a sus colaboradores periódicamente, así, como también los incentiva para que realicen cada día mejor su trabajo.

Se supo también que se atiende a un promedio de 40 a 60 personas diarias pero esta cantidad se incrementa llegado el fin de semana, es por ello que también se sabe que los clientes influyen en la toma de decisiones, debido a que de ellos depende que la empresa siga o no en funcionamiento, por otro lado depende de ellos, de sus sugerencias, necesidades y requerimientos que se toman en consideración para efectuar ciertos cambios.

3.1.2. Siguiendo con nuestro segundo objetivo: Analizar la situación económica financiera.

Para cumplir con nuestro segundo objetivo realizaremos un análisis financiero de la empresa, el cual presentamos a continuación:

ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA REPUESTOS & LUBRICANTES NUEVO TIEMPO S.A.C., DE JAÉN

En el presente análisis se tomaran los porcentajes y partidas más relevantes del estado de situación.

ANÁLISIS HORIZONTAL

Activo

Como se puede apreciar al analizar el Activo Corriente tenemos que existe una variación de 8%, es decir el Activo Corriente se incrementó ya que en el 2016 el Activo Corriente representaba el 8% del activo total, mientras que en el 2017, el Activo corriente representaba el 16% del activo total, esto nos permite llegar a la conclusión, de que el activo corriente se incrementó casi en un 100% en relación al año anterior.

Así mismo, se puede apreciar que uno de los porcentajes más significativos del activo no corriente, lo representa, la partida de inmuebles maquinaria y equipo con un 61% para el periodo 2016, mientras que para el 2017, fue del 40%; esto representa una disminución del 21% con relación a ambos años.

También podemos apreciar que para el año 2016 el activo no corrientes es superior al del año 2017 es decir en el 2016 fue del 92%, mientras que en el 2017 fue del 84%, existiendo una variación del 8% en relación a ambos años.

Del Total activo, podemos evidenciar un incremento de S/.693, 236.00, para el año 2016, en relación al año 2017, esto como producto de ligeros aumentos en las diferentes partidas que conforman el activo de la empresa, dentro de los cuales podemos mencionar el Efectivo y equivalente en efectivo que para el año 2016, fue de S/.78,831 , mientras que para el año 2017 fue de S/.160,454 , donde se evidencia un incremento del 100%. Así mismo podemos ver que de las cuentas por cobrar diversas a terceros, tenemos que para el año 2016, se tuvo S/.5, 086 mientras que para el 2017, esta partida se incrementó considerablemente en un S/.85,429.

De los tributos pagados por adelantado se puede apreciar una considerable reducción con respecto al año 2016, que fue de 177,386, mientras que para el 2017 fue 24,595, por otro lado los gastos pagados por adelantado, tenemos que para el 2016 fueron S/.71,000.00 y para el 2017 se incrementó considerablemente a la suma de S/.610,702.00

PASIVO Y PATRIMONIO NETO

Pasivo Corriente

Del pasivo corriente, podemos mencionar, que en la partida de Tributos por pagar, se incrementó en S/. 20,942 con respecto al año 2016. Así mismo podemos resaltar que de la partida Remuneraciones por pagar, se evidencia una considerable disminución ya que para el año 2016 tenemos S/. 106,141.00, mientras que para el año 2017 disminuyó a S/. 43,685.00.

Pasivo No Corriente

Dentro del pasivo no corriente, las obligaciones financieras, es la partida que merece especial atención debido a que se presentó un incremento del 7% con respecto al año 2016.

Patrimonio Neto.

Haciendo el análisis podemos ver que en la partida de Capital, este presenta una disminución de 7%.

ANÁLISIS VERTICAL

Del análisis vertical podemos ver que el activo corriente representa el 8% del total activo, mientras que el mayor porcentaje lo representa el Activo no Corriente con un 92% del total activo, esto para el año 2016, mientras que para el año 2017, tenemos que el activo corriente, representa el 16% del total activo, mientras que el Activo no Corriente, representa el 84% del activo total.

Del Pasivo y Patrimonio, podemos apreciar que las obligaciones financieras representan el 18% del total pasivo corriente, el a su vez representa el 25% del Patrimonio Neto, esto con respecto al año 2016, mientras que para el 2017, las obligaciones financieras representan el 16% del total del pasivo corriente, representando este a su vez el 20% del Patrimonio Neto. Así mismo tenemos que en el pasivo no corriente, las obligaciones financieras para el año 2016, representan el 19% del total del pasivo no corriente, mientras que para el año 2017 es del 26%, en relación al pasivo no corriente, siendo este el 28% del total pasivo.

ANALISIS DE LAS RAZONES FINANCIERAS

Razones de Liquidez

Ratio de liquidez general o razón corriente

El ratio de liquidez general lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$[1] \text{ LIQUIDEZ GENERAL} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \text{veces}$$

PARA EL AÑO 2016

PARA EL AÑO 2017

$$\text{L.G. } \frac{377,516}{1'184,640} = 0.32$$

$$\text{L.G. } \frac{888,420}{1'114,522} = 0.80$$

AÑO 2016

Esto quiere decir que el activo corriente es 0.32 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada UM de deuda, la empresa cuenta con UM 0.32 para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.

AÑO 2017

Esto quiere decir que el activo corriente es 0.80 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada UM de deuda, la empresa cuenta con UM 0.80 para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.

Ratio prueba ácida

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

$$[2] \text{ PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \text{veces}$$

PARA EL AÑO 2016

$$\text{P.A. } \frac{377,515 - 43,307}{1,184,640} = 0.28$$

PARA EL AÑO 2017

$$\text{P.A. } \frac{888,420 - 2,324}{1,114,623} = 0.79$$

A diferencia de la razón anterior, esta excluye los inventarios por ser considerada la parte menos líquida en caso de quiebra. Esta razón se concentra en los activos más líquidos, por lo que proporciona datos más correctos al analista.

Razones de Rentabilidad.

Las razones financieras de rentabilidad son aquellas que permiten evaluar las utilidades de la empresa respecto a las ventas, los activos o la inversión de los propietarios.

Margen de Utilidad Operativa.

Mide el porcentaje que queda de cada UM de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las “utilidades puras” ganadas por cada UM de venta. La utilidad operativa es “pura” porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. Es preferible un margen de utilidad operativa alto. El margen de utilidad operativa se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de Utilidad Operativa} = \text{Utilidad operativa} / \text{Ventas}$$

PARA EL AÑO 2016

$$\text{MUO} = \frac{95,601}{5,257,302} = 0.01 \%$$

PARA EL AÑO 2017

$$\text{MUO} = \frac{521,489}{4,519,608} = 0.11 \%$$

Como podemos apreciar para el año 2016 el porcentaje de utilidad por cada sol vendido fue de 0.01%, mientras que para el año 2017 se experimentó un incremento del 0.11%

Rendimiento sobre los activos, ROA

El rendimiento sobre los activos (ROA, return on assets) considera la cantidad de recursos necesarios para respaldar las operaciones. El rendimiento sobre los activos revela la eficacia de la administración para generar utilidades a partir de los activos que tiene disponibles y es, quizá, la medida de rendimiento individual más importante.

El ROA se calcula de la manera siguiente:

$$\text{ROA} = \text{Utilidad neta después de impuestos} / \text{Activos totales}$$

PARA EL AÑO 2016

$$\text{ROA} = \frac{-68,140}{4,834,035} = -0.014 \%$$

PARA EL AÑO 2017

$$\text{ROA} = \frac{401,302}{5,527,271} = 0.072 \%$$

Como podemos ver en lo que respecta al rendimiento sobre los activos, para el año 2016 tenemos que tiene un rendimiento del 0.014%, mientras que para el 2017 se incrementó a 0.072%

Análisis de la Liquidez

La liquidez de la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., tanto para el período 2016 como 2017 es insatisfactoria ya que como se puede apreciar presenta un ratio de liquidez general de 0.32 y 0.80 respectivamente, lo cual indica que por cada sol de deuda corriente la empresa cuenta con 32 céntimos y 80 céntimos en dichos ejercicios para solventarla o respaldarla. Es en tal sentido se podría decir que los resultados son desfavorables y dan a conocer que la posición financiera de la empresa es precaria ya que como recalca la prueba ácida o índice de liquidez severa la entidad posee 0.28 y 0.79 céntimos para el año 2016 y 2017 respectivamente para cubrir sus pasivos corrientes. Todo ello señala que la empresa en estudio posee una mala capacidad de pago, lo cual es un riesgo ya que no podrá afrontar o liquidar inmediatamente sus obligaciones a corto plazo.

Podemos observar que si la empresa tuviera la necesidad de atender todas sus obligaciones corrientes sin necesidad de liquidar y vender sus inventarios, en el año 2016 la empresa no alcanzaría a atender sus obligaciones y tendría que liquidar parte de sus inventarios para poder cumplir; en cambio en el año 2017 este indicador se incrementó, lo que le permite atender de mejor manera el total de sus obligaciones corrientes sin necesidad de vender sus inventarios. La empresa depende directamente de la venta de sus inventarios para poder atender sus obligaciones corrientes.

Análisis de Rentabilidad.

En lo que respecta al margen de utilidad Operativa, tenemos que para el año 2016, la empresa por cada sol de venta, ha ganado el 0.01 % mientras que este porcentaje se ha visto incrementado para el año 2017, en el cual por cada sol de venta la empresa ha percibido 0.11% de ganancia. Así mismo en lo que respecta al rendimiento sobre los activos (ROA), la empresa en el 2016, tuvo una rentabilidad financiera o retorno de la inversión del 0.014%, mientras que para el 2017 este resultado se incrementó a 0.072%.

3.1.3. En lo referente a nuestro tercer objetivo: Delinear estrategias que permitan mejorar el crecimiento económico.

En lo referente a este objetivo, y para cumplir con él a continuación se describe la estructura de la propuesta de estrategias.

1. Denominación

2. Justificación

3. Objetivos de la Propuesta

3.1. General

3.2. Específicos

4. Contexto de la Propuesta

5. Estrategias Generales

5.1. Estratégias FO

5.2. Estratégias FA

5.3. Estratégias DO

5.4. Estratégias DA

6. Estratégias Específicas

6.1. Estratégias Financieras para Aumentar el Valor y las Utilidades de la Empresa.

ESTRATEGIA I:

Para Aumentar la Utilidad Bruta:

Estrategias para disminuir los costos del servicio.

ESTRATEGIA II

Para Disminuir los Gastos Operacionales.

ESTRATEGIA III

Para Reducir el Capital Invertido.

ESTRATEGIA IV

Para Reducir el Costo de Capital.

3.2. Discusión de resultados

La tesis tuvo como objetivo Proponer estrategias financieras para mejorar el crecimiento económico de la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., Jaén, 2017. Con la investigación realizada se ha podido comprobar nuestra hipótesis, es decir si se implementan Estrategias Financieras entonces se mejorará el crecimiento económico en la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C., Jaén.

En lo que respecta a nuestro primer objetivo: Evaluar el crecimiento económico y las estrategias financieras, podemos decir que en lo que respecta al crecimiento económico, las ventas experimentaron una baja considerable de S/. 737,694.00 en relación al último año; al analizar la partida costo del servicio, tenemos que experimento una disminución, la cual tuvo mucha injerencia para que el último año la utilidad bruta se incremente en S/. 476,188.00. Otra partida a tener en consideración es la referente a los gastos operativos, específicamente otros ingresos que en el año 2016 fue de S/: 117.303.00 y para el año 2017 disminuyó enormemente a S/. 6,456.00, todo lo anteriormente descrito se va a ver reflejado en la Utilidad antes de Participaciones e impuesto que en el periodo 2016 fue de (S/. -68,140.00), mientras que para el periodo 2017, esta se incrementó considerablemente llegando hasta S/: 401,302.00 dejándonos ver claramente que la empresa Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C., de Jaén si ha logrado un crecimiento económico positivo. Por ultimo en lo que respecta a las estrategias financieras, tenemos que de acuerdo a lo expresado por el administrador, en la empresa no se hace uso de ningún tipo de estrategias.

Seguidamente hablaremos de nuestro segundo objetivo, el cual estuvo orientado a analizar la situación económica financiera de la Empresa, obteniéndose como resultado que en lo que respecta al análisis horizontal el activo corriente se incrementó en un 100%, siendo las partidas más significativas del activo no corriente la partida de inmuebles maquinaria y equipo con un 61% para el periodo 2016, mientras que para el 2017, fue del 40%; esto representa una disminución del 21% con relación a ambos años. También podemos apreciar que para el año 2016 el activo no corrientes es superior al del año 2017 es decir en el 2016 fue del 92%, mientras que en el 2017 fue del 84%, existiendo una variación del 8% en relación a ambos años. Del Total activo, podemos evidenciar un incremento de S/.693, 236.00, para el año 2016, en relación al año 2017, esto como producto de ligeros aumentos en las diferentes partidas que conforman el activo de la empresa, dentro de los cuales podemos mencionar el

Efectivo y equivalente en efectivo que para el año 2016, fue de S/.78,831, mientras que para el año 2017 fue de S/.160,454, donde se evidencia un incremento del 100%. Así mismo podemos ver que de las cuentas por cobrar diversas a terceros, tenemos que para el año 2016, se tuvo S/.5, 086 mientras que para el 2017, esta partida se incrementó considerablemente en un S/.85,429.

En lo referente al Pasivo y Patrimonio tenemos que el pasivo corriente, podemos mencionar, que en la partida de Tributos por pagar, se incrementó en S/. 20,942 con respecto al año 2016. Así mismo podemos resaltar que de la partida Remuneraciones por pagar, se evidencia una considerable disminución ya que para el año 2016 tenemos S/. 106,141.00, mientras que para el año 2017 disminuyó a S/. 43, 685.00. Dentro del pasivo no corriente, las obligaciones financieras, es la partida que merece especial atención debido a que se presentó un incremento del 7% con respecto al año 2016. Al analizar las razones financieras, de liquidez y rentabilidad, tenemos que la liquidez de la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., tanto para el período 2016 como 2017 es insatisfactoria ya que como se puede apreciar presenta un ratio de liquidez general de 0.32 y 0.80 respectivamente, lo cual indica que por cada sol de deuda corriente la empresa cuenta con 32 céntimos y 80 céntimos en dichos ejercicios para solventarla o respaldarla. Así mismo se puede apreciar que la situación financiera de la empresa no es muy favorable debido a que tal como lo demuestra la prueba ácida o índice de liquidez severa la entidad posee 0.28 y 0.79 céntimos para el año 2016 y 2017 respectivamente para cubrir sus pasivos corrientes.

Dentro del análisis de rentabilidad, al tocar lo relacionado con el margen de utilidad operativa, tenemos que el año 2016, la empresa por cada sol de venta, ha ganado el 0.01 % mientras que este porcentaje se ha visto incrementado para el año 2017, en el cual por cada sol de venta la empresa ha percibido 0.11% de ganancia. Así mismo en lo que respecta al rendimiento sobre los activos (ROA), la empresa en el 2016, tuvo una rentabilidad financiera o retorno de la inversión del 0.014%, mientras que para el 2017 este resultado se incrementó a 0.072%.

Dentro de los estudios que más se relacionan con la presente investigación tenemos a Rojas, (2017). “Estrategias Financieras y su efecto en la liquidez de la Empresa Editorial Grafica Offset Acacia S.A.C., en la cual manifiesta que las Estrategias Financieras influye en la liquidez de la empresa Editorial Grafica Offset Acacia S.A.C, debido a que se pueden

detectar el uso de algunas estrategias financieras en la empresa que han ayudado a mejorar la liquidez de la misma, tales como el uso de las letras en descuento, préstamos bancarios y el arrendamiento financiero, estas herramientas han contribuido al crecimiento en las ventas y a la vez el ingreso de más efectivo, acompañado de la contratación del vendedor que ha reformado las ventas y el aumento de la cartera de clientes. Así mismo tenemos a Celis, (2014). “Estrategias Financieras para mejorar la Liquidez de una Empresa Educativa de Chiclayo”, en la cual concluye que para los periodos 2014, 2015 y 2016, la liquidez general o razón corriente de la empresa presento cierta disminución, así mismo se pudo apreciar que las estrategias utilizadas por la empresa fueron estrategias ofensivas y defensivas, usando así mismo fuentes de financiamiento interno y externo. La propuesta de estrategias financieras que permitieron superar las causas que determinan el nivel de liquidez, fueron el análisis del porcentaje de deuda, la evaluación de los niveles de rentabilidad, y la evaluación de la política de reparto de utilidades. Por otro lado las estrategias financieras propuestas, contribuyeron a superar las causas que determinan el nivel de liquidez de la empresa, esto como producto que estas estuvieron enfocadas en los niveles de rentabilidad, endeudamiento y política de repartición de utilidades de la empresa.

3.3. Aporte Científico.

3.3.1. Denominación.

Estrategias Financieras para mejorar el Crecimiento Económico de la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., Jaén 2017

3.3.2. Justificación

El estudio de estrategias financieras siempre ha existido en las empresas, toda persona encargada o dueña ha tenido que medir los futuros ingresos y costos para así poderse dar una idea de que tan rentable es el negocio. Independientemente de tener o no una base teórica adecuada para hacerlo. La Presente propuesta se justifica, ya que a través de esta investigación se podrá conocer mejor las operaciones propias del negocio, así como también es de suma importancia ya que permitirá conseguir que la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., Jaén, lleve un mejor control de sus operaciones, para así lograr optimizar sus ventas y tener mayor rentabilidad.

3.3.3. Objetivos de la propuesta

Objetivo general

Implementar estrategias financieras que permita mejorar Crecimiento Económico de la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., Jaén.

Objetivos Específicos

- a) Definir estrategias financieras para la empresa
- b) Analizar los procesos del servicio de la empresa

3.3.4. Contexto de la propuesta

Entidad: Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC

Región: Cajamarca

Provincia: Jaén

Distrito: Jaén

Dirección: Calle Bolívar S/N, (esq. Pakamuros y Simon Bolívar)

I. Estrategias Generales

Las estrategias que se proponen a continuación para la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC, han sido elaborados teniendo en cuenta El análisis situacional de la empresa. Estas estrategias planteadas son el resultado de combinar las fortalezas y debilidades internas con las oportunidades y riesgos que se presentan en el mercado. Todas las estrategias son las que resultan de combinar cada uno de los factores que conforman los motivos.

A continuación se proponen las siguientes estrategias:

1.1. Estrategias – F.O.

Estas estrategias consisten en aprovechar las oportunidades de la empresa en el entorno, haciendo uso de las fortalezas de ésta. Así tenemos:

a) Nuevas ofertas promocionales:

Están referidas al desarrollo de nuevas, mejores e innovadoras ofertas promocionales en fechas festivas y en las no festivas; y, tratando de generar la demanda del servicio durante el horario de atención.

b) Diversificar y promocionar servicios:

Se refiere a la determinación y generación de nuevos servicios, así como a la promoción de los mismos.

1.2. Estrategias – F.A.

Estas estrategias se basan en usar las fortalezas de la empresa para desterrar las amenazas del entorno.

a) Mejorar la atención al cliente:

Están referidos a tener que utilizar ideas innovadoras y creatividad para atender y satisfacer a cliente por los diferentes servicios que solicita y que se le puede ofrecer.

Esto conlleva a indagar las formas de atención al cliente en otras empresas líderes en la capital de la república.

b) Implementación gradual de nueva tecnología:

En este proyecto, se propone estar bien informado sobre las características y bondades de las TICS con moderna tecnología, para que la empresa cuente se encuentre a la vanguardia de los nuevos avances tecnológicos que se dan en la actualidad

1.3. Estrategias – D.O.

Están referidas a la utilización de las debilidades del restaurant para aprovechar así las oportunidades del entorno.

a) Efectuar campañas publicitarias:

Al respecto, es necesario diseñar y estar en permanente y novedosas campañas publicitarias en las cuales se demuestra las bondades o beneficios que el público encontraría en los servicios la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC.

b) Mejorar Infraestructura:

Está referido a la realización de un proyecto integral de mejoramiento de la infraestructura que permita tener mejores espacios y dar comodidad a los clientes.

1.4. Estrategias – D.A.

Estas estrategias están orientadas a la manera de utilizar las debilidades internas de la empresa para hacer frente a las amenazas del entorno. Así tenemos:

a) Formular el plan estratégico empresarial:

Está referido a la elaboración de un diagnóstico integral de la empresa, la elaboración para así poder determinar la Misión, Visión, Objetivos, Proyectos Estratégicos, etc. para un horizonte futuro de tres (03) años.

b) Establecer precios competitivos:

Están referidos a efectuar una revisión de la actual estructura de costos que se tome en la empresa, para luego efectuar los ajustes necesarios y determinar los precios

competitivos requeridos para incrementar la participación en el mercado de repuestos y lubricantes

II. Estrategias Específicas

2.1. Estrategias Financieras

En el contexto de la Globalización, en donde existe una mayor competitividad, las empresas tienen que desarrollar nuevas herramientas en el campo de las finanzas. Es así que surgen los nuevos enfoques de las finanzas: Creación de Valor y Valor Económico Agregado. La creación de Valor vincula las estrategias empresariales y las finanzas; toda vez que en la actualidad, los modelos de negocios y los planes estratégicos están basados en el modelo de valor que proporciona un enfoque de visión de futuro. En el modelo de valor, el valor empresarial es creado por la red de valor del accionista, hablamos de los impulsos de valor, es decir, los factores que afectan la creación de valor del negocio; vida útil, crecimiento de ventas, inversiones, márgenes de utilidad operativa, todos los componentes del flujo de caja libre. La gerencia se aboca a una gerencia de creación de valor. En ese sentido, todas las decisiones gerenciales vinculadas a los procesos de recomposición empresariales; reestructuración, rediseños, alianzas estratégicas, fusiones, se tienen que hacer bajo el enfoque de creación de valor.

Un aspecto importante en las finanzas del Valor Económico Agregado es identificar las variables que influyen en la generación de valor de la empresa; de tal forma que se pueda actuar directamente sobre las variables como ingresos, gastos, costos, que puedan tener una influencia directa en la generación de valor; y adicionalmente, es que a través de estos impulsores de valor se puedan establecer estrategias empresariales que afecten de manera directa la generación de valor maximizando los recursos y por ende la rentabilidad de la empresa.

El enfoque de la creación de valor constituye el cambio más importante en las finanzas modernas, la integración de las finanzas con las estrategias es un hecho y la nueva gestión empresarial tiene como objetivo crear valor en la organización y no dedicarse únicamente a la reducción de costos del pasado, eso no crea valor en las organizaciones de la empresa.

Estrategias Financieras para Aumentar el Valor y las Utilidades de la Empresa.

Existen cuatro estrategias financieras básicas para incrementar el Valor Económico Agregado de una empresa o unidad de negocio: aumentar las utilidades brutas con los activos existentes; disminuir los gastos operativos; reducir el capital invertido, manteniendo las utilidades, e invertir solo en activos con rentabilidad superior al costo de capital y reducir el costo de capital. Con alguna de estas estrategias o actuando en conjunto, es posible aumentar el valor económico y la rentabilidad de la empresa.

ESTRATEGIA I:

Para Aumentar la Utilidad Bruta:

Las acciones que se deben realizar para aumentar las utilidades brutas, con los activos existentes, son básicamente aumentando los ingresos por ventas y disminuyendo los costos de producción y /o servicio.

1.1. Estrategias para aumentar los Ingresos por Ventas

Las estrategias que se pueden utilizar para el logro de este objetivo financiero, entre otras son:

Acciones a tomar:

- a) Aumentar el número de productos vendidos y/o servicios prestados.
- b) Mejorar los precios de nuestros productos y/o servicios, sujeto a la aceptación del mercado.
- c) Desarrollar nuevos mercados para nuestros productos y/o servicios actuales.
- d) Desarrollar un modelo de gestión orientado hacia el cliente, es decir, desarrollar productos y/o servicios con valor agregado para los clientes.
- e) Identificar necesidades que los clientes buscan satisfacer para poder atenderlos con el mejoramiento de los productos y/o servicios el desarrollo de nuevos productos a través del proceso de innovación.
- f) Aumentar el volumen de ventas de los productos y/o servicios que generan mayor rentabilidad, y en su caso discontinuar productos que no generen rentabilidad.

- g) Revisar el sistema de precios, donde los márgenes de utilidad deben fijarse haciendo un estudio de los precios de la competencia.
- h) Mejorar los servicios de atención al cliente, incluyendo la post venta o post servicio.

1.2. Estrategias para disminuir los costos de producción o servicio.

Las estrategias que se pueden utilizar para el logro de este objetivo financiero, son:

Acciones a tomar:

- a) Desarrollar un modelo de gestión de costos orientado hacia la búsqueda permanente de factores de venta y/o servicios más económicos.
- b) Disminuir los costos fijos por unidad de producto y/o servicio, como consecuencia del aumento de los ingresos por ventas.
- c) Obtener descuentos adicionales en la adquisición de bienes materiales y/o servicios, a través de negociación directa, compras corporativas, compras asociadas con organizaciones del sector, por efecto de la continuidad volumen negociado.
- d) Identificar ahorros en costos a través de sistemas de costos adecuados, rediseño de procesos de compras para que cuesten menos, sin afectar la calidad del mismo.
- e) Incrementar la productividad del personal a través de capacitación, motivación, incentivos, etc. En las tareas del desarrollo de la producción y/o servicio.

ESTRATEGIA II

Para Disminuir los Gastos Operacionales.

Las acciones para reducir los gastos operativos son básicamente las siguientes:

Acciones a tomar:

- a) Desarrollar un modelo de gestión por cada una de las áreas operacionales de la organización, orientado hacia la eficiencia y eficacia.
- b) Identificar los procesos críticos en la gestión, establecer las tareas involucradas y determinar los recursos humanos y materiales requeridos para realizar cada

actividad de manera óptima, de tal forma que se puedan reducir los costos innecesarios.

- c) Utilizar las tecnologías de la información y comunicación para disminuir los gastos de papelería, impresión, comunicación, etc.
- d) Incrementar la capacidad del personal a través de capacitación, motivación, incentivos, etc. En las tareas de desarrollo de la gestión operativa de la organización.
- e) Reducir el gasto anual de impuesto a la renta, mediante una adecuada planificación tributaria que permita identificar oportunidades que ofrece la legislación tributaria vigente.

ESTRATEGIA III

Para Reducir el Capital Invertido.

Las acciones que se deben realizar para reducir el capital invertido existente (activos totales netos), manteniendo las utilidades so básicamente lo siguiente:

Acciones a tomar:

- a) Reducir el nivel de efectivo, mediante técnicas de gestión de tesorería y planeamiento financiero, Por ejemplo reducir los días del ciclo de efectivo.
- b) Reducir las cuentas por cobrar, mediante técnicas de gestión de crédito. Por ejemplo, otorgar descuentos por pronto pago de las cuentas pendientes, seleccionar los mecanismos de cobros más adecuados, implementar incentivos al personal sobre la base de ventas cobradas.
- c) Reducir el nivel de existencias, mediante técnicas de gestión de inventarios; Por ejemplo reducir el ciclo de abastecimiento de productos, aplicar el modelo de inventarios justo a tiempo.
- d) Reducir activos fijos a través de la técnica de gestión de inversiones fijas. Por ejemplo liquidar o vender activos fijos obsoletos o improductivos, alquilar activos fijos en lugar de comprar la propiedad de los mismo, Tercerizar procesos para poder eliminar los activos correspondientes, efectuar estudios para determinar la capacidad de planta o infraestructura óptima.

ESTRATEGIA IV

Para Reducir el Costo de Capital.

Las acciones que se deben realizar para reducir el costo promedio ponderado del capital, son básicamente las siguientes:

Acciones a tomar:

- a) Incrementar el apalancamiento financiero, si el rendimiento de los activos es mayor al costo de la deuda, hasta un nivel aceptable de riesgo y tenga efectos positivos para la organización.
- b) Obtener menores costos promedios de deudas, lo cual se puede conseguir buscando tasas de interés corporativas o preferenciales en los bancos del mismo grupo empresarial, record crediticio de la organización, etc.,
- c) Mejorar la estructura financiera de acuerdo a la disponibilidad de líneas de financiamiento, y al énfasis a la reducción del riesgo de la empresa.
- d) Buscar nuevas fuentes de financiamiento con menores costos e financiación

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1.Conclusiones

En lo que respecta a nuestro primer objetivo, podemos concluir que al realizar un análisis lineal del crecimiento económico de la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C. hemos podido apreciar que las ventas de la empresa experimentaron una baja considerable de S/. 737,694.00 en relación al último año; Así mismo el costo del servicio, disminuyó, lo cual se vio reflejado en la utilidad bruta del último periodo, la que se incrementó en S/. 476,188.00. El resultado operativo de la empresa tuvo un incremento considerable, lo cual se ve reflejado en la Utilidad antes de Participaciones e impuesto que en el periodo 2016 fue de (S/. -68,140.00), mientras que para el periodo 2017, esta se incrementó

considerablemente llegando hasta S/: 401,302.00 dejándonos ver claramente que la empresa Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C., de Jaén si ha logrado un crecimiento económico positivo. Por ultimo en lo que respecta a las estrategias financieras, tenemos que de acuerdo a lo expresado por el administrador, en la empresa no se hace uso de ningún tipo de estrategias.

Por otro lado, en relación a nuestro segundo objetivo, analizar la situación económica financiera de la Empresa, se concluye que en el estado de situación de la empresa, el activo corriente se incrementó en un 100%, en el activo no corriente, la partida de inmuebles maquinaria y equipo disminuyó del 61% para el periodo 2016, al 40% en el 2017,. También podemos apreciar que para el año 2016 el activo no corriente fue superior en el año 2016 con un 92%, mientras que en el 2017 fue del 84%, Así mismo el total activo sufrió un incremento de S/693, 236.00 en el año 2017, esto como producto de ligeros aumentos en las diferentes partidas que conforman el activo de la empresa.

En lo referente al Pasivo y Patrimonio se concluye que el pasivo corriente, en la partida de Tributos por pagar, se incrementó en S/. 20,942 con respecto al año 2016. Así mismo podemos resaltar que de la partida Remuneraciones por pagar, presenta una considerable disminución ya que el año 2017 disminuyo a S/. 43, 685.00. Dentro del pasivo no corriente, las obligaciones financieras, es la partida que merece especial atención debido a que se presentó un incremento del 7% en el último año.

Ahora bien, al analizar las razones financieras, se concluye que la liquidez de la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., para ambos periodos, es insatisfactoria ya que por cada sol de deuda corriente la empresa cuenta con 32 céntimos y 80 céntimos en dichos ejercicios para solventarla o respaldarla. Así mismo se puede apreciar que la situación financiera de la empresa no es muy favorable debido a que tal como lo demuestra la prueba ácida o índice de liquidez severa la entidad posee 0.28 y 0.79 céntimos para el año 2016 y 2017 respectivamente para cubrir sus pasivos corrientes. El análisis de rentabilidad, razón de margen de utilidad operativa, la empresa ha ganado el 0.01 % en el 2016, mientras que el año 2017, por cada sol de venta la empresa ha percibido 0.11% de ganancia. Así mismo en lo que respecta al rendimiento sobre los activos (ROA), la empresa en el 2016, tuvo una rentabilidad financiera o retorno de la inversión del 0.014%, mientras que para el 2017 este resultado se incrementó a 0.072%.

4.2.Recomendaciones

Se recomienda a la Administración realizar un análisis situacional de la empresa con la finalidad de identificar deficiencias en los procesos, y para lo cual se deberá realizar un trabajo en equipo con sus colaboradores, el cual debe de ser fluido y constante con la finalidad de conocer mejor la realidad de la empresa y de esta manera se pueda tomar las decisiones acertadas y enrumbar a la organización a la consecución de sus objetivos propuestos.

Se recomienda a la administración analizar bien a partida gastos pagados por anticipado ya que estos han presentado un considerable incremento en el activo corriente durante el periodo 2017, así también, con la finalidad de revertir esta situación, reducir los gastos operativos, también un reajuste de los precios para que estén a la par con los de la competencia, y realizar campañas publicitarias donde se haga mención a la oferta de nuevos platos de buen sabor y al precio justo.

Por último se recomienda a la Administración aplicar las estrategias propuestas, el cual contiene un conjunto de actividades administrativas y contables como la auditoria, el cual permitirá mejorar la rentabilidad del hostel Fortuna.

V. REFERENCIAS

Agénor, P. (2000). *The Economics of Adjustment and Growth*. Londres: Academic Press.

Aguirre, C. (2014). *El rol del gerente financiero dentro de una organización*. Lima - Perú.

Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2014/08/18/rol-gerente-financiero-organizacion/>

Benetti, S. (2017). *Conceptos sobre Estrategia*.

Carboney, R. (2014). *Planeación y control financiero*. Chiapas - México. Obtenido de

<https://www.gestiopolis.com/planeacion-y-control-financiero/>

- Cazorla, P. (2013). *Las nuevas estrategias de financiamiento para las empresas Peruanas*. Lima - Perú. Obtenido de <http://semanaeconomica.com/article/mercados-y-finanzas/banca-y-finanzas/121987-las-nuevas-estrategias-de-financiamiento-para-las-empresas-peruanas/>
- Celis, J. (2014). *Estrategias Financieras para mejorar la Liquidez de una Empresa Educativa de Chiclayo*. Chiclayo - Perú. Obtenido de <file:///C:/Users/Toshiba/Downloads/762-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2571-1-10-20180127.pdf>
- Chandler, A. (2003). *Strategy and Structure. Chapters in the history of the American*. New York. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/646/64629832007.pdf>
- Contreras, R. (2013). *El concepto de Estrategia como fundamento de la Planeación Estratégica*. Barranquilla - Colombia.
- Domar, E. (1937). Expansion and Employment». *American Economic Review*.
- Espinoza, J., & Guzman, T. (2012). *Propuesta de implementación de estrategias financieras para la reapertura del Hostal y Restaurant Las Perlas en el cantón Gualaceo*. Cuenca - Ecuador. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3264/1/UPS-CT002534.pdf>
- Ferrari, R. (2006). *Macroeconomía. Teoría del Crecimiento y el desarrollo económico*.
- Flores, N. (2015). *Estrategias Financieras aplicadas al proceso de Sostenibilidad y Crecimiento de las Pyme del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua*. Carabobo - Venezuela. Obtenido de <http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/2536/Maestr%C3%ADa%20Nancy%20Flores.pdf?sequence=1>
- Galindo, M., & Malgesini, G. (1994). *Crecimiento Económico*. Madrid: McGraw-Hill.
- Gallardo, J. (2011). *Administración Estratégica, De la visión a la ejecución*. México: Alfaomega Grupo Editor, S.A. . Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/27255/1/T4182e.pdf>
- García, A. (2013). *"Estrategias Financieras y Utilidad Operacional en las Empresas Productoras de Detergentes Industriales en el Municipio de Maracaibo"*. Maracaibo - Venezuela. Obtenido de <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-13-07345.pdf>
- Harrod, R. (1939). *An Essay in Dinamic Theory*», (Vol. 49). Londres: Blackwell Publishing for the Royal Economic Society. Obtenido de <http://piketty.pse.ens.fr/files/Harrod1939.pdf>
- Keynes, J. M. (1930). *A Treatise on Money*. Londres: MacMillan.

- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment*,. Londres: MacMillan.
- Lazo, C., & Moreno, S. (2013). “*Propuesta de un Plan Financiero y su Influencia en el Crecimiento Sostenible de la Empresa Glamour Salón y Spa de la Ciudad de Trujillo*”. Trujillo - Perú. Obtenido de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/148/1/LAZO_COYRE_PROPUESTA_PLAN_FINANCIERO.pdf
- Malthus , T. R. (1820). *Principios de economía política*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Martinez. (2002).
- Menguzzato, M., & Renau, J. (1995). *La dirección estratégica de la empresa : un enfoque innovador del management*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/44419676_La_direccion_estrategica_de_la_empresa_un_enfoque_innovador_del_management_Martina_Menguzzato_Juan_Jose_Renau
- Miyamoto , M. (2000). *Teoria de la Estrategia*.
- Moreno, J. (2014). *Estados financieros, análisis e interpretación*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <http://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074386455.pdf>
- Musashi , M. (2010). *Finalidad de la Estrategia*.
- Núñez , J. A. (2014). *Estrategias Financieras en la Pequeña y Mediana Empresa*. Chiapas - México. Obtenido de https://www.academia.edu/9139072/ESTRATEGIAS_FINANCIERAS_EN_LA_PEU%C3%91A_Y_MEDIANA_EMPRESA
- Reyes, M., & Díaz, K. (2008). *Principales estrategias financieras de las empresas*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/principales-estrategias-financieras-de-las-empresas/>
- Rojas, C. (2017). “*Estrategias Financieras y su efecto en la liquidez de la Empresa Editorial Grafica Offset Acacia S.A.C., en el periodo 2016*”. Trujillo - Perú. Obtenido de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12514/ROJAS%20INOCENCIO%20CARMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sala, I., & Martin, X. (1994). : *Apuntes de crecimiento*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Schumpeter , J. (1911). *The Theory of Economic Development*. Nueva York: Oxford University Press.
- Smith , A. (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes*. Oxford: Clarendon Press.
- Solow, R. (1956). *A Contribution to the Theory of*. Quarterly Journal of Economics.
- Swan , T. (1956). «*Economic Growth and Capital*.

ANEXOS

Anexo N°01

GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA AL ADMINISTRADOR DE LA EMPRESA DE REPUESTOS & LUBRICANTES NUEVO TIEMPO S.A.C.

Objetivo:

Identificar las actividades que realiza la empresa con el propósito de recopilar información relacionada con el uso de estrategias financieras, así como del crecimiento económico de la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC

1. ¿Cuál cree usted que son los cambios más efectivos para mejorar los ingresos económicos de la empresa?

Bueno, para esto, creo que es necesario lo siguiente:

Reconocer una necesidad.

Investigar las tendencias.

Mejorar los productos o servicios actuales.

Tratar de estar informado.

2. ¿Usted desarrolla en la empresa estrategias financieras para mejorar su rentabilidad?

No necesariamente

3. ¿Quiénes Intervienen en el proceso de toma de la empresa?

En el proceso de toma de decisiones intervienen los propietarios y la administración

4. ¿Usted capacita a sus trabajadores periódicamente?

Así es, como también los incentivamos para que realicen cada día mejor su trabajo

5. ¿Cuál es el promedio de atención diaria de usuarios?

Normalmente un aproximado de 40 y 60 personas diarias, llegado el fin de semana que es cuando esta cifra aumenta y muestra su pico más elevado

6. ¿Cree usted que los clientes influyen en la toma de decisiones de su empresa?

Claro que sí porque depende de ellos que siga o no en funcionamiento, por otro lado depende de ellos, de sus sugerencias, necesidades y requerimientos que se toman en consideración o toman en cuenta para efectuar ciertos cambios

Anexo N°02

**ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA DE REPUESTOS & LUBRICANTES
NUEVO TIEMPO S.A.C.
(Por los meses terminados al 31 de diciembre 2016 y 2017)**

	2016	2017
	S/.	S/.
INGRESOS Y COSTOS		
Ventas	5,257,302	4,519,608
Otros Ingresos Operacionales	<u>0</u>	<u>0</u>
Total Ingresos Brutos	5,257,302	4,519,608
Costos del Servicio	<u>-4,018,901</u>	<u>-2,805,019</u>
Utilidad bruta	<u>1,238,401</u>	<u>1,714,589</u>
GASTOS DE OPERACIÓN		
Gastos de ventas	-632,948	-591,627
Gastos de administración	-627,155	-595,017
Otros Ingresos	<u>117,303</u>	<u>6456</u>
Total	<u>-1,142,800</u>	<u>-1,193,100</u>
RESULTADO OPERATIVO	<u>95,601</u>	<u>521,489</u>
OTROS INGRESOS(GASTOS):		
Ingresos y Gastos financieros-neto	-164201	-124798
Ingresos u Gastos diversos-neto	<u>460</u>	<u>4611</u>
Total	<u>-68,140</u>	<u>-120,187</u>
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES Y DEL IMPUESTO A LA RENTA	-68,140	401,302
Participaciones	0	0
Impuesto a la Renta	<u>0</u>	<u>0</u>
UTILIDAD NETA DESPUES DEL IMP.RTA Y PART.	<u>-68,140</u>	<u>401,302</u>
Menos		
Reserva Legal		
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	-68,140	401,302

Anexo N°03

ACTIVO	2012		2013		PASIVO Y PATRIMONIO NETO	2012		2013	
ACTIVO CORRIENTE	SI.		SI.		PASIVO CORRIENTE	SI.		SI.	
Efectivo y equivalente de efectivo	78,831	2%	160,454	3%	Tributos por pagar	37,817	1%	58,759	1%
Cuentas por cobrar comerciales(neto)	1,600	0%	2,008	0%	Remuneraciones por pagar	106,141	2%	43,685	1%
Cuentas por cobrar Pers.Acc Soc. Direct.	0	0%	2,908	0%	Ctas Por Pagar Comerciales-Terceros	152,734	3%	110,955	2%
Cuentas por cobrar diversas-Terceros	5,086	0%	85,429	2%	Ctas Por Pagar Diversas-Terceros	10,635	0%	11,715	0%
Existencias	43,307	1%	2,324	0%	Obligaciones Financieras	877,313	18%	889,409	16%
Tributos pagados por adelantado	177,386	4%	24,595	0%					
Gastos pagados por anticipado	71,305	1%	610,702	11%					
		0%		0%					
Total Activo Corriente	377,515	8%	888,420	16%	Total Pasivo Corriente	1,184,640	25%	1,114,523	20%
ACTIVO NO CORRIENTE					PASIVO NO CORRIENTE				
Activos en Arrendamiento Financiero					Obligaciones Financieras	911,641	19%	1,412,491	26%
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	2,940,918	61%	2,223,698	40%	Pasivos Diferidos	103,252	2%	119,019	2%
Depreciación de Inmuebles, Maq. Y Equipos	4,784,314	99%	5,072,462	92%					
	-3,268,712	-68%	-2,657,309	-48%	Total Pasivo No Corriente	1,014,893	21%	1,531,510	28%
Total Activo No Corriente	4,456,520	92%	4,638,851	84%	TOTAL PASIVO	2,199,533	46%	2,646,033	48%
					PATRIMONIO NETO				
					Capital	2,567,520	53%	2,567,520	46%
					Capital adicional en Tramite	59,400	1%		0%
					Excedente de Revaluación	67	0%	67	0%
					Reservas	54,578	1%	54,578	1%
					Resultados acumulados	21,079	0%	21,079	0%
					Resultados del ejercicio	-68,141	-1%	237,996	4%
					TOTAL PATRIMONIO NETO	2,634,503	54%	2,881,240	52%
TOTAL ACTIVO	4,834,035	100%	5,527,271	100%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4,834,036	100%	5,527,273	100%

Anexo N°04



FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS JUICIO DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- Apellidos y Nombres del experto: Barboza Fernández Maysy Arely
- Grado Académico: Contador Público colegiado
- Institución donde labora: Instituto de Educación Superior Tecnológico "San Javier del Morayón"
- Dirección: Sumo Bolívar N° 1654 Teléfono: 026-433887 Email: are_0114@hotmail.com
- Autor (es) del Instrumento: Fredesvinda Altamirano Pérez

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

N°	INDICADORES	Deficiente	Bajo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1	El instrumento considera la definición conceptual de la variable				X	
2	El instrumento considera la definición procedimental de la variable				X	
3	El instrumento tiene en cuenta la operacionalización de la variable				X	
4	Las dimensiones e indicadores corresponden a la variable				X	
5	Las preguntas o ítems derivan de las dimensiones e indicadores				X	
6	El instrumento persigue los fines del objetivo general				X	
7	El instrumento persigue los fines de los objetivos específicos				X	
8	Las preguntas o ítems miden realmente la variable					X
9	Las preguntas o ítems están redactadas claramente					X
10	Las preguntas siguen un orden lógico					X
11	El N° de ítems que cubre cada indicador es el correcto				X	
12	La estructura del instrumento es la correcta					X
13	Los puntajes de calificación son adecuados					X
14	La escala de medición del instrumento utilizado es la correcta					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

.....


 Nombre y firma del Experto Validador
 DNI N° 27346108
 Fecha: 13/10/17

Anexo 5



FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS
JUICIO DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- Apellidos y Nombres del experto: Huamán Delgado Elige
- Grado Académico: Docentes Público Colegiado
- Institución donde labora: Unidad de Gestión Educativa Local - Saes
- Dirección: Huamán Delgado N° 209 Teléfono: 076-433102 Email:
- Autor (es) del Instrumento: Fredy delgado Huamano Pérez

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

Nº	INDICADORES	Deficiente	Bajo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1	El instrumento considera la definición conceptual de la variable				X	
2	El instrumento considera la definición procedimental de la variable					X
3	El instrumento tiene en cuenta la operacionalización de la variable					X
4	Las dimensiones e indicadores corresponden a la variable				X	
5	Las preguntas o ítems derivan de las dimensiones e indicadores				X	
6	El instrumento persigue los fines del objetivo general					X
7	El instrumento persigue los fines de los objetivos específicos				X	
8	Las preguntas o ítems miden realmente la variable				X	
9	Las preguntas o ítems están redactadas claramente				X	
10	Las preguntas siguen un orden lógico					X
11	El Nº de ítems que cubre cada indicador es el correcto				X	
12	La estructura del instrumento es la correcta					X
13	Los puntajes de calificación son adecuados					X
14	La escala de medición del instrumento utilizado es la correcta				X	

C.P.C.C. Elige Huamán Delgado

Nombre MAT. 04 - 2127
DNI Nº 42 17 68 23
Fecha: 09/10/14

ANEXO 6



**Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Contabilidad**

VALIDACIÓN DE PROPUESTA

Estimado C.P.C. Maysey Arely Barboza Fernández

Solicito apoyo de su sapiencia y excelencia profesional para que emita juicios sobre la Propuesta que se ha elaborado en el marco de la ejecución de la tesis titulada "ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA EMPRESA DE REPUESTOS & LUBRICANTES NUEVO TIEMPO S.A.C., JAÉN 2017"

Realizado por: FREDESVIDA ALTAMIRANO PÉREZ

Para alcanzar este objetivo lo hemos seleccionado como experto en la materia y necesitamos sus valiosas opiniones. Para ello debe marcar con una (X) en la columna que considere para cada indicador.

Evalúe cada aspecto con las siguientes categorías:

- MA : Muy adecuado.
- BA : Bastante adecuado.
- A : Adecuado
- PA : Poco adecuado
- NA : No Adecuado

N°	Aspectos que deben ser evaluados	MA	BA	A	PA	NA
I. Redacción						
1.1	La redacción empleada es clara, precisa, concisa y debidamente organizada			X		
1.2	Los términos utilizados son propios de la especialidad.			X		
II. Estructura de la Propuesta						
2.1	Las áreas con los que se integra la Propuesta son los adecuados.			X		
2.2	Las áreas en las que se divide la Propuesta están debidamente organizadas.			X		
2.3	Las actividades propuestas son de interés para los trabajadores y usuarios del área.				X	
2.4	Las actividades desarrolladas guardan relación con los objetivos propuestos.			X		
2.5	Las actividades desarrolladas apoyan a la solución de la problemática planteada.			X		
III. Fundamentación teórica						



3.1	Los temas y contenidos son producto de la revisión de bibliografía especializada				X	
3.2	La propuesta tiene su fundamento en sólidas bases teóricas.				X	
IV. Bibliografía						
4.1	Presenta la bibliografía pertinente a los temas y la correspondiente a la metodología usada en la Propuesta.				X	
V. Fundamentación y viabilidad de la Propuesta						
5.1.	La fundamentación teórica de la propuesta guarda coherencia con el fin que persigue.				X	
5.2.	La propuesta presentada es coherente, pertinente y trascendente.				X	
5.3.	La propuesta presentada es factible de aplicarse en otras organizaciones.				X	

Mucho le agradeceré cualquier observación, sugerencia, propósito o recomendación sobre cualquiera de los propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

Se sugiere que la información contenida en la tesis respecto a la Empresa de Repuestos y Lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C. se les brinde para los fines que ellos crean conveniente.

Validado por el Maysey Arely Barboza Fernández
Especializado: Contador Público Colegiado.
Tiempo de experiencia en docencia universitaria: _____
Cargo actual: Contador.

Fecha: 05 de octubre del 2017.

[Firma]
.....27.7.461.08.....

MUCHAS GRACIAS

ANEXO 7



**UNIVERSIDAD
SEÑOR DE SIPÁN**

**Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Contabilidad**

VALIDACIÓN DE PROPUESTA

Estimado C.P.C. Elsig Huamán Delgado

Solicito apoyo de su sapiencia y excelencia profesional para que emita juicios sobre la Propuesta que se ha elaborado en el marco de la ejecución de la tesis titulada "ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA EMPRESA DE REPUESTOS & LUBRICANTES NUEVO TIEMPO S.A.C., JAÉN 2017"

Realizado por: FREDESVINDA ALTAMIRANO PÉREZ

Para alcanzar este objetivo lo hemos seleccionado como experto en la materia y necesitamos sus valiosas opiniones. Para ello debe marcar con una (X) en la columna que considere para cada indicador.

Evalúe cada aspecto con las siguientes categorías:

MA : Muy adecuado.
BA : Bastante adecuado.
A : Adecuado
PA : Poco adecuado
NA : No Adecuado

N°	Aspectos que deben ser evaluados	MA	BA	A	PA	NA
I. Redacción						
1.1	La redacción empleada es clara, precisa, concisa y debidamente organizada	X				
1.2	Los términos utilizados son propios de la especialidad.	X				
II. Estructura de la Propuesta						
2.1	Las áreas con las que se integra la Propuesta son los adecuados.		X			
2.2	Las áreas en las que se divide la Propuesta están debidamente organizadas.		X			
2.3	Las actividades propuestas son de interés para los trabajadores y usuarios del área.	X				
2.4	Las actividades desarrolladas guardan relación con los objetivos propuestos.	X				
2.5	Las actividades desarrolladas apoyan a la solución de la problemática planteada.		X			
III. Fundamentación teórica						



**UNIVERSIDAD
SEÑOR DE SIPÁN**

3.1	Los temas y contenidos son producto de la revisión de bibliografía especializada.	X				
3.2	La propuesta tiene su fundamento en sólidas bases teóricas.	X				
IV. Bibliografía						
4.1	Presenta la bibliografía pertinente a los temas y la correspondiente a la metodología usada en la Propuesta.		X			
V. Fundamentación y viabilidad de la Propuesta						
5.1.	La fundamentación teórica de la propuesta guarda coherencia con el fin que persigue.		X			
5.2.	La propuesta presentada es coherente, pertinente y trascendente.		X			
5.3.	La propuesta presentada es factible de aplicarse en otras organizaciones.	X				

Mucho le agradeceré cualquier observación, sugerencia, propósito o recomendación sobre cualquiera de los propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

La Propuesta es aptable.

Validado por el C.P.C. Elsig Huamán Delgado

Especializado: _____

Tiempo de experiencia en docencia universitaria: _____

Cargo actual: Contador General en la Unidad de Gestión Educativa Local - Saén

Fecha: 05 de octubre del 2017.

Elsig Huamán
C.P.C. Elsig Huamán Delgado
MAT. 04 - 2127
DNI 21242 8823

MUCHAS GRACIAS

ANEXO 8



