



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIDA SALUDABLE
DEL PERÚ E.I.R.L. - LAMBAYEQUE**

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

Autora:

Bach. Millones Sánchez Magali Medalid

<https://orcid.org/0000-0003-2859-7657>

Asesor:

Mg. Vidaurre García Wilmer Enrique

<https://orcid.org/0000-0002-5002-572X>

Línea de Investigación:

Gestión empresarial y emprendimiento

Pimentel - Perú

2021

**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERÚ E.I.R.L. - LAMBAYEQUE**

Aprobación del jurado

Asesor (a) Mg. Vidaurre García Wilmer Enrique

Presidente (a) Mg. Rios Cubas Martin Alexander

Secretario (a) Mg. Chapoñan Ramirez Edgard

Vocal (a) Mg. Anhuaman Castañeda Percy

Dedicatoria

Dedico esta tesis principalmente a Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor incondicional

Agradecimiento

Hago llegar mi agradecimiento a la gerencia de la empresa por el apoyo y disposición de apoyarme a realizar el estudio, asimismo, a mis queridos docentes de la Universidad Señor de Sipán por su enorme apoyo y comprensión en cada momento de mi desarrollo profesional. A mi adorada familia muy agradecida y que Dios y que siempre derrame bendiciones.

Resumen

En el presente trabajo de investigación denominado estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa vida saludable del Perú E.I.R.L., tiene por objetivo general Proponer estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. Lambayeque, se utilizó el tipo de investigación descriptivo, propositivo con diseño experimental, la población son los estados financieros del 2017 y 2018 y el gerente, las técnicas utilizadas fueron entrevista y análisis documental.

Los resultados encontrados después de análisis del ratio de utilidad neta, se aprecia que las ganancias netas en el año 2017 solo ha sido el 3%, se puede mencionar que según el nivel de ventas que se tiene, es muy reducida las ganancias que se ha obtenido y el 2018 también es bajo ya que solo ha mejorado el 4%, la rentabilidad económica en el 2017 son un 9% y 2018 13% lo que da entender que esa es la cantidad que la empresa está aprovechando de sus bienes y derechos que posee para la operatividad del negocio. Se concluye con diseño de estrategias financieras con el financiamiento de S/ 20,000, y la inversión de S/ 6350 se mejora las ventas en un 10%, se reduce el costo de ventas en un 4% mediante logrando mejorar la rentabilidad en un 10%, obteniendo 22,090, lo que conlleva a pagar las obligaciones de la propuesta, de ese monto queda un beneficio para los propietarios de la empresa de S/ 15,740 como utilidades.

Palabras clave: estrategia, rentabilidad, ratios, proyección

Abstract

In the present research work called has financial strategies to improve the profitability of the company Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Propose financial strategies to improve the profitability of the company Vida Saludable del Perú E.I.R.L. Lambayeque, the type of descriptive research was used, propositional with experimental design, the population is the financial statements of 2017 and 2018 and the manager, the techniques used were interview and documentary analysis.

The results found after analyzing the net profit ratio, it can be seen that the net profits in 2017 have only been 3%, it can be mentioned that depending on the level of sales that is had, the profits that have been obtained are very low and 2018 is also low since it has only improved 4%, the economic profitability in 2017 is 9% and 2018 13%, which implies that this is the amount that the company is taking advantage of its assets and rights that it owns. for the operation of the business. It concludes with the design of financial strategies with the financing of S / 20,000, and the investment of S / 6350 improves sales by 10%, the cost of sales is reduced by 4% by improving profitability by 10%, obtaining 22,090, which entails paying the obligations of the proposal, from that amount there remains a benefit for the owners of the company of S / 15,740 as profits.

Keywords: strategy, profitability, ratios, projection

Índice

Aprobación del jurado.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento	iv
Resumen	v
Abstract.....	vi
Índice	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	10
1.1. Realidad problemática	10
1.2. Trabajos previos.....	13
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	19
1.4. Formulación del problema	37
1.5. Justificación e importancia del estudio.....	37
1.6. Hipótesis	38
1.7. Objetivos.....	38
1.7.1. Objetivo general	38
1.7.2. Objetivos específicos.....	38
II. MATERIALES Y MÉTODOS.....	39
2.1. Tipo y diseño de investigación	39
2.2. Variables y operacionalización	39
2.3. Población y muestra.....	43
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	43
2.5. Procedimiento de análisis de datos	44
2.6. Aspectos éticos.....	44
2.7. Criterios de rigor científico.....	45
III. RESULTADOS	47
3.1. Tablas y figuras.....	47
3.2. Discusión de resultados.....	56
3.3. Aporte científico (propuesta de investigación).....	59
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	72
REFERENCIAS	76
ANEXOS	80

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de la variable estrategias financieras	41
Tabla 2 Operacionalización de la variable rentabilidad	42
Tabla 3 Estado de situación financiera del 2018	47
Tabla 4 Estados de resultados al 31 de diciembre del 2018	49
Tabla 5 Análisis de la situación financiera 2017 - 2018.....	49
Tabla 6 Análisis horizontal de los estados de resultados 2018 - 2017	51
Tabla 7 Margen de utilidad bruta.....	51
Tabla 8 Margen de utilidad neta	51
Tabla 9 Margen de utilidad operativa de utilidades.....	52
Tabla 10 Rentabilidad sobre activos totales (ROA)	53
Tabla 11 Rentabilidad sobre patrimonio (ROE).....	53
Tabla 12 Matriz FODA de la empresa.....	63
Tabla 13 Cronograma de pagos	71
Tabla 14 Inversión y beneficios de la propuesta	72
Tabla 15 Crecimiento en ventas	73
Tabla 16 Beneficios con propuesta.....	73

Índice de figuras

Figura 1: Total activo al 31 de diciembre del 2018.....	48
Figura 2: Porcentaje del total pasivo de diciembre del 2018.....	48
<i>Figura 3: Porcentajes del estado de resultados al 31 de diciembre del 2018.</i>	<i>49</i>
Figura 4 Logotipo de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L	66
Figura 5 Sobre americano de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L	66
Figura 6 Sobre americano de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.	67
Figura 7 Hoja membretada de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.....	67
Figura 8 Tarjetas personales de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L	67
Figura 9 CDs de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.	68
Figura 10 Polos de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.	68
Figura 11: Llaveros de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.	68
Figura 12: Bolígrafo de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.....	69
Figura 13: Nuevo producto de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L	69

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

A nivel internacional

Según Sulbarán (2020) la triste realidad de la pandemia de coronavirus y sus nefastas consecuencias financieras han provocado que muchos negocios cierren o reconfiguren sus estructuras en las mejores circunstancias posibles. Los gobiernos de latinoamerica han comenzado a anunciar medidas para socorrer a las pymes en cuarentena y suspendidas. El panorama es sombrío: según el pronóstico del Fondo Monetario Internacional (FMI), la economía de la región, incluido el Caribe, se contraerá un 5,2%.

Según Hernández (2020) El 43% de la alta gerencia reveló que la rentabilidad de la empresa había mejorado en los últimos tres años; la investigación "Opiniones de la alta gerencia de México en 2020" realizada por KPMG mostró que el 37% dijo mantenerse, solo el 20% ha decrecido. Las opiniones de los altos directivos de México refleja que (65%) presnetan la estabilidad financiera y la mejora de la seguridad pública (64%) son las dos principales variables necesarias para que el país mejore su competitividad. El 56% de los gerentes cree que el desempeño de la economía nacional en 2020 será igual o mejor que en 2019.

Anton (2018) describe que la gestión financiera es considerada una de las ciencias más significativas, que abarca a las empresas, con el objeto de que administren su dinero, también puede llamarse como un principio de interacción y reciprocidad de mercancías, inversiones, adquisiciones y ventas de bienes o servicios. En la actualidad las personas, y las empresas quieren tener una vida económica estable y libre de problemas, y así poder disponer de capital sólido para adquirir y poder estabilizar su estabilidad económica, es por ello que las políticas administrativas desarrollan un importante papel, puesto que esta es la que va a posibilitar vivenciar cuales han sido las ganancias adquiridas, y los fallos, como han sido las ventas, las adquisiciones, entre otras acciones, que pueden ser estudiadas mediante la gestión financiera.

Domingo Hernández (2016) manifiesta que, en España, las instituciones se están enfocando más que todo en el desenvolvimiento de las prácticas para la gestión financiera, puesto que se ha visto, que, si se aborda eficientemente el capital, y se hace un seguimiento perenne a los estados financieros, y sus indicadores; las instituciones pueden incrementar

sus capacidades financieras aplicando métodos económicos. Los repetidos cambios del mercado se basan en la creación de ofertas de materiales, tiempo, y tasas de interés, por consiguiente, el desarrollo del endeudamiento a descifrar por los encargados de la gestión financiera de una institución, haciéndose cada vez más difícil.

Jaramillo (2016) “expone acerca de la vinculación que hay entre el dinero producto del trabajo y al rendimiento financiero de la institución, con relación a los equipos de distribución de químicos Colombia. Es este estudio empresarial, hay una vinculación de factores que tienen que ver con el dinero producto del trabajo y la capacidad financiera, este parte los gerentes juegan un papel muy importante ya que ellos reducen los días de cartera y los de inventarios se busca incrementar eficientemente el rendimiento financiero de una institución, o de una empresa, el gerente en cuanto al capital meto posee ciertas inseguridades en cuanto así se gana o pierde en el financiamiento del capital de las propiedades de sus capitalistas.

Nacional

Según Touza & Picatoste (2020) Para gran parte de las empresas, la falta de ingresos por el impacto del coronavirus se ha traducido en una tremenda presión sobre sus operaciones y líneas de capital de liquidez. Algunas personas pueden pensar que esta situación extremadamente especial solo afecta a las organizaciones que tienen necesidades de financiación de emergencia. Nada está lejos de la verdad. Entre los que tienen solvencia y buenas condiciones de capital, también se ha dejado sentir el impacto del COVID-19.

Contreras (2020) En un estudio retrospectivo no experimental relacionado. La muestra de población está formada por 29 empresas del sector industrial. Los resultados del análisis descriptivo son los siguientes: 1) El nivel de rentabilidad financiera del sector ha mostrado una tendencia a la baja, desde un nivel alto en 2013 (48%) a un nivel bajo en 2014 (41%); 2) El la liquidez actual también ha disminuido: alcanzó un nivel alto (34%) en 2011 y un nivel bajo (45%) en 2014. 3) En la actualidad, el beneficio financiero y la liquidez de la compañía se encuentran en un nivel medio.

Montenegro & Martínez (2020) llevaron a cabo investigaciones relacionadas utilizando un diseño retrospectivo no experimental. La población para el estudio la conforman 25 empresas. El análisis descriptivo estableció que la financiación corporativa de corto plazo (43,95%), la financiación de largo plazo (44,1%), la tasa de beneficio económico (43,77%) y la tasa de beneficio financiero (44,06%) son altamente representativas a nivel

medio. Se encontro la relación entre financiación empresarial de corto plazo y rentabilidad económica (valor $p < 0,05$), y la relación entre financiación a largo plazo y rentabilidad económica (valor $p < 0,05$). En definitiva, se puede determinar que hay una relación directa entre la la rentabilidad financiera y económica, y el financiamiento comercial a largo plazo, el financiamiento a corto plazo se correlaciona negativamente.

Chambi (2020) Utilizaron el método deductivo para realizar investigaciones a través de procedimientos de análisis y síntesis para explicar la causa o razón del problema, y analizaron los actuales sistemas de pago mensual de IVA de 05 empresas. El resultado obtenido es que el sistema de pago mensual del impuesto al valor agregado tendrá un impacto negativo en la liquidez, pues para cumplir con las condiciones de pago del impuesto al valor agregado y para no generar intereses, pagarán el valor no cobrado. facturas de impuestos agregados (ventas a crédito).

Segura (2019) La empresa continúa adaptándose a las diversas necesidades del mercado, por lo que existe una estrategia clave para expandirse y aumentar los beneficios. Por lo tanto, han surgido algunos grupos empresariales bajo empresas matrices y sucursales en diferentes mercados de todo el mundo. La metodología utilizada es cuantitativa, con un diseño y método descriptivo. Además, para el análisis de datos se hace uso de los se utilizan el dinero de los estados financieros comprendidos en las tres etapas contables, la metodología para el análisis de datos consiste en aplicar el margen de beneficio. Los resultados muestran que, debido a que el negocio internacional de la empresa relacionada se realiza entre empresas, el negocio de la parte relacionada y la rentabilidad de la empresa tienen un impacto en los resultados del período, lo que hace que el proceso de negocio sea más líquido y optimiza el método.

A nivel local

En nuestro medio, la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L, es una institución que se encarga de la elaboración de medicamentos naturales, desde la realización hasta sacarla a la venta en sus respectivos recipientes. Este análisis se hará, con el objeto de crear métodos que ayuden al incremento de sus ventas. Puesto que la compañía no ha tenido un detallado informe con relación a las decisiones que se han establecidos, por esta razón no ha vendido aumentando sus incrementos económicos en los últimos tiempos, y se ha visto perjudicada puesto que se han generado pérdidas. Esto básicamente se da porque no cuentan con métodos o técnicas económicas debido a que sus metas y objetivos no han enfocados en la medición

de la rentabilidad, por otro lado, tampoco cuenta con un estudio exhaustivo de los factores que afectan la toma de decisiones. Es por esta razón que nuestra investigación tiene como propósito ofrecerle todas esas alternativas que le permitan aumentar su rentabilidad y que tengan un estudio permanente de los elementos internos y externos que influyen en la toma de decisiones.

1.2. Trabajos previos

Internacional

Martínez & Quijije (2018) en su tesis “Modelo de gestión financiera para mejorar rentabilidad de Seprotransporte S.A” tuvo como finalidad analizar el grado de rentabilidad de la empresa, para definir un modelo acorde a la necesidad para disminuir los problemas encontrados. Se recurrió aún estudio descriptivo, utilizaron el análisis de data contable y se aplicó entrevistas. Los resultados son que el nivel de liquidez es de 10.08 lo que da entender que se tiene cubierto los pasivos corrientes, garantiza cumplir con sus deudas a corto plazo, el endeudamiento es aceptable 15.12%, la rentabilidad de patrimonio es 22% es buena y aceptable, los gastos administrativos absorben el 87% debido al tipo de negocio. Se concluye tener un buen servicio, prestar atención a los clientes, consumidores o producir productos de calidad y venderlos no es suficiente para obtener el mejor margen de utilidad en ventas a crédito, el método de pago y el método de cobro se ejecutarán correctamente.

Orellana y Rosero (2017) “Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad del negocio MetalMet en Guayaquil”, la investigación fue de tipo descriptiva con un diseño no experimental, la población de estudio estuvo conformada por 10 empleados, se determinó por medio de la investigación, que no existe un adiestramiento en el departamento contable de MetalMet, ocasionando que el funcionamiento de los estados financieros no se lleven correctamente en algunas cuentas del mismo, acarreando un peligro para la institución, el desconocimiento de las cuentas es unas de las debilidades que se posee, con relación a la propiedad, planta y equipo, de aquí es que surge la necesidad de crear un sistema financiero, con el que se pueda manejar toda la información que sea necesaria en la parte contable y financiera, en la actualidad MetalMet no obtiene los balances al día puesto que no son realizados en las fechas establecidas.

Chasipanta (2017) “Estrategias financieras para el mejoramiento de la rentabilidad en la empresa BGP CO S.A.”, la investigación es de tipo exploratoria y descriptiva, y correlacional con un diseño no experimental, su población conformada por 8 empleados de

la empresa, se concluye que una vez estudiado los productos que conciernen a la investigación, se determinó que las diversas estrategias financieras usadas en la empresa BGP Ecuador CO S:A, son las mismas que se determinan por la razón de lo que se conoce y que no nos fueron facilitas, se nos permitieron las que usan por costumbre, esto quiere decir que se tiene una estrategia de inversión ofensiva, en la que ellos venden activos fijos posterior al año de haberlos utilizados, con el fin de no alterar el presupuesto con el mantenimiento de los mismos, puesto que el uso hace que no cumpla con las funciones como debe ser. Asimismo, tiene como estrategia económica de mínimo riesgo en donde trabajan con empresas extranjeras y con sistemas técnicos actualizados, logrando así ofrecerle al cliente un óptimo servicio, debido a esto se pudo comprobar que el mejor año para los capitalistas fue el 2013 debido que sus inversiones generaron una ganancia 5 veces mejor, puesto que lograron tener mejores financiamiento y volvieron a invertir, por ello la empresa logro obtener nuevos y mejores contratos con el estado ecuatoriano, permitiendo no solo obtener ganancias positivas si no también la generación de nuevos y buenos empleos.

Dueñas, et al. (2017) en su investigación “Análisis de rentabilidad y riesgo de un portafolio de inversión, aplicando el modelo de Harry Markowitz”, tuvieron como finalidad contar con un diagnóstico de la rentabilidad y el posible riesgo que puede tener la empresa. se aplicó la técnica de analisis documental, analizando 1219 datos de los activos y portafolios de inversión, también se afianza en el modelo Harry Markowitz. Los resultados son que el rendimiento de los activos investigados tiene rentabilidad baja 0.023% y se cuenta con un riesgo de 0.68% y no se logra alcanzar un mejor rendimiento que buscan los inversionistas. Se concluye que los portafolios que esta integrado por activos no resulta ser una buena alternativa para invertir, la deficiente rentabilidad se afinza en la caída del crudo, caída del PIB y en caída en actividades financieras, mineras, hidrocarburos.

Mancero (2017) “Diseño de un plan financiero para incrementar la rentabilidad de la importadora y procesadora de mármol HR Megastones...” tuvo como objetivo conocer el nivel de rentabilidad de años anteriores, para definir un plan financiero. El estudio de enfoque cuantitativo, se aplicaron técnicas como la encuesta, la entrevista, análisis documental. Los resultados son que el margen de utilidad neta, en los años 2015 y 2016 fue de 22% y 18%, siendo menor en un 4%, el ROA, que se ha obtenido es 35% y 40% se puede decir que el rendimiento de los activos de la empresa si genera renta esperada, mientras que el ROE, se tuvo 66% y 52% se puede decir que se tiene rentabilidad importante de la

inversión de los propietarios. Se concluye que la falta de un plan financiero puede entorpecer una mejor rentabilidad, mediante el desarrollo de un planeamiento financiero se puede mejorar los índices de rentabilidad debido que se define estrategias de inversión de los recursos que se tiene y de cómo obtenerlos de ser necesario.

Nacional

León (2019) en su estudio “Estrategias para incrementar la rentabilidad de una empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019”, realizó una investigación proyectada y su diseño no experimental, su población son los estados financieros de la empresa para los años 2016, 2017 y 2018, además de 4 personas, se aplicó observación y entrevistas con sus respectivas herramientas, y la conclusión se basa en la medición de la Aprobación de la empresa El análisis de rentabilidad del desempeño generado por los activos y el patrimonio determina que la empresa no tiene el desempeño suficiente para promover el crecimiento continuo de la economía de su negocio. También existen procedimientos efectivos para revertir la situación de la mejor manera. Estrategias económico-financieras son también para incrementar los beneficios de la empresa, Sin embargo, estas estrategias no han sido aplicadas de manera efectiva por la empresa, lo que no permite incrementar los beneficios paso a paso.

Lopez (2018) en su tesis “Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa Coesti S.A. Estación de servicio año 2017”, se tuvo como objetivo mejorar la rentabilidad de la empresa mediante un plan de financiación, se aplicó un estudio descriptivo, con diseño sin variación y modificación, considerando como población de estudio los estados financieros del 2014 al 2016. Los resultados son que las ventas en el 2015 se redujeron al 8.06%, en el 2016 las ventas se redujeron en un 12%, conllevando a reducir el nivel de rentabilidad. Se concluye que los directivos no cuentan con estrategias financieras, tampoco un plan administrativo adecuado, no se busca ser competitivos, no se genera un valor agregado, es por ello, que se define un plan financiero y capacitar al personal realizar un trabajo más operativo y eficiente.

Mires (2018) “Planeación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa comercial Dent Import S.A del Distrito Lince”, tiene como objetivo definir un planeamiento financiero, haciendo del tipo de investigación descriptiva y el diseño sin cambios, la población al conformaron los estados financieros del negocio. Los resultados encontrados son que la empresa no genera los resultados esperados, la rentabilidad no es la esperada lo

que conlleva que la inversión no genera retornos, y genera timidez y poca voluntad para seguir invirtiendo. Se concluye que, con la propuesta de un planeamiento financiero, mediante estrategias contables, administrativas y financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa. para obtener mejores beneficios.

Ramírez (2017) “Estrategias financieras, para disminuir las obligaciones financieras de la empresa importaciones Ramírez E.I.R.L. Chiclayo – 2016”, este estudio de tipo cuantitativo con diseño sin variación o modificación, la población estuvo constituida por integrantes del área contable de la empresa que fueron 4 personas, se determinó que las estrategias financieras en cuanto al vínculo que poseen con las propiedades, permiten que la empresa obtenga un desarrollo relevante en función a las propiedades en un 51%, sin embargo esto no es determinante puesto que la misma posee un nivel muy elevado de deudas representada por un 109%, es decir que representa el doble de lo que produce y de lo que posee, y que el capital no abarca lo suficiente para satisfacer sus compromisos aplazado, asimismo, se les sugirió que existen excelentes estrategias financieras como: definir las razones financieras, mejora de la productividad de la cartera de clientes existente, verificación de créditos bancarios, mejor evaluación de los clientes que adquieren créditos, de modo que ayude a mejorar el crecimiento rentabilidad y competitividad de la empresa.

Romero (2017) “Planeamiento financiero para el incremento de la rentabilidad en la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017”, tuvo como objetivo definir una planificación financiera que busque mejorar la rentabilidad, se recurrió a un tipo descriptivo, mediante un diseño sin variación o modificación. Los resultados son que la empresa tiene deficiencias en su liquidez en el 2014 con 0.52 no se llega a cubrir las deudas, en el 2015, se tuvo 0.51 y en el 2016 con 0.55 evidencia las deficiencias que se tiene para cumplir con las necesidades, el ROA se tuvo 1.31%, 1.57% y el 1.65% y con el ROE, se tuvo resultados 6.22 sobre el patrimonio en el 2014, la utilidad en 2015 fue 7.01% y el en el 2016 7.79% es la rentabilidad de los inversionistas. Se concluye que no se cuenta con un adecuado planeamiento en sus inventarios, no se tiene un adecuado análisis de sus activos lo que ha conllevado que no se mejore las actividades. Es por ello, que se definió un planeamiento financiero.

Vega (2017) “Aplicación de estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de una pequeña empresa de manufactura en cuero”, la investigación tuvo como objetivo definir estrategias de financiación para la mejora de la rentabilidad, se recurrió a un tipo de

investigación cuantitativa, sin variación de carácter aplicada, se aplicó un análisis documental. Los resultados encontrados son que el 90% de negocios familiares termina cerrando al completar un año en el mercado, en el análisis se obtuvo que el ROE es de -23% siendo muy deficiente y la empresa está a punto de cerrar. Se concluye que mediante las estrategias financieras se ha recuperado la rentabilidad hasta obtener un ROE de 20% conllevando a mejorar de manera considerable en beneficio de sus propietarios.

Local

Ballena (2020) en su investigación "Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Lambayeque Bustimi Inversiones EIRL", la investigación tuvo un diseño descriptivo, no experimental, la población la conformaron los colaboradores de la empresa, documentos de campo contable compuestos mientras que la muestra por administradores, y contadores. Como instrumento se hizo uso de la entrevista. Se concluyó que la rentabilidad de Lambayeque Bustimi Inversiones EIRL ha caído drásticamente durante 2018, debido a que la utilidad neta ha caído un 79,27%, lo que se debe principalmente a la caída de las ventas y a la insuficiente gestión de cobranza.

Acosta (2020) en su investigación "Estrategias financieras para aumentar la rentabilidad de Trujillo Gool", se utilizó investigación descriptiva – propositiva, y se mostró el uso de estas tecnologías a todos los colaboradores de Trujillo Goll, como instrumento las entrevistas y análisis de documentos, como herramienta la guía de entrevistas y guía de análisis de documentos. La conclusión es que la empresa necesita realizar nuevas inversiones en productos que le ayuden a incrementar los ingresos y capacitar a los empleados, para que puedan brindar mejores servicios, y de esta manera también puede ayudar a la empresa a incrementar las ventas, y también debe regularmente analizar los ratios financieros para averiguar si se han alcanzado los objetivos previstos y qué es necesario mejorar si se alcanzan los objetivos recomendados.

Rimarachín (2019) "Implementación de estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad de la empresa odontológica Rimadent-Chiclayo 2017", cuyo objetivo definir las estrategias financieras que conlleve a mejorar la rentabilidad, mediante un estudio descriptivo, con diseño sin variación o alteración. La población de estudio fueron 5 trabajadores, junto a los estados financieros de la empresa. Los resultados describen que la situación de la empresa es que en el 2016 ha generado rentabilidad de 22%, teniendo en cuenta el sector admiten que se debe mejorar, es por ello que se plantearon aplicar

estrategias financieras conllevando a mejorar la rentabilidad en el 2017, en un 25% y en el 2018 30%, debido a la reducción de los gastos financieros. Se concluye que la empresa debe renovar su maquinaria, muebles y equipos para ofrecer una mejor atención al cliente, también debe mejorar sus estrategias de comunicación para un mejor posicionamiento y ayude a mejorar la rentabilidad de la empresa.

Arteaga (2018) en su estudio “Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad del restaurante la familia Chicken y Gril 2018”, la investigación es de tipo descriptiva y de carácter correlativa, con diseño sin variación y modificación, como población de estudio estuvo conformada por 16 documentos contables, el contador y se tuvo con 13 personas que son los trabajadores de la organización. Los resultados con un 50% ya que la demanda es superior a la oferta, esto se vincula con el desenvolvimiento externo ya que la empresa pone todo de su parte para que los clientes se sientan satisfechos con sus atenciones, mostrando un 81.3% en los resultados por la encuesta desarrollada, de esta manera la empresa en tema de indagación maneja apalancamiento con el 62.5% de los encuestados. Se concluye, con relación a las estrategias financieras, se relaciona con la rentabilidad que conlleva si se mejora la primera variable mejora la segunda que mejoraría las actividades rentables.

Llempen (2018) en su investigación “Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa inversiones Aquario’S SAC, Chiclayo – 2018”, el estudio se caracteriza porque se recurrió al análisis de la rentabilidad mediante un tipo descriptivo y con diseño sin variación o alteración, como integrantes poblacionales fueron 8 personas y los estados financieros. Los resultados que se excede en el nivel de ventas conllevando que el rendimiento del patrimonio sea 28% por cada unidad monetaria que se ha invertido y los resultados en rentabilidad no son los esperados. Se concluye que a pesar que el mercado del turismo es atractivo para visitantes locales y nacionales; pero es necesario que definan estrategias para mejorar la rentabilidad con la mejora de la gestión en sus finanzas que debe estar a cargo del contador y de la gerencia de la empresa.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Teoría de estrategias financieras

1.3.1.1. Definición

Gitman y Zutter (2016) muestran que una estrategia financiera viene a ser "la elección de la forma para lograr las metas financieras. Por lo tanto, debe ser organizada, planificada, supervisada y dirigida para que funcione en la dirección deseada". (p.5). Los distintos tipos de estrategias financieras tienden a ser elementos fundamentales que determinan los métodos o capacidades que desde el punto de vista financiero corresponderán administrar el trabajo de la organización, que se pudieran unir, independientemente del resultado que se estreche con ésta, en un tiempo corto o prolongado.

García y Paredes (2015) Una estrategia se puede definir como un método, es un proceso de categorizaciones de los bienes que son utilizables, y las diferentes operaciones determinadas para ser ejecutadas en un tiempo corto, con el propósito de cancelar. Para ello se recomienda tener diferentes elementos, tales como físicos, humanos, intelectuales, materiales y otros. Según los elementos, conocer si contamos con los elementos si lograr encontrarlos, En las operaciones, es detectar los factores que nos permiten estar más cerca de nuestras metas y su disposición de prioridad. En los individuos, estar al corriente que ejecutará cada una de ellas, y que tipo de trabajadores se tienen. En los controles, saber cómo son los elementos que se utilizan para medir el desempeño de los métodos. Y cuáles serían los efectos, las metas y los resultados necesarios para lograr.

Por otro lado, Van & Wachowicz (2015) señalan que las estrategias financieras son disposiciones que envuelven la planificación y manejo en los grados más elevados de la organizacional y destaca el trabajo del administrador financiero en plantear metas, políticas y métodos de acción que corresponderán ratificar y elegir los miembros de la junta directiva.

Westerfield (2015) precisa que, una estrategia nos admite "mostrar la opción propia en procesos de rentabilidad, participación, posicionamiento y posición competitiva, con relación a los efectos de mercado que se procuran lograr". No hay una técnica más importante que la otra, sin embargo, para lograr una es vital basarse en el estudio económico corriente de la empresa, y posteriormente enfocarse en los métodos financieros. Para el desarrollo de la presente investigación se basará en las estrategias financieras de financiamiento.

Según Myers (2015) Las estrategias financieras son elecciones que se plantean y controlan alineadas con el trabajo de capitales en un tiempo determinado a corto, mediano o largo plazo en el fin de que la empresa posea una vida creciente vigorosa. Estas se desarrollan en conjunto con los elementos instructores de la empresa, es por ello que la estrategia financiera es la fase del proceso de organización y misión valiosa de una organización, relacionada claramente con la elaboración de los recursos solicitados para capitalizar las programaciones del negocio y con su gratificación en elecciones de inversión, que ayude con el cumplimiento en un tiempo prolongado de las metas propuestas en el proyecto.

Indica Chiavenato (2003) refiriéndose a el Análisis Foda, lo definen como una herramienta gerencial estratégica, la cual genera información determinante para tomar decisiones, realizando análisis muy específico en base a su entorno interno y externo, con miras determinantes al futuro de la organización.

Según Chiavenato (2003) al expresarse sobre la definición de Visión, comenta que esta permite agrupar los objetivos a largo plazo, ésta deber ser socializada en el nivel estratégico de la organización, declarándola con el nivel de valor o valores para alcanzar el futuro lejano de la empresa; en la definición misión es una declaración específica que genera competencia, ésta deber ser difundida en todos los niveles de la organización, nivel operativo, nivel táctico y nivel estratégico. Todos los equipos de la organización deben trabajar en coordinación a la misión de la empresa.

Objetivo estratégico: se determinan como los logros o fines que se desarrollan en un tiempo específico, lo cual garantiza en tener una organización adecuadamente estructurada, siendo así que va de acuerdo a la visión, misión y los principales valores que son aceptables en una organización, ya que cumpliendo estos objetivos se determinara que tan eficiente fueron las decisiones que se tomó para la realización de las actividades y que medios fueron cumplidos con eficacia. Es por ello que los objetivos primordialmente deben ser específicos ya que son precisos, reconocidos, aceptables, evaluados para su veracidad. (Ronancio, 2018)

Objetivo financiero: estos deben ser coherentes y concretos con lo que el objetivo primordial de una empresa puede señalar, tanto así que las estrategias que se busquen desarrollar, tienen que ser compatibles con las demás, en tal punto que al mejorar los planes se estaría maximizando un beneficio importante para la entidad. Por consiguiente, estos objetivos restantes mejoraran actividades importantes de la empresa como la verificación rentable de una empresa. (Armijo, 2014)

1.3.1.2. Tipos de financiamiento

Financiamiento de Corto Plazo

Westerfield (2015) este tipo de financiamiento está relacionado con la liquidez neta, expresada como la diferencia entre el activo y el pasivo circulante. También se le considera, como la gestión del capital de trabajo, y se puede designar como la gestión de las entradas y salidas de capital que se producen durante el año. Este tipo de financiación usualmente está vinculado con las inversiones de transacciones del día.

El manejo de financiación a corto plazo consta de dos partes: la escala de inversión de activos corrientes y el crédito de activos corrientes, la escala de inversión se calcula en función del nivel de renta fija de la empresa. En cuanto a este tipo de financiación de liquidez, se calcula como el saldo de la deuda a corto o largo plazo, según el tiempo que se le asigne, que puede dividirse o denominarse flexible y restrictiva.

En la gestión financiera flexible a corto plazo, encontramos que los trabajadores comunes tienen una mayor comprensión de las ventas y la deuda a corto plazo es menor que la deuda a largo plazo. Algunos de estos métodos son: mantener grandes cantidades de efectivo, realizar cambios de alto nivel en los catálogos de productos y otorgar líneas de crédito con límites flexibles, para forjar grandes cantidades de cuentas por cobrar. (Westerfield, 2015)

En la política financiera condicional de corto plazo, se logra hallar una distinción por un bajo grado de activos corrientes con relación a sus ventas y número de deudas en un tiempo corto que no exceda el tiempo de la deuda. Muchas de estas políticas son: conservar mínimo los niveles de efecto, invertir un mínimo en la realización de inventarios y no elevarse en las ventas a crédito, erradicando las cuentas por cobrar. No hay una superioridad en ninguna de las políticas, de hecho, es necesario señalar que las políticas económicas manejables tienden a ser más caras. Con relación a esto es más vital mostrar que ejecución de estas políticas logran crear mejores y más elevadas entradas de capital

Este tipo de financiación está dirigido principalmente a pequeñas empresas que no pueden obtener capital a largo plazo o deben obtener préstamos comerciales y bancarios en un corto plazo. (Westerfield, 2015)

Tipos de Financiamiento de Corto Plazo

Una forma de clasificarlo mediante el tipo de operación del financiamiento:

Crédito Comercial, es uno de los principales financiamientos que perciben las empresas, en un aproximado del 40%, denominadas cuentas por pagar o créditos comerciales, esto se debe a tienden a ser Es los principios de fondos, se mantienen activo en un lapso comprendido entre 30 a 60 días, por otra parte, es indispensable mantener bien establecido la medida, puesto que, si es necesario extender el lapso de tiempo, a los vendedores no les favorece esta alternativa. Un aspecto que se debe tomar en cuenta es la prevalencia de los descuentos de efectivos con correlación al crédito, por cancelación adelantada. (Westerfield, 2015)

Los vendedores tienden a ser la base de financiamiento de las empresas, puesto que no piden la cancelación inmediata de los bienes y esto no les suman intereses en el tiempo que se pauto para la cancelación del mismo. Con relación al crédito establecido a los vendedores se mencionan tres: la cuenta corriente, documentado con pagaré y la aceptación de letras de cambio.

En la cuenta corriente, es la que se usa más, permitiéndole al vendedor estudias la cavidad económica que tiene la empresa para pedir créditos, con pagare, el consumidor firma uno o varios pagare abordando el valor de la deuda mostrando el día que se vencerá. Por último, la aprobación de las letras de cambio, a través de la cual la empresa muestra la deuda que fue adquirida por el distribuidor, a través de una letra de cambio con relación al giro, en la que se señala la fecha de cancelación. Posterior a la aprobación de la misma.

Crédito Bancario, Otro origen de financiamiento son los bancos, los mismos que en su mayoría otorgan créditos a largo plazo, esto se debe a que los accionistas les conviene un crédito auto liquidable, ya que les permite asegurar un formato de cancelación inmediata. Estos préstamos se pueden combinar en muchos servicios comerciales, como fideicomisos, administración de fondos, operaciones con tarjetas de crédito, y muchos otros servicios comerciales para todo tipo de empresas es necesario que se le acote el estudio de la tasa de intereses, la misma que logra proporcionarse en una tasa de interés, la investigación sobre tipos de interés debe estar restringida, ya que pueden darse en tipos de interés, tipos de interés preferenciales o tipos de oferta interbancaria. Este tipo de cambio está reservado para clientes premium del banco, ya que no se corre el riesgo de que no cancelen, En cambio, la tasa LIBOR es la tasa de referencia de préstamos entre bancos. (Westerfield, 2015)

Es el beneficio más tradicional de las operaciones bancarias, se dan puesto que se debe permitir a ella brindar las mismas garantías que las personas físicas, es decir, solvencia

económica, financiera, y moral. Por otro lado, si la empresa no cumple los requisitos, el banco exige una segunda firma, que es aplicable a los requisitos mínimos de calidad (Westerfield Jaffe, 2015).

Financiamiento a través de papel comercial: Los papeles comerciales son papeles no garantizados a corto plazo emitidos públicamente para recaudar fondos. Para otros tipos de financiamiento a corto plazo, estas tasas de interés son más bajas y el monto mínimo es de \$ 25,000. Hay dos formas de utilizar este papel comercial: para los capitalistas institucionales que puedan comercializarlo, avanzar hacia una empresa de alto rendimiento. El resto lo comercializan empresas industriales, empresas de servicios o pequeñas empresas financieras (Westerfield, 2015)

Estos papeles comerciales estrictamente dan un certificado a favor del prestamista, generándole el compromiso de pagar con la institución o persona. Evitando así situaciones de extravió o de robo., estos papeles comerciales van en los libros de registro. (Westerfield, 2015)

Una de los beneficios que nos da el papel comercial reincidente en el interés por el desarrollo de capitales recíprocos y la urgencia de fundar valores de corto plazo. Asimismo, no cuenta con dinero para compensar y crear influencia económica a las empresas que difunden dichos papeles. ello, existen restricciones, puesto que para fundar dichos papeles es vital poseer una excelente apreciación de riesgo (Westerfield, 2015)

Uso de fianzas en el financiamiento de corto plazo si es fácil obtener un crédito sin un aval, este suele ser mayor al costo. Por esta razón, se dice que préstamo sin garantía ayuda a que se tenga capitales más económicos, y con un menor riesgo. Este financiamiento, es definida como un amparo para el prestamista, en esta garantía, logran proporcionar otro ejemplo de activos, primariamente en las cuentas por cobrar o inventarios (Westerfield, 2015)

Financiamiento por medio de cuentas por cobrar Este financiamiento puede o no, consolidar las cuentas por recaudar como una garantía para próximos créditos. logra que el prestamista se relacione con el grado de activos corrientes, basados en la cuenta por recaudar, podrán adquirir mejores fondos en los créditos. Por otro lado, es necesario que se tomen precauciones con este tipo de financiamiento, puesto que las cuentas por cobrar es uno de los factores más determinantes que se hallan en la administración del capital de trabajo. Ya

que existen otra manera de uso de las cuentas por cobrar continuas, lo cual comunica el riesgo a la compañía que la compra (Westerfield, 2015)

Financiamiento contra el inventario una manera que se podría emplear para solicitar un crédito es con la utilización de los inventarios, este se fundamenta en la comercialización de bienes como garantía, considerando el valor de los bienes y el tiempo de vencimiento, Por otra parte, es necesario que se tome en cuenta el control físico del mismo. En los inventarios en necesario ofrecer garantías con relación a la materia prima y los productos ya elaborados, con relación a los intermedios. (Westerfield, 2015)

Con relación al control de inventario se utilizan muchos factores. el primero es el impuesto general del mismo, en el que el banco posee todos los derechos sobre los productos que poseen en el inventario del deudor. Por ello, no hay un seguimiento físico ni de conocimiento de los productos. El segundo, son las papeletas administrativas, en el que se muestra que el prestamista conserva los inventarios, y la venta de los mismos son para él. En este método hay un seguimiento meticuloso de inventario y se paga al final de las ventas de los productos para el prestatario. Y, por último, el resguardo de los productos por parte de la empresa, son en un lugar fuera de la misma, con este método, la empresa expide una factura favorecedora para el prestatario, este emite la autorización para trasladar la mercancía. (Westerfield, 2015)

Coberturas para reducir riesgo de endeudamiento en este financiamiento se dispone de capital prestado para los movimientos de la empresa, que están sujetas a cambios con relación a la tasa de interés, diversidad de cambios u otros elementos. Se debe a que cubre una parte o totalmente el trance de algún elemento específico. En estos financiamientos se hallan, los compradores bancarios de futuro, en el que se adquiere o se vende un compromiso próximo de ventas, logrando certificar una venta próxima con los valores ya colocados actualmente, reduciendo gran parte de problemas. Por otra parte, se pueden presentar situaciones, en los que, si se estipula un valor próximo, impidiendo que el mismo aumente su valor en otro momento. (Westerfield, 2015)

Financiamiento de largo plazo

El financiamiento de largo plazo este es una manera de resguardarse de riesgos en tiempos donde las ventas estén muy bajas, o para capitalizar la adquisición de activos fijos y transitorios, con la utilización de esta financiación en un tiempo corto, la empresa se resguarda de situaciones donde no haya mucho dinero para realizar los trabajos diarios,

adquiriendo un precio por debajo de lo que se debe por una baja de la tasa de interés (Westerfield, 2015)

Se puede decidir, que este son las responsabilidades que adquieren la empresa, con el fin de cubrir los pagos en un tiempo que no exceda de un año, basándose principalmente en la compra de productos, amparado o resguardado por su garantía.

Tipos de Financiamiento de Largo Plazo

Contrato de Deuda / Bonos Corporativos Son los bonos corporativos, los que se encargan de señalar los procesos como valor a la par, tasa de cupón o fecha de caducidad. El primero suele llamarse también valor a la par, nominal o principal, que es igual a decir que es el primer valor del bono. Este se cancela cada seis meses, y por último la fecha de caducidad, instante donde se realiza la cancelación del valor a la par del bono. (Westerfield, 2015)

Si se presenta alguna situación en la que no se cumpla, habrá condiciones de seguimiento, en la que se muestre la garantía de los activos, considerando que no es muy natural que se vendan estos activos. Lo primero que se debe hacer a la hora de tener la primera informalidad con la cancelación de la deuda, se debe aprobar nuevos préstamos con el objeto de que se conozca el mismo total o en fracciones. Como garantía, se pueden tomar los bienes inmuebles, inclusive la pertenencia por la que se pide el crédito. Es necesario que tener en cuenta que, a mayor liquidez de seguridad, la tasa de interés será cada vez menos. (Westerfield, 2015)

De existir alguna deuda en la que no se tenga nada como garantía, está siendo una de las medidas más utilizadas y En caso de existir deuda no garantizada (o bonos sin garantía), es la más usada en algunos casos y aprueba al prestatario su derecho en la empresa, en puesto de la hipoteca. Estas mismas pueden llamarse como deudas de nivel alto y deudas pequeñas.

Con relación a las técnicas de liquidación, es necesario que se tome en cuenta, que no todos los artículos poseen un reembolso o reajuste con relación a la fecha de caducidad. Hay situaciones en el que los vales son perennes o tienen tiempo muy amplios. por ello, hay muchas técnicas como la cancelación en grupo o los acuerdos con relación a las bases de liquidación, en este tipo de cancelación, el capital se va amortizando por partes durante todo el tiempo que esté vigente el préstamo, la empresa va realizando esta manera de pago semanal o anual al dinero acumulado. (Westerfield, 2015)

Para finalizar, el dinero que se debe en un largo periodo, son acuerdos que tiene la empresa con relación a otras entidades con relación a la cancelación de la misma en su tiempo establecido y los intereses que se generan de la misma en pagos fraccionados. Por esta razón se determina, la formalidad a través de un contrato firmado por las partes involucradas. En el mismo debe ir incluido: los requisitos del bono, el importe total, la descripción de la garantía, los acuerdos de pago, los pagos previos y los acuerdos de la garantía (Westerfield, 2015)

Acciones en el financiamiento a largo plazo, se hallan procesos, que se pueden llamar comunes y preferenciales. En cuanto a los procesos comunes; se dice que son los que van encaminados a la cancelación de los intereses o la asignación de los activos si se diera el cierre de la empresa. Por otro lado, este posee derechos, conocidos como el nombramiento de los integrantes de la organización de la misma. Permitiéndolo fiscalizar a la compañía (Westerfield, 2015)

Cuando se hace el nombramiento de los integrantes, los capitalistas se concentran mínimo una vez al año, siempre con la definición integral del voto. Cada compañía posee una manera de realizar sus nombramientos, sin embargo, las que más se usan son la acumulativa o la directa. En la primera, el nombramiento, le brinda a los accionistas o capitalistas minoritarios de la empresa expresar su opinión. Al contrario de la elección directa, ya que solo tienen el derecho de hacerlos los accionistas con mayor rango. Con relación a esto, en muchas oportunidades los capitalistas realizan su elección por medio de sus encargados. Acarreando diferenciaciones entre los minoritarios y ellos. (Westerfield, 2015)

En cuanto a las acciones comunes, con respecto al voto, poseen otros derechos como la estar presentes en la cobranza de los intereses de igual manera, adquirir un número de los bienes de la empresa si se llegara a cerrar y el derecho a el nombramiento por medio de votos en situaciones relevantes. Una peculiaridad de las operaciones, es la cancelación de los intereses, este simboliza una adquisición con relación al dinero de los capitalistas, esto se hace en acuerdo con la dirección lo que indica que no es obligatorio la cancelación. A esto se le incluye que los intereses no son vistos o tomados como gastos o consumos, son tomados como aportes al capital. (Westerfield, 2015)

La cancelación de los intereses, de los inversionistas principales son estos: dividendos acumulativos y no acumulativo, los acumulativos son los que se cobran el año

siguiente al de que no fue cancelado, junto con los intereses del año que o cancelaron. Lo no acumulativos, sencillamente no abordan la cobranza del año en el que no se promediaron los intereses (Westerfield, 2015)

Préstamos bancarios a largo plazo casi siempre, los préstamos bancarios se aprueban a corto plazo, manejados para la adquisición del inventario. Considerando siempre, que un crédito o préstamo es una responsabilidad adquirida por la empresa o compañía, con el objeto de manejar dinero y con la palabra de cancelarla en un tiempo acordado. La discrepancia existente entre los créditos bancarios a corto y largo plazo, son los valores superiores a este y la tasa de interés mínima. Se debe señalar que para los préstamos que se aprueban a largo plazo si es necesario la garantía. (Westerfield, 2015)

Entre los diferentes créditos bancarios que existen podemos nombrar:

Crédito de habilitación o avío. – este esta destinados para reforzar el dinero del trabajo, a través de la aprobación de créditos corriente de la empresa con relación al sector industrial, agropecuario, forestal y pesquero. Las discrepancias con relación a estos préstamos o créditos van cambiando según sea el lugar y el tiempo más elevado es el de 5 años, sin embargo, en las partes agrarias son de 2 años. La garantía de estos créditos son los recursos que se van obteniendo producto del dinero invertido en el préstamo, tomando como referencia también las fianzas, avales, hipotecas, entre otros. Al momento de la cancelación de estos préstamos o créditos, se brindan muchas alternativas como lo son: el pago periódico mensual, en lo que se inmersa los intereses y parte del dinero. Al adquirir este préstamo, la compañía dispone del capital totalmente o por fracciones. Teniendo siempre presente que todo va en función del interés del banco (Westerfield, 2015)

Crédito refaccionario. – este crédito permite el incremento de los activos fijos de una empresa o institución, cubre solamente una parte del precio que está vigente en la compra, aun siendo de la misma empresa quien garantice completar el saldo. En un periodo no mayor a los diez a los, siendo este el tope del mismo y basándose en la utilidad con que se emplee el mismo. La cancelación total de este préstamo, puede ser por partes y que no sea cancelado inmediatamente una vez cumplido el acuerdo (Westerfield, 2015)

Crédito hipotecario industrial. – Estos créditos están destinados también para la compra de activos fijos o la cancelación de pasivos. Este préstamo posee mucha igualdad con el refaccionario, con discrepancia en los acuerdos de las cauciones o garantías, ya que solo se le da este nombre a las hipotecas (Westerfield, 2015)

Arrendamiento Financiero o Leasing este tipo de crédito se da a las empresas que desean obtener un activo fijo, sin habilitar garantías en un plazo prolongado. Este acuerdo les brinda a los bancos, facilitarles a las compañías un producto para su consumo, la misma está en el deber de cancelar por partes hasta un tiempo determinado. Posee diferenciaciones tales como la cancelación por parte incluyen intereses, el tiempo de contrato es similar o más alto a los convenios de disminución fiscal y al cumplirse el contrato. La entidad bancaria opta por: aumentar en acuerdo con relación a los pagos mínimos ya acordados, ofrecer a la empresa la adquisición de los activos en un precio mínimo o en su defecto a otros. (Westerfield, 2015)

1.3.2. Teoría de rentabilidad

1.3.2.1. Definición

Gitman & Zutter (2016) afirman que, la rentabilidad es el vínculo que hay entre lo que entre y lo que se gasta forjados por la práctica de los activos de la empresa en acciones fructíferas. La rentabilidad de una empresa se evalúa con relación a las ventas, a los activos al dinero o el precio establecido.

Según, Morale (2015) “existen diferentes formas de estudiar la rentabilidad”. Centramos nuestras necesidades en los valores de rentabilidad, conocidos como la manera de conocer la amplitud del capital para aumentar las entradas con relación al precio de lo que se compre”.

Según Córdoba (2015) que la rentabilidad, ha variado con el pasar del tiempo, y se ha utilizado de diferentes maneras, este es considerado uno de los aspectos más importantes con el que se ha establecido el triunfo de un ambiente o de un negocio, puesto que la rentabilidad respaldada por el cálculo de los intereses, permite la consolidación de los mecanismos financieros. Las ganancias invertidas debidamente quieren decir esparcimiento de la economía, remplazo de la tecnología existente por una más avanzada, mayores compromisos en la exploración de mercados, o la composición de todos estos puntos (Cordoba , 2015)

La rentabilidad es la unión o el vínculo existente entre la utilidad y la inversión implementada para conseguirla, puesto que calcula la eficacia de la gerencia de una institución, vistas por los beneficios que se tienen productos de las ventas hechas y el manejo de las ganancias. Estos beneficios, son el final de una administración capaz, una planificación en la que se toma todo en consideración con relación a los precios y las

compras, en fin, va referida a todo lo que tenga que ver con la adquisición de intereses y ganancias. La rentabilidad se conoce como un elemento que se emplea en cada una de las actividades financieras en las que se activan los medios, materiales, humanos y financieros con el objeto de adquirir las respuestas programadas. (Finney , "Curso de Contabilidad Intermedia"., 2015)

1.3.2.2. Tipos de rentabilidad

Rentabilidad Económica

Para (Myers S. , 2015) la rentabilidad económica o de inversión es una disposición de los intereses de una empresa o institución, independiente en su financiamiento, en un tiempo estimado. Manejándose la misma como la capacidad de conocer la eficacia industrial, logrando así determinar qué tan solida ha sido el manejo de sus movimientos financieros o trabajos de producción.

Rentabilidad financiera

Myers (2015) la señala, como una disposición referente a un tiempo establecido, el beneficio que se ha adquirido de su propio dinero, totalmente independiente en cuanto a la comercialización de los efectos, esta rentabilidad puede verse como la más próxima a los capitalistas o dueños que la rentabilidad económica. En esta los directivos se basan en el incremento de las ganancias de los dueños.

1.3.2.3. Indicadores de Rentabilidad.

Córdoba (2015) describió que indicadores de rentabilidad intentan evaluar el monto de la ganancia que se obtiene de la inversión que las generó, o son considerados al momento de calcular los activos totales o el patrimonio neto.

Para obtener una buena medición de los indicadores de rentabilidad, es necesario realizar un control de gestión en cada etapa del cálculo del costo de gestión, el propósito es monitorear minuciosamente los objetivos estratégicamente establecidos de la organización. En él se pueden encontrar diversas herramientas de apoyo, como cuadros de mando integral, fascinantes y a la vez muy útiles herramientas de puntaje equilibrado, análisis financiero, administrativo y de perspectiva del cliente, y herramientas basadas en el mapeo de maniobras de gestión.

1.3.2.4. Elementos de la rentabilidad.

La rentabilidad económica “calcula la tasa de reintegro procedente de un beneficio financiero, anticipado a los intereses e impuestos, con relación al dinero neto, inclusive los préstamos económicos pedidos, y la propiedad general. Los cuales unidos conforman el total, asimismo, esto es netamente autónomo con relación a la edificación económica de la institución.”. (Ortega, 2017)

La rentabilidad financiera o «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) vinculada con la rentabilidad financiera empleando los elementos pertinentes para adquirir un beneficio. En la institución o empresa, se ve un ambiente por los dueños de la misma, quienes son los provisosores del dinero que no poseen entradas de dinero permanentes. (Ortega, 2017)

La rentabilidad es la manera de una empresa invertir dinero para obtener lucros. indicada en porcentaje.

Rentabilidad social. Es cuando una actividad aporta más beneficios que pérdidas a la sociedad, es socialmente rentable, independientemente de que su iniciador sea económicamente rentable. Corresponde al concepto de rentabilidad económica, donde la rentabilidad solo está relacionada con el patrocinador. (Ortega, 2017)

1.3.2.5. Ratios Financieros

Ortega (2017) señala las siguientes definiciones: Las ratios financieras permiten saber el estado real de la empresa actualizado, debido a esto el investigador y los administrativos mercantiles, valorizan los estados económicos al conocer la realidad económica de la misma. Debido a que es lo más relevante. Esta función económica responde a una suma que se fracciona con otra, proporcionando informaciones relevantes que ayudan con el manejo de las decisiones.

Amat (2017) dice que. “lo que más se usa en el mundo comercial, es la herramienta de la verdad económica, ya que valoriza el grado de eficacia de la compañía o empresa. Señalando una orientación grande con relación a un contexto económico, fluidez, beneficio, apalancamiento financiero, cubierta y demás ratios”

Razones de Liquidez:

Ortega (2017) explica que, las Razones de Liquidez nos “muestran el nivel de liquidez económica en un tiempo corto, con respecto a la compañía que tiene el deber de

cumplir con las exigencias a corto plazo, que se generan de la elaboración”, entre estas se pueden nombrar 4 razones de liquidez de mayor utilidad:

Razón de circulante. Consiente en medir la frecuencia con la que los activos móviles de una organización pagarán las deudas en un corto período de tiempo. La razón corriente señala que los activos cubren la proporción de la deuda a corto plazo, y la cantidad convertida a moneda es aproximadamente equivalente a la fecha de vencimiento de la deuda. Calculamos dividiendo los activos corrientes por los pasivos corrientes. Los activos corrientes incluyen cuentas en efectivo, bancos, valores fáciles de negociar, cuentas por cobrar y facturas e inventarios. Esta ratio es el principal indicador de liquidez.

$$\text{Razón de Circulante} = \text{Activos Circulantes} / \text{Pasivos a Corto Plazo}$$

Prueba acida: Este es un indicador muy exigente porque descarta las cuentas que no son fáciles de lograr del total de activos líquidos. Generan una medida más exigente de la capacidad de pago a corto plazo de la empresa.

Es una medida más directa para medir la liquidez financiera a corto plazo.

$$\text{Activos circulantes} - \text{inventarios} / \text{Pasivos a corto plazo}$$

Razón de capital de trabajo:

Es la relación entre los pasivos corrientes y los activos corrientes; no es una relación definida dividiendo un conjunto de cuentas por otro conjunto de cuentas. El capital de trabajo son los fondos que quedan después de que la empresa reembolsa sus deudas inmediatas. Es la diferencia entre el activo circulante menos el pasivo circulante, los fondos necesarios para las operaciones diarias de la empresa. Para saber con qué capital se cuenta se restan tanto los activos corrientes con los pasivos corriente.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Prueba defensiva: Este indicador muestra la capacidad que tiene la empresa para maniobrar con sus activos más líquidos sin recurrir al flujo de ventas. Esta relación permite medir las capacidades efectivas de la empresa a corto plazo, el índice solo considera los activos mantenidos en efectivo y valores, eliminando así la influencia de las variables de tiempo y la incertidumbre de los precios de otras cuentas de activos líquidos. En relación con su pasivo corriente en muy corto plazo se mide la capacidad efectiva de pago de las empresas.

Prueba defensiva = Efectivo y equivalentes / Total pasivos

Razón de Apalancamiento:

Para Ortega (2017) Es el precio con la que se capitalizo la compañía con relación a una deuda, lo que quiere decir que es la consecuencia que tiene la deuda con respecto a la fluidez de su propio dinero. Existen tres importantes razones de apalancamiento, las cuales son:

Endeudamiento Total = Total pasivo / Total de activos

Solvencia patrimonial / deuda patrimonio = Total Pasivo / Patrimonio

Solvencia patrimonial a largo plazo = Deuda largo plazo / Patrimonio

Razones de cobertura:

Ortega (2017) señala, la totalidad de los periodos en que la empresa cubre con sus responsabilidades económicas. Lo que quiere decir que es la habilidad que posee la institución o empresa para abordar sus responsabilidades que en peligro la estabilidad económica de la misma.

Razón de cobertura de interés = UAI / Gastos por intereses

Razones de Rentabilidad:

Ortega (2017) afirma que estas ratios muestran el valor del trabajo con respecto a las ventas o transformaciones, relacionadas con la valorización de los resultados de la eficacia de lo que hace y la administración de los patrimonios económicos y financieros de la empresa.

Rendimiento sobre el total de activos totales (ROA)

Gitman & Zutter (2016) señalan con relación al cumplimiento de los activos totales (ROA) que; “se propone la mayoría de las veces como regreso a lo invertido (ROI), se basa en valorizar la habilidad que posee la administración para brindar beneficios en relación a sus activos aprovechables.

Uno de los indicadores financieros más importantes que utilizan las empresas para medir su rentabilidad es el ROA. Es la relación entre los beneficios obtenidos en un determinado período de tiempo y el total de activos de la empresa. Se utiliza para medir la eficiencia de los activos totales de la empresa y no tiene nada que ver con la fuente de financiamiento utilizada y la carga tributaria del país en el que la empresa desarrolla sus principales actividades. En otras palabras, el rendimiento de los activos mide la capacidad de los activos de una empresa para generar ingresos por sí misma

Mientras más alto sea el ROA de la empresa, es mejor”. Se calcula de la manera siguiente:

$$\text{ROA} = \text{Utilidad} / \text{Total de activos}$$

Retorno sobre el patrimonio (ROE)

Para Gitman & Zutter (2016) “Retorno sobre el patrimonio (ROE) es la valorización del retorno adquirido con relación al dinero de los dueños tradicionales de la empresa, mientras más elevado es el Retorno sobre el patrimonio (ROE), será mucho mejor el beneficio de los propietarios”.

El propósito de los socios o accionistas de cualquier empresa es, o por lo menos debería ser, obtener una rentabilidad igual o igual a la obtenida de cualquier otro producto con una inversión inicial de menor riesgo; de cualquier otra forma se proporcionará una compensación a los inversores, Para mantener su liquidez de capital o productos financieros con menor riesgo o incluso cero. Por lo tanto, es necesario medir con precisión el rendimiento del capital utilizado en la inversión. El indicador financiero más preciso para evaluar el rendimiento del capital es el rendimiento del capital (ROE). Este indicador mide la rentabilidad que reciben los accionistas de los fondos invertidos en la empresa, es decir, la rentabilidad sobre los activos netos trata de medir la capacidad de la empresa para ofrecer una compensación a los accionistas.

La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos

Se calcula de la manera siguiente:

$$\text{ROE} = \text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$$

Margen de Utilidad Bruta:

Gitman & Zutter (2016) Es “calcular las ganancias, por otro lado, cuando el MUB es elevado, el costo de la existencia vendida es menor”. Señala la rentabilidad de un producto, servicio o negocio, y se expresa como porcentaje. Por tanto, cuanto mayor sea el valor, mejor será la situación económica de la empresa. Para realizar cálculos, se debe realizar lo siguiente:

Se obtiene mediante el siguiente cálculo:

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{costo de bienes vendidos}}{\text{ventas}} \\ = \text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas}$$

Margen de utilidad operativa:

Gitman & Zutter (2016) nos expresa que “la eficacia de la empresa está en la capacidad de lograr adquirir dinero en un tiempo pertinente, lo que quiere decir el beneficio operativo es “pura” ya que logra valorizar solo las ventajas que obtiene como resultado de las transacciones hechas, por ello en lo que, si los resultados no son favorables, es porque no se cumplió con las metas. La ganancia bruta es la diferencia entre los ingresos y los costos de la empresa. Es decir, la diferencia entre los costos de producción de bienes y servicios y los ingresos por ventas de estos bienes y servicios. Debemos tener en cuenta que el beneficio bruto no tiene en cuenta los costes fijos.

Se calcula mediante:

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

Margen de utilidad neta:

Gitman & Zutter (2016) nos dice que, es la colocación de las ganancias con respecto al beneficio que se haya entre los inversionistas de la empresa, mostrando el beneficio de la misma, por otro parte la (UN) indica el logro de las ventajas que son alcanzados con relación a las ventas, mientras más alto sea el beneficio de la empresa, es mejor. Se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Margen de utilidad neta} = \text{Utilidad} / \text{Ventas}$$

1.3.2.6. Factores de Rentabilidad en las decisiones financieras

Intensidad del capital: Esta se identifica como una relación de finanzas, que puede medir la eficiencia de la empresa para utilizar eficazmente sus activos. En particular, la intensidad de capital muestra la cantidad de inversión en activos fijos, que son activos fijos que necesitan para generar ingresos por ventas dentro de un cierto período de tiempo (Lamattina, 2014).

Modificar las bases de diferenciación: Una organización se diferencia de otra organización en su entorno circundante porque una o más diferencias hacen que sus consumidores prefieran sus productos. En otras palabras, cuanto mayor es el nivel de diferencia, menor es el grado de competencia, más intensa es la competencia y menor el beneficio.

Ampliar el alcance del producto y el mercado: La empresa produce productos y los vende a determinados tipos de consumidores y en determinados mercados. Cambiar o agregar variables puede mejorar el modelo de la empresa (Lamattina, Análisis de estados financieros, 2014).

Aplicar las capacidades básicas en otras oportunidades de negocio: Suelen ser las destrezas y habilidades que posee la empresa, para conocer el nivel de capacidad es necesario responder a la pregunta ¿qué cosa se hacer? -Mejor que otros. -Esto es de interés para los consumidores que poseo (Lamattina, 2014).

Reutilizar activos estratégicos: Suelen ser propiedad de la organización, que pueden ser entornos físicos como los siguientes; talleres, máquinas, terrenos, fábricas o activos intangibles como patentes, marcas, datos de clientes, etc. Suelen utilizarse para nuevos convenios. (Lamattina, 2014).

Modificar la ejecución y el apoyo: se define como la manera en que la empresa debe llegar a sus clientes. Si cambia estas variables, puede incrementar su grado de comercialización, aumentando así su rentabilidad. (Lamattina, 2014).

Aprovechar la información sobre los clientes: Para que los consumidores, almacenen datos estrechamente relacionados con el desarrollo de la empresa. Esto se conoce como la forma en que las empresas procesan los datos, que es vital para la misma economía. (Lamattina, 2014).

Crear y aprovechar la comunidad con los clientes: en gran parte de los casos, la conexión establecida entre el cliente y la empresa va más allá de la conexión financiera. Debido a la preferencia de los clientes por los productos de la organización (Lamattina, 2014).

Modificar la estructura de precios: hay una variedad de métodos de cobro, puede cobrar a los clientes directamente, también puede cobrar tarifas a través de un tercero, también puede cobrar el monto total o pagar en cuotas mediante depósito, efectivo o en materia. (Lamattina, Análisis de estados financieros, 2014).

Incorporar los proveedores al modelo de negocio: se sabe que, el proveedor esta antes de la cadena de valor. Si se puede establecer una conexión fuerte con ellos, la empresa tendrá una ventaja. (Lamattina, 2014).

Integración Vertical: Se basa en un acuerdo y generalmente se puede encontrar en organizaciones empresariales. Usualmente para determinar el comportamiento de la empresa en términos de actividades generales en la cadena de valor de producción. Construir relaciones entre la organización y las audiencias relevantes (principalmente proveedores, distribuidores y consumidores). Comprender los límites de la situación, por lo que es necesario modificar la relación y aumentar y cuidar la ventaja competitiva de la empresa. (Lamattina, 2014).

1.3.2.7. Métodos para estimar la rentabilidad y el riesgo esperados

Para Amat, Bail, y Casanovas (2018) A diferencia de los supuestos teóricos, en realidad, los inversores no conocen la distribución de probabilidad del precio final de los rendimientos. Para hacer factible el análisis de inversión de instrumentos financieros de riesgo, es necesario estimar la rentabilidad, varianza y covarianza promedio esperadas del

activo. Básicamente, hay dos técnicas que pueden hacer esto: análisis de escenarios y métodos históricos.

Análisis de escenarios: Es una técnica mediante la cual, los inversores pueden combinar su propia experiencia e información para predecir subjetivamente la distribución de probabilidad de la rentabilidad futura de los activos. Es decir, limita las situaciones posibles, asigna el grado de creencia a la probabilidad real de que ocurra en el futuro y predice los precios y rendimientos asociados a cada evento futuro. (Amat, Bail, y Casanovas, 2018).

Método de los históricos: Con relación a Amat, Bail, y Casanovas (2018) Es más factible afirmar que el contenido anterior podrá brindar datos que ayudarán a mejorar la próxima rentabilidad, por lo que se usara uno de los precios y retornos obtenidos para mirar el criterio desconocido: el retorno esperado del activo, la varianza y la covarianza si se cumplen al menos dos supuestos, la aproximación es aceptable; primero, la distribución de los rendimientos es fija y, segundo, la realización de los rendimientos es independiente entre sí. Técnicamente se puede decir que los beneficios son independientes y la distribución es la misma.

1.4. Formulación del problema

¿De qué manera las estrategias financieras permitirán aumentar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque?

1.5. Justificación e importancia del estudio.

El estudio se realizó porque muchos de los emprendedores carecen de estrategias financieras y no hacen un adecuado análisis y evaluación de la rentabilidad de la empresa, conllevando a tomar decisiones que no son muy acertadas. Esta problemática afecta a la empresa que se investigó, donde su administrador manifestó que no hay definido estrategias claras en financiamiento y tampoco se hace un adecuado análisis de la rentabilidad.

Asimismo, este estudio ha sido justificado tiene en cuenta el aporte que hace para la empresa y sus propietarios, los proveedores y clientes, que al tener una empresa competitiva pueden lograr mejores resultados que conlleven al crecimiento empresarial gracias a un mejor análisis de sus ganancias que generan, y buscar alternativas de crecimiento que conlleve a aplicar estrategias de financiación y busca de nuevos objetivos empresariales.

1.6. Hipótesis

Si se diseñan estrategias financieras, entonces se logrará aumentar la rentabilidad en la Empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque.

1.7. Objetivos.

1.7.1. Objetivo general

Proponer estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque.

1.7.2. Objetivos específicos

Analizar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. - Lambayeque del período 2017-2018.

Conocer las estrategias financieras de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.- Lambayeque del periodo 2017-2018.

Diseñar las estrategias que permitirán el aumento de la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. - Lambayeque.

Validar la propuesta de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. – Lambayeque.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Tipo y diseño de investigación

Según Hernández y Mendoza (2018) el estudio descriptivo pretende precisar las características de grupos, personas, procesos, comunidades, objetos o cualquier otro evento para analizar. Se encarga de recolectar y medir datos y reportan información de distintos variables, conceptos, dimensiones, aspectos o componentes del problema o a estudiar. En la investigación descriptiva, el encargado escoge un conjunto de interrogantes (las llamadas variables) y luego recoge información acerca de cada una de las interrogantes para indicar qué se está estudiando (descripción o características).

Diseño de investigación

Para Hernández y Mendoza (2018) Puede ser definida como una investigación que se puede llevar a cabo sin manipular de forma deliberada las variables. Es decir, en estas investigaciones, las variables independientes no sufren cambios deliberados para evidenciar sus efectos en otras variables. La función de este tipo de investigación es medir y observar los eventos y variables presentes en ambiente don se analizarán. En la fase experimental el encargado de la investigación adecua de forma deliberada múltiples entornos y situaciones, lo cual significa que el experimento construye una realidad.

Por otro lado, en la investigación no experimental no pasa nada, pero se ha observado que ya existe y no es provocada intencionalmente por la persona que realiza la investigación.

El esquema del diseño es el siguiente:



Donde:

R = Realidad de la empresa Vida Saludable del Perú EIRL

O = Observación de la realidad problemática

T = Teoría que sustenta la propuesta

P = Propuesta de mejora de la realidad problemática

2.2. Variables y operacionalización

Variables

Estrategias financieras

Gitman y Zutter (2012) Exponen que la estrategia financiera puede ser definida como el "elegir la forma de lograr las metas financieras, por lo tanto, necesita ser organizada, planificada, supervisada y dirigida para que funcione en la dirección deseada". (p.5).

Rentabilidad

Gitman y Zutter (2012) afirman que, la rentabilidad es el vínculo que hay entre lo que entre y lo que se gasta forjados por la práctica de los activos de la empresa en acciones fructíferas. La rentabilidad de una empresa se evalúa con relación a las ventas, a los activos al dinero o el precio establecido.

Operacionalización

Tabla 1

Operacionalización de la variable estrategias financieras

Variable Independiente	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas e instrumentos
ESTRATEGIAS FINANCIERAS	“Son las prácticas adoptadas por la empresa para lograr sus objetivos económicos y establecer el marco operativo de corto plazo necesario para lograr resultados a largo plazo.”. (Apaza, 2017 p. 367)	Objetivos estratégicos	Análisis FODA	1. ¿Cuáles son las fortalezas con las que cuenta la empresa? 2. ¿Qué oportunidades de desarrollo tiene la empresa? 3. ¿Cuáles son las debilidades que se evidencian en la empresa? 4. ¿Cuáles son las amenazas que afronta la empresa?	La técnica es la entrevista, a través de la guía de entrevista al área administrativa de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. – Lambayeque.
			Visión misión y	5. ¿Cuál es la misión y visión de su empresa? 6. ¿De qué manera se compromete a los colaboradores de las empresas para el cumplimiento de los objetivos institucionales? 7. ¿En qué productos prioriza su inversión?	
			La inversión.	8. ¿Qué información le proporciona su contador para realizar una inversión? 9. ¿En qué circunstancias la empresa cree conveniente acceder a un préstamo bancario?	
			Financiación.	10. ¿Cuáles son las fuentes de financiación de la empresa? 11. ¿Cuáles son los periodos en los que la empresa presenta menor y mayor ventas?	
		Objetivos financieros	Presupuestos.	12. ¿Cuáles son las políticas de cobranza que la empresa tiene hacia sus clientes?	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2

Operacionalización de la variable rentabilidad

Variable Dependiente	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas e instrumentos de recolección de datos
Rentabilidad	“Es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo total declarado”. (Anton, 2017)	Ratios de rentabilidad	Margen de utilidad bruta.	Ventas – C. de ventas / Ventas	La técnica de análisis documental a través de la guía de análisis documental a la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. – Lambayeque.
			Margen de utilidad neta.	Utilidad neta / Ventas	
			Margen de utilidad operativa de utilidades.	UAII / Ventas	
			Rentabilidad sobre activos totales (ROA).	UAII / Activo total	
			Rentabilidad sobre patrimonio (ROE).	Utilidad neta / Patrimonio	
Estado de situación financiera.					
		Estados financieros			
				Análisis horizontal y vertical.	
			Estado de resultados		

Fuente: Elaboración propia

2.3. Población y muestra

Población: es un conjunto de personas, objetivos, cosas, lugares o u otros elementos que se están investigando en un determinado lugar (Bernal, 2010). En este caso se han considerado como población de estudio a los estados financieros de los años 2017 y 2018, y al contador de la empresa como elementos a investigar.

Muestra: se describe como un subconjunto de la población. Digamos que es el subconjunto de los elementos que pertenece a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población (Bernal, 2010). En esta investigación se ha realizado una investigación a los elementos considerados por la investigadora como unidades de estudio conllevando que no se aplique ninguna estrategia estadística o muestro. Ya que se consideró un muestro no probabilística, por conveniencia, donde se tuvo la posibilidad de elegir según la situación que se vive en la actualidad y el acceso a la información.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

Entrevista: Para Cerda (1998) afirmo que a una entrevista también se le llama entrevista gerencial, se realiza de acuerdo con el plan o formato del problema descrito anteriormente, el cual se presenta a todos los entrevistados en el mismo orden y terminología. Preparación de la entrevista en esta etapa, se comienza investigando las preguntas, los objetivos y las hipótesis (si las hay), y luego se prepara el guion de la entrevista, considerando el tema a discutir, el tipo de entrevista a realizar y la persona a entrevistar.

Las entrevistas se realizarán con el personal de la empresa, como el gerente general, en base a preguntas abiertas. Una entrevista es un diálogo, cuyo objetivo implícito es investigar.

Análisis documental: Este análisis es un conjunto de procesos delineados cuyo contenido puede ser estudiado y analizado posteriormente. El análisis de documentos es la actividad inteligente que puede generar productos derivados o documentos complementarios los cuales cumplen la función de herramienta para la búsqueda de información. El calificativo de inteligencia se debe a que el investigador debe analizar e interpretar la información del documento para luego presentarlo de manera clara y precisa.

En el análisis de documentos genera un triple proceso: una causa de comunicación, porque permite la recuperación de información y permite su transmisión. Un proceso de conversión en el que el documento primario que ha sido analizado se convierte en otro documento secundario de más fácil acceso y difusión. El proceso de síntesis, porque la información ha sido estudiada, interpretada y sintetizada en detalle, dando como resultado un nuevo documento que representa la información de forma breve pero precisa

Instrumentos

Guía de entrevista: mediante este instrumento de diseño las preguntas que fueron aplicadas al contador de la empresa, previamente estas preguntas fueron creadas de acorde a las dimensiones consideradas en la operacionalización y posteriormente fueron validadas por el juicio de expertos quienes verificaron y emitieron una opinión acerca de las preguntas y sugirieron mejoras en la redacción.

Guía de análisis documental: estuvo integrado por un cuadro de hoja Excel que conllevó a aplicar los ratios definidos en la variable rentabilidad y mediante fórmulas se obtuvieron los resultados necesarios en el estudio.

2.5. Procedimiento de análisis de datos

Para lograr los objetivos planteados en este trabajo, se realizarán cálculos detallados sobre los estados financieros de la empresa para analizar el estado actual de la empresa, y se utilizarán tablas estadísticas para analizar y comprender mejor los resultados obtenidos de las entrevistas. Se elijen las técnicas, los medios, el programa de análisis; debido a que la herramienta de recolección de datos se aplica a la muestra de investigación, se usa el programa Microsoft Excel 2016 para tabular y obtener tablas y gráficos.

Realización de la entrevista luego de definir el guion de la entrevista y contactar a la persona a entrevistar, una vez preparados los materiales y condiciones requeridos, ingresamos a la etapa de realización de la entrevista. Primero, presente el propósito de la entrevista al entrevistado, es decir, el método de registro de la información (grabación, grabación, filmación, etc.) y luego desarrolle el guion de la entrevista de acuerdo con el tipo de entrevista seleccionada.

2.6. Aspectos éticos

Consentimiento informado El propósito del consentimiento informado es asegurar que las personas participen en la investigación propuesta solo cuando estén en consonancia con sus valores, intereses y preferencias; y que tengan el conocimiento suficiente para hacerlo con su propia voluntad y decisión responsable. Los requisitos específicos del consentimiento informado incluyen proporcionar información sobre los propósitos de la investigación, riesgos, beneficios y métodos alternativos, así como la comprensión de los sujetos de esta información y sus propias circunstancias durante el proceso de investigación, y el derecho a tomar decisiones libres, no si es conveniente. Ya sea para participar. El respeto por los demás y la necesidad de tomar sus propias decisiones son razones para el consentimiento informado

Respeto a los participantes. Cuando un individuo declara que acepta participar en una investigación cualitativa, sus requisitos morales no terminarán. Respetar a los sujetos significa varias cosas: permitirles cambiar de opinión, creer que la investigación es diferente a sus intereses o conveniencia, y poder retirarlos sin ningún tipo de sanción. Para la confidencialidad en el procesamiento de la información se deben considerar reglas claras de confidencialidad; la información nueva y relevante generada durante la investigación debe ser notificada a los sujetos registrados; el reconocimiento de los aportes de los sujetos debe contar con un mecanismo para informar. Están relacionados con los resultados y la el conocimiento aprendido de la investigación y el estado de salud de los sujetos debe ser monitoreado durante todo el proceso de participación, y se debe brindar la atención necesaria cuando sea necesario, incluida la posibilidad de retirarse del estudio.

Justicia: Aquí se analiza las cargas y los beneficios se distribuyan equitativamente entre las personas y todos deben ser tratados por igual, esto es muy relevante en la investigación con sujetos humanos. La justicia requerirá que los resultados de la investigación no solo conduzcan a los costos que pueden pagar, sino que dicha investigación no debe usarse de manera inapropiada para personas que no son beneficiarias de la aplicación de investigación.

2.7. Criterios de rigor científico

Fiabilidad y consistencia: La fiabilidad hace referencia a la posibilidad de una investigación repetida, es decir, un investigador usa el mismo método o estrategia de recolección de datos que otro investigador y obtiene resultados similares. Este estándar asegura que los resultados sean verdaderos y claros, y que las respuestas dadas por los

participantes no tengan nada que ver con la situación de la encuesta. En la investigación cualitativa, la confiabilidad es un tema complejo debido a la naturaleza de los datos, el proceso de investigación en sí y la presentación de los resultados, por lo que se puede recurrir a investigadores externos para opinar sobre todo el proceso de seguimiento. Para indicar si se ha ejecutado correctamente.

La validez concierne a la interpretación correcta de los resultados y se convierte en el soporte básico de la investigación cualitativa. El método de recopilación de datos y captura de eventos y experiencias desde diferentes ángulos permite analizar e interpretar la realidad desde antecedentes teóricos y empíricos, revisar cuidadosamente los resultados de la investigación de forma permanente y proporcionar a los investigadores métodos rigurosos y seguros. El resultado es (15). La validez muestra la fidelidad del fenómeno mostrado, que se puede obtener por diferentes métodos, entre los cuales los métodos más comunes son: triangulación, saturación y comparación con diferentes investigadores.

El criterio de credibilidad o valor de la verdad, también llamado autenticidad, este es un requerimiento importante porque puede proporcionar evidencia de experiencias humanas y fenómenos, debido que estas experiencias y fenómenos serán evidenciadas por el investigador. Hace referencia al valor que se aproxima al resultado de la encuesta, este valor debe tener relación con el evento observado, evitando hacer jactancias que no se apeguen a la realidad de la información.

III. RESULTADOS

3.1. Tablas y figuras

Resultados objetivo específico 01: Analizar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L, período 2017-2018

Tabla 3

Estado de situación financiera del 2018

Estado de situación financiera	2018	%
Activo		
Activo corriente		
Efectivo y Equivalentes de efectivo	601	1%
Otras cuentas por cobrar	3,189	6%
Productos Terminados	38,508	76%
Materias Primas	6,127	12%
Total activo corriente	48,425	96%
Activo no corriente	2,197	
Inmueble, maquinaria y equipo		
Total activo no corriente	2,197	4%
Total activo	50,622	100%
Pasivo corriente		
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	985	2%
Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	-	0%
Cuentas por Pagar a los Accionistas (Socios)	902	2%
Total pasivo corriente	1,887	3%
Pasivo no corriente		
Otras Cuentas por Pagar	51,757	89%
Total pasivo no corriente	51,757	89%
Total pasivo	53,644	93%
Patrimonio neto		
Capital	1,000	2%
Resultados Acumulados	-2,534	-4%
Resultado del Ejercicio	5,861	10%
Total patrimonio neto	4,327	7%
Total pasivo y patrimonio neto	57,971	100%

Fuente: Estados financieros de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L

Análisis General: Según los resultados obtenidos se aprecia que el 96% esta en sus activos corrientes y solo un 4% en activos no corriente, lo que conlleva a definir que la empresa la mayoría de sus activos pueden general liquidez ante cualquier necesidad. En cambio, en su total pasivos el 93% y un 7% está en patrimonio neto, como parte de la estructura de la

empresa desde el punto de vista contable. Los activos de la empresa fueron utilizados en patrimonio en un -6%.

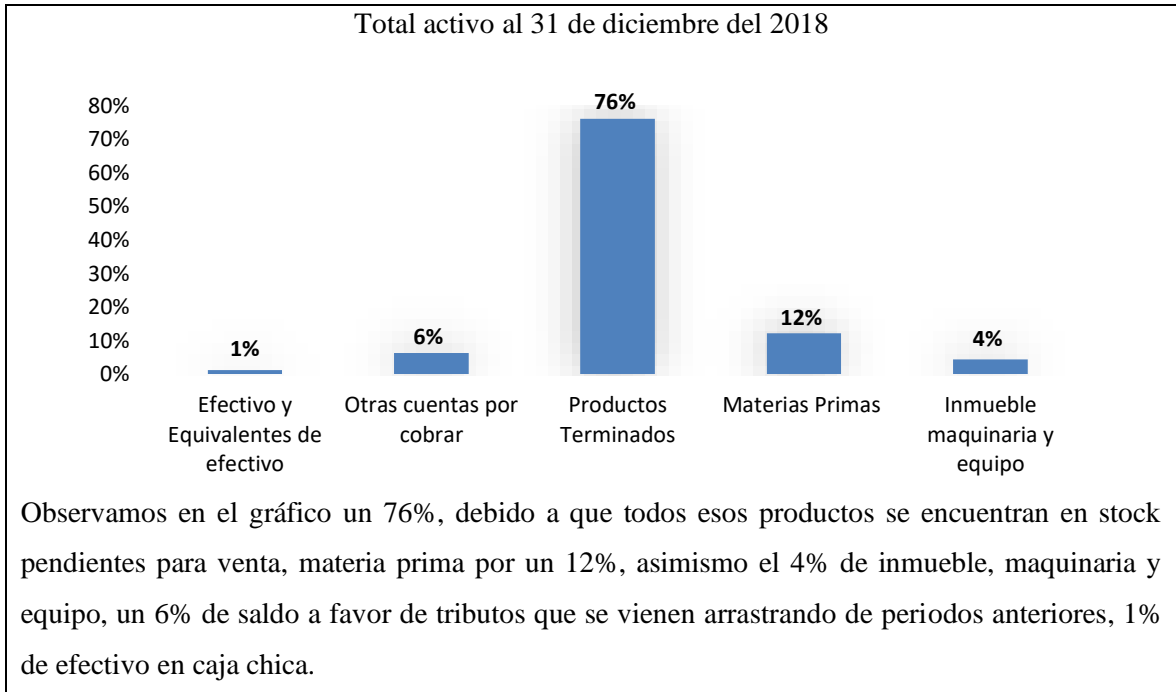


Figura 1: Total activo al 31 de diciembre del 2018

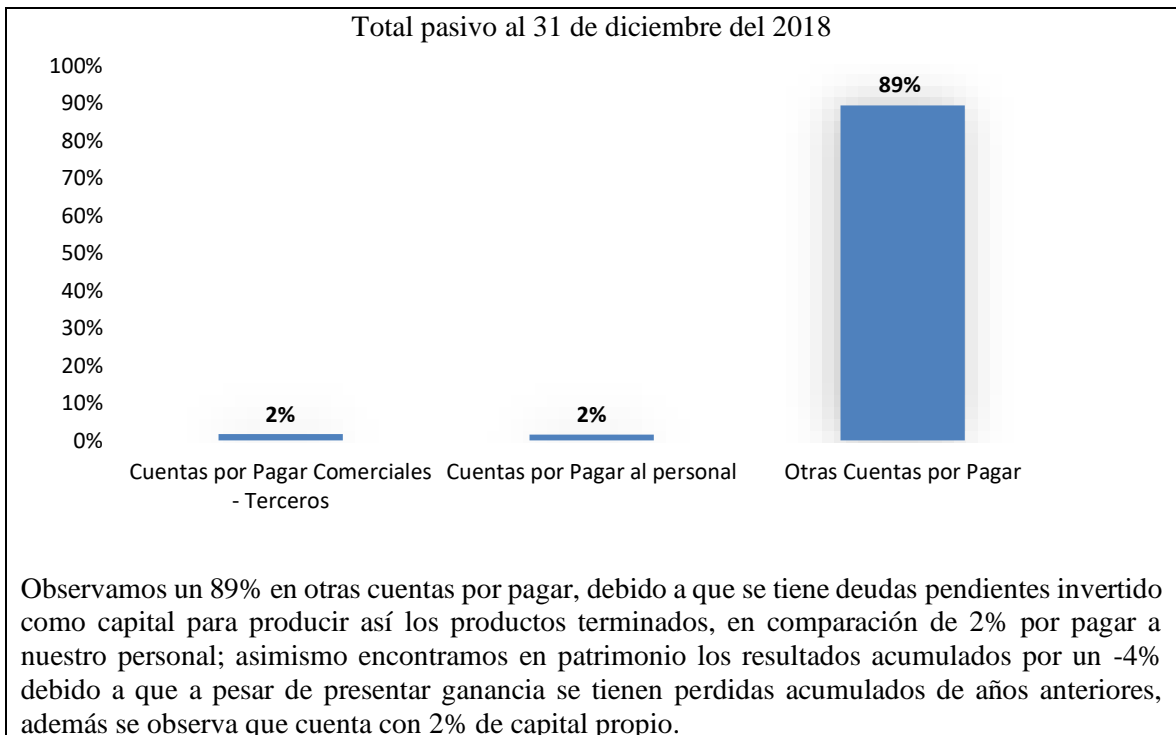


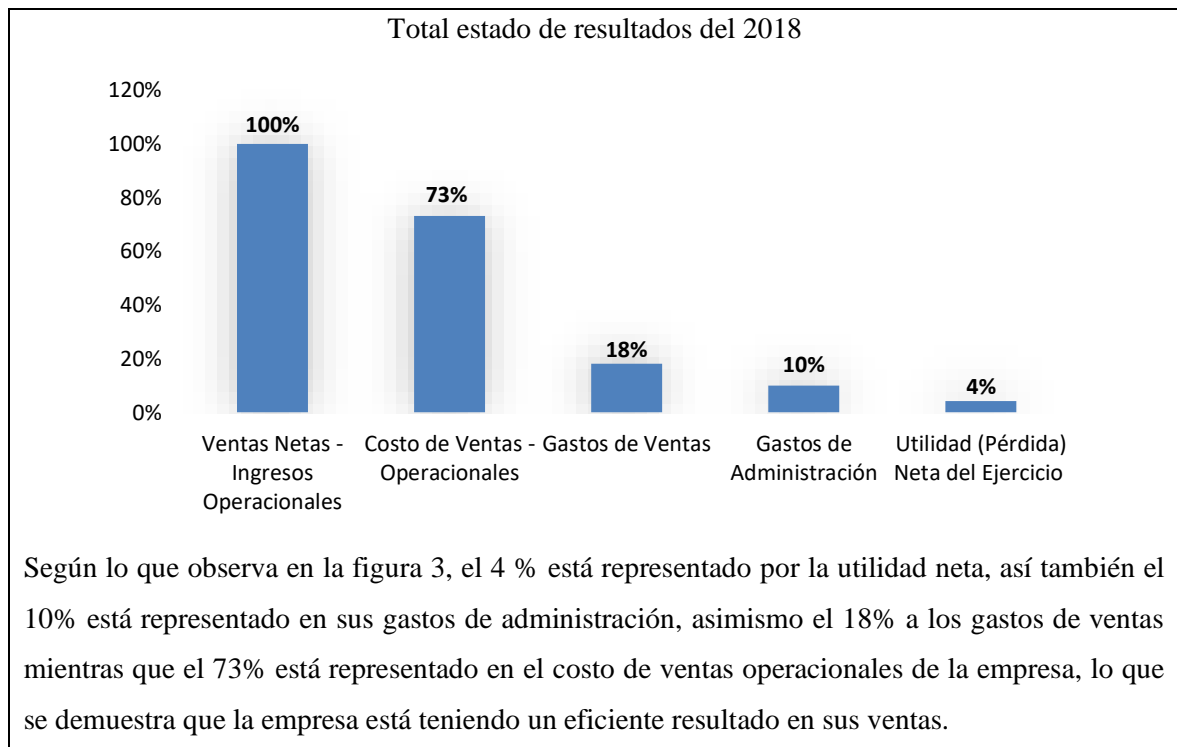
Figura 2: Porcentaje del total pasivo de diciembre del 2018.

Tabla 4*Estados de resultados al 31 de diciembre del 2018*

Estados financieros	2018	%
Ventas Netas - Ingresos Operacionales	141,359	100%
Total de Ingresos Operacionales	141,359	100%
Costo de Ventas - Operacionales	-97,379	-69%
Total Costos Operacionales	-97,379	-69%
Utilidad Bruta	43,980	31%
Gastos de Ventas	-24,123	-17%
Gastos de Administración	-13,345	-9%
Utilidad Operativa	6,512	5%
Resultado antes de Participaciones y del Impuesto a la Renta	6,512	5%
Impuesto a la Renta	651	0.5%
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	5,861	4%

Nota: Expresado en soles.**Descripción:**

En la tabla número 4 se refleja los estados de resultados obtenidos en el periodo 2018 en el que vemos reflejado que la empresa cuenta con un 4% en utilidad neta del ejercicio lo que representa que si tiene solvencia económica.

*Figura 3: Porcentajes del estado de resultados al 31 de diciembre del 2018.***Tabla 5**

Análisis de la situación financiera 2017 - 2018

Situación financiera	2017	2018	%
Activo			
Activo Corriente			
Efectivo y Equivalentes de efectivo	601	475	27%
Otras cuentas por cobrar	3,189	2,389	33%
Productos Terminados	38,508	35,838	-7%
Materias Primas	6,127	15,906	-61%
Total Activo Corriente	48,425	54,608	
Inmueble maquinaria y equipo	2,197	2,197	0%
Total Activo No Corriente	-	-	0%
TOTAL ACTIVO	50,622	56,805	0%
Pasivo y Patrimonio			
Pasivo Corriente			
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	985	12,483	-92%
Cuentas por Pagar a los Accionistas (Socios)	902	9,037	-90%
Total Pasivo Corriente	1,887	21,520	0%
Pasivo No Corriente			
Otras Cuentas por Pagar	51,757	36,819	41%
Total Pasivo No Corriente	51,757	36,819	0%
TOTAL PASIVO	53,644	58,339	
Patrimonio Neto			
Capital	1,000	1,000	0%
Resultados Acumulados	-2,534	-6,920	-63%
Resultado del Ejercicio	5,861	4,386	34%
Total Patrimonio Neto	4,327	-1,534	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	57,971	56,805	

Nota: Estados financieros de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. expresado en soles

Descripción: según el análisis realizado como parte de la investigación se aprecia que la variación en efectivo el 2018 se ha tenido un 27% mayor al año anterior y un crecimiento de las cuentas por cobrar en un 33%, y una importante disminución en la materia prima del 61%. Otro aspecto muy importante que se mejoro es las cuentas comerciales por pagaron se hicieron dicho pago en el 2018 disminuyendo en un 92%.

Además, se observa los resultados tanto del activo, pasivo y patrimonio en los años 2017 y 2018, donde podemos observar que el activo en el año 2017 fue de 56,805, disminuyó para el año 2018 a 50,622, asimismo en el pasivo tenemos que el año 2017 fue de 56,805 logrando

aumentar para el año 2018 a 57,971, sin embargo, en cuanto al patrimonio en el año 2017 fue de -1,534 logrando un aumento para el siguiente año a 4,327.

Tabla 6

Análisis horizontal de los estados de resultados 2018 - 2017

<i>Estado de resultados</i>	2018	2017	%
Ventas Netas - Ingresos Operacionales	141,359	172,948	
Total de Ingresos Operacionales	141,359	172,948	-18%
Costo de Ventas - Operacionales	-97,379	-100,134	-3%
Total Costos Operacionales	-97,379	-100,134	-3%
Utilidad Bruta	43,980	72,814	-40%
Gastos de Ventas	-24,123	-34,132	-29%
Gastos de Administración	-13,345	-33,809	-61%
Utilidad Operativa	6,512	4,874	34%
Resultado antes de Participaciones y del Impuesto a la Renta	6,512	4,874	34%
Impuesto a la Renta	651	487	34%
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	5,861	4,386	-2%

Nota: Estados financieros de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. expresado en soles

Descripción: El estado presenta pérdidas y ganancias de Vida Saludable del Perú E.I.R.L. 2017, analizó el estado financiero y económico de la empresa y llevó a cabo un análisis dimensional junto con el estado financiero para obtener una visión clara de la empresa.

Tabla 7

Margen de utilidad bruta

Ratios	2018	2017
Ventas - costo de ventas	141,359.00 - 97,379.00	172,948.00 - 100,134.00
Ventas	141,359.00	172,948.00
Total	0.31	0.42

Nota: Guía de análisis documental

Descripción: Según el análisis presentado en la tabla 7 se puede evidenciar el margen de utilidad bruta de la empresa en los años 2017 es el 31%, en cambio en el siguiente año 42% se debe a una mayor cantidad de ventas que se logrado en el año 2018 y se ve reflejado en mejores ganancias brutas para la empresa.

Tabla 8

Margen de utilidad neta

Ratios	2018	2017
Utilidad neta	5,861	4,386
Ventas	141,359	172,948
Total	0.04	0.03

Nota: Guía de análisis documental

Descripción:

Los resultados encontrados después de análisis del ratio de utilidad neta, se aprecia que las ganancias netas Enel año 2017 solo ha sido el 3%, se puede mencionar que según el nivel de ventas que se tiene, es muy reducida las ganancias que se ha obtenido y el 2018 también es bajo ya que solo ha mejorado el 4%.

Tabla 9

Margen de utilidad operativa de utilidades

Ratios	2018	2017
Utilidad antes de impuesto	6,612.00	4,874.00
Ventas	141,359.00	172,948.00
Total	0.05	0.03

Nota: Guía de análisis documental

Descripción: Al verificar la utilidad operativa en cada año, se puede apreciar que las ganancias, no son muy alentadoras para la empresa, dado que, el costo de operaciones es alto y eso conlleva que se haya obtenido solo un 3% en el año 2017 y un 5% en el año siguiente.

Tabla 10*Rentabilidad sobre activos totales (ROA)*

Ratios	2018	2017
Utilidad antes de impuesto	6,512.00	4,874.00
Activo total	50,622.00	56,805.00
Total	0.13	0.09

*Nota: Guía de análisis documental***Descripción:**

En referencia a la rentabilidad económica se puede apreciar que los resultados en el año 2017 son un 9% lo que da entender que esa es la cantidad que la empresa está aprovechando de sus bienes y derechos que posee para la operatividad del negocio. En esa perspectiva, por cada unidad monetaria que se invierte en los activos de la empresa se obtiene un 9%, mientras que en el 2018 se ha obtenido 13% conocido como rentabilidad económica. Estos beneficios que, se han obtenido es antes de interés e impuestos.

Tabla 11*Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)*

Ratios	2018	2017
Utilidad neta	5,861	4,386
Patrimonio	4,327	-1,534
Total	1.35	-2.86

*Nota: Guía de análisis documental***Descripción:**

La rentabilidad de la empresa sobre sus fondos propios o su patrimonio se puede determinar que en el año 2017 no ha sido la esperada, porque el resultado es -2.86 debido que en el patrimonio neto ha sido negativo lo que ha conllevado que la empresa tenga un resultado deficiente en esta tipo de rentabilidad, mientras que en el 2018 se ve una mejor simbólica y se ha logrado 1.35, es el beneficio que se genera para sus accionistas o inversores, es necesario mejorar estos índices que se ha encontrado con la finalidad de mejorar los beneficios para sus accionistas.

Objetivo específico N° 2: Conocer las estrategias financieras existentes en la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. – Lambayeque.

Preguntas	Respuesta
¿Cuáles son las fortalezas con las que cuenta la empresa?	Según la entrevista realizada al gerente administrativo nos mencionó que sus principales fortalezas son que ofrecen productos naturales manteniendo una muy buena responsabilidad social, asimismo se mencionó que se tiene una ubicación estratégica que le permite captar más clientes.
¿Qué oportunidades de desarrollo tiene la empresa?	Las oportunidades que tenemos es que tenemos la posibilidad de poder expandirnos a nivel nacional manteniendo siempre una buena ventaja competitiva, asimismo en un futuro se tiene pensado prever de consultorio para que nuestros clientes puedan visitarnos ante cualquier tipo de consulta que requieran.
¿Cuáles son las debilidades que se evidencian en la empresa?	Una de las debilidades es la falta de capital ya que no contamos con una buena solvencia para seguir creciendo, asimismo la deficiencia en el análisis de rentabilidad que tenemos, como también la falta de estrategias financieras.
¿Cuáles son las amenazas que afronta la empresa?	Las amenazas que tenemos es la competencia que existe en el mercado, también la delincuencia ya que estamos en un país donde se incrementa cada día este tipo de situaciones.
¿Cuál es la misión y visión de su empresa?	La misión ofrecer mejores productos para cambiar la vida de las personas con un buena nutrición y bienestar, y la visión ser líderes a nivel nacional y para el 2021 ser una empresa muy reconocida
¿De qué manera se compromete a los colaboradores de la empresa para el cumplimiento de los objetivos institucionales?	Ofreciéndoles un buen clima laboral y cumpliendo con las promesas que se hacen, también incentivándolos para que sigan creciendo y mejorando d manera personal y profesional.
¿En qué productos prioriza su inversión?	Bueno en lo que más se hace énfasis es en la compra de MORANEFRON que es un medicamento para problemas en el riñón, vías urinarias y próstata
¿Qué información le proporciona su contador para realizar una inversión?	Bueno para ello solo me informa sobre el ingreso y salida de dinero y lo que se tiene en caja para cualquier situación que se requiera.

¿En qué circunstancias la empresa cree conveniente acceder a un préstamo bancario?	La verdad no tenemos pensado en estos momentos de acceder a préstamos bancarios solo nos basamos en tener ventas y con ello cubrimos nuestros gastos.
¿Cuál es la distribución del efectivo con la cuenta de la empresa?	En lo que se distribuye el efectivo es en la compra y venta de materias primas y el pago al personal.
¿Cuáles son los periodos en los que la empresa presenta menor y mayor ventas?	La verdad no se ha hecho ese tipo de análisis en la empresa y solo nos basamos en ver las ventas diarias.
¿Cuáles son las políticas de cobranza que la empresa tiene hacia sus clientes?	Tampoco contamos con políticas de cobranza

Fuente: Elaboración propia

Según aportes que ofrecieron los entrevistados se conoció que la empresa como una de sus principales fortalezas es ofrecer productos de excelente calidad, son naturales y la ubicación de la empresa está en lugar estratégico. Como oportunidades la empresa tiene la posibilidad de seguir creciendo a nivel local y contar con un consultorio para los clientes que requieran los servicios y asesoramiento en productos naturales. Como parte de sus estrategias está en ofrecer los productos MORANEFRON que es un medicamento para problemas en el riñón, vías urinarias y próstata. Sin embargo, no cuentan con posibilidad de obtener un préstamo bancario, porque solo se ha cubierto con sus ventas a pesar que se busca crecer se carece de estrategias financieras para seguir creciendo en el sector que se desempeña la empresa.

Objetivo específico N° 3: Diseñar las estrategias que permitirán el aumento de la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. – Lambayeque.

Para el desarrollo de las estrategias se tomó en cuenta las teorías de Gitman y Zutter (2012) señalaron que una estrategia financiera puede definirse como "la elección de un camino para lograr las metas financieras. Por lo tanto, debe ser organizada, planificada, supervisada y dirigida para que funcione en la dirección deseada". (p.5). los diferentes tipos de estrategias financieras tienden a ser elementos fundamentales que determinan los métodos o capacidades que desde el punto de vista financiero corresponderán administrar el trabajo de la organización, que se pudieran unir, independientemente del resultado que se estreche con ésta, en un tiempo corto o prolongado, es por ello que mediante esta propuesta de investigación se lograra mejorar la rentabilidad de la empresa Vida saludable del Perú EIRL.

Objetivo específico N° 04: Validar la propuesta de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. – Lambayeque.

Para la validación del instrumento se llevó a cabo mediante el análisis de tres expertos quienes fueron los encargados de validar el instrumento de la investigación, quienes nos dieron el visto aceptable para continuar con la propuesta según (Myers, 2015). Las estrategias financieras son elecciones que se plantean y controlan alineadas con el trabajo de capitales en un tiempo determinado a corto, mediano o largo plazo en el fin de que la empresa posea una vida creciente vigorosa. Estas se desarrollan en conjunto con los elementos instructores de la empresa, es por ello que la estrategia financiera es la fase del proceso de organización y misión valiosa de una organización, relacionada claramente con la elaboración de los recursos solicitados para capitalizar las programaciones del negocio y con su gratificación en elecciones de inversión, que ayude con el cumplimiento en un tiempo prolongado de las metas propuestas en el proyecto.

3.2. Discusión de resultados

Este trabajo de investigación tiene como objetivo principal proponer estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.; de manera que estas permitan el crecimiento oportuno rentable de dicha empresa, luego proseguimos a describir los objetivos específicos para luego contrastar los resultados con los antecedentes de la investigación que mencionamos en las páginas anteriores.

En el primer objetivo específico: Efectuar el análisis estratégico financiero que permite el incremento de la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. – Lambayeque, según el análisis presentado en la tabla 9 se puede evidenciar el margen de utilidad bruta de la empresa en los años 2017 y 2018 donde se ve que existe un aumento para el año 2018 con un resultado de 0.42, esto quiere decir que la empresa está teniendo mayores ventas, asimismo en cuanto a él margen de utilidad neta de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L, se puede observar que el resultado es igual en ambos años lo que se entiende que la empresa ha mantenido el nivel de utilidad, con un resultado de 0.2, sin embargo en el margen de utilidad operativa de utilidades se evidencia que los resultados se mantienen en ambos años ya que no ha tenido aumento o disminución por lo que la empresa se mantiene en lo que respecta a utilidades, en lo que se tuvo mayor énfasis es en la rentabilidad sobre el patrimonio la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L, ha obtenido en el año 2017 un total

de 3.44, disminuyendo para el año 2018 a 0.51 lo que nos da entender que el patrimonio de la empresa ha bajado, por lo que la empresa debe tomar en cuenta estos análisis para poder mejorar su rentabilidad desarrollando una mejor gestión administrativa y contable.

Contrastamos los resultados con la investigación de Dueñas, et al. (2017) se afianza en el modelo Harry Markowitz. Los resultados son que el rendimiento de los activos investigados tiene rentabilidad baja 0.023% y se cuenta con un riesgo de 0.68% y no se logra alcanzar un mejor rendimiento que buscan los inversionistas. Se concluye que los portafolios que esta integrado por activos no resulta ser una buena alternativa para invertir, la deficiente rentabilidad se afianza en la caída del crudo, caída del PIB y en caída en actividades financieras, mineras, hidrocarburos.

En el segundo objetivo específico: Comparar y analizar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú EIRL, período 2016-2017, para obtener la información en este objetivo se tuvo que realizar una entrevista al administrador de la empresa para ello se elaboraron doce preguntas claves que fueron respondidas de manera clara. Según el resultado de la entrevista se logró determinar que la empresa no cuenta estrategias que le permitan tener un crecimiento económico rentable y eficiente, debido a que no se realiza ningún tipo de análisis de los diferentes estados para poder tomar buenas decisiones, asimismo según el diagnóstico el administrador conoce cuáles son sus fortalezas y debilidades, pero no tiene el conocimiento adecuado para poder aprovechar o enfrentar situación en mejorar de la empresa, también se preguntó de cuáles son sus periodos donde se tienen más ventas y menor ventas, esto no se tuvo claro ya que no se tiene el conocimiento debido a que el contador de la empresa no está haciendo una función eficiente ya que no informa de los resultados y solo se registra los ingresos y egresos pero no se tiene un buen análisis financiero.

Contrastamos los resultados con la investigación de Mancero (2017) Los resultados son que el margen de utilidad neta, en los años 2015 y 2016 fue de 22% y 18%, siendo menor en un 4%, el ROA, que se ha obtenido es 35% y 40% se puede decir que el rendimiento de los activos de la empresa si genera renta esperada, mientras que el ROE, se tuvo 66% y 52% se puede decir que se tiene rentabilidad importante de la inversión de los propietarios. Se concluye que la falta de un plan financiero puede entorpecer una mejor rentabilidad, mediante el desarrollo de un planeamiento financiero se puede mejorar los índices de rentabilidad debido que se define estrategias de inversión de los recursos que se tiene y de cómo obtenerlos de ser necesario.

En el tercer objetivo específico: Diseñar las estrategias que permitirán el aumento de la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. – Lambayeque, se tomó en cuenta las teorías de Gitman y Zutter (2012) señalaron que una estrategia financiera puede definirse como "la elección de un camino para lograr las metas financieras. Por lo tanto, debe ser organizada, planificada, supervisada y dirigida para que funcione en la dirección deseada". Los diferentes tipos de estrategias financieras tienden a ser elementos fundamentales que determinan los métodos o capacidades que desde el punto de vista financiero corresponderán administrar el trabajo de la organización, que se pudieran unir, independientemente del resultado que se estreche con ésta, en un tiempo corto o prolongado, es por ello que mediante esta propuesta de investigación se lograra mejorar la rentabilidad de la empresa Vida saludable del Perú EIRL, el cual le va permitir tener una mejor gestión administrativa y financiera como también logrando un mejor crecimiento económico, asimismo esta estrategias logran que la empresa tenga una mejor visión y logre ser líder en el mercado mantenido un buen posicionamiento como empresa líder.

Contrastamos los resultados con la investigación de Lopez (2018) los resultados son que las ventas en el 2015 se redujeron al 8.06%, en el 2016 las ventas se redujeron en un 12%, conllevando a reducir el nivel de rentabilidad. Se concluye que los directivos no cuentan con estrategias financieras, tampoco un plan administrativo adecuado, no se busca ser competitivos, no se genera un valor agregado, es por ello, que se define un plan financiero y capacitar al personal realizar un trabajo más operativo y eficiente. Además, Mires (2018) los resultados encontrados son que la empresa no genera los resultados esperados, la rentabilidad no es la esperada lo que conlleva que la inversión no genera retornos, y genera timidez y poca voluntad para seguir invirtiendo. Se concluye que, con la propuesta de un planeamiento financiero, mediante estrategias contables, administrativas y financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa. para obtener mejores beneficios.

En el cuarto objetivo específico: Validar la propuesta de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. – Lambayeque, se llevó a cabo mediante el análisis de tres expertos quienes fueron los encargados de validar el instrumento de la investigación, quienes nos dieron el visto aceptable para continuar con la propuesta.

Validamos los resultados con la teoría de según Acosta (2020) la conclusión es que la empresa necesita realizar nuevas inversiones en productos que le ayuden a incrementar

los ingresos y capacitar a los empleados, para que puedan brindar mejores servicios, y de esta manera también puede ayudar a la empresa a incrementar las ventas, y también debe regularmente analizar los ratios financieros para averiguar si se han alcanzado los objetivos previstos y qué es necesario mejorar si se alcanzan los objetivos recomendados. Ramírez (2017) se determinó que las estrategias financieras en cuanto al vínculo que poseen con las propiedades, permiten que la empresa obtenga un desarrollo relevante en función a las propiedades en un 51%, sin embargo esto no es determinante puesto que la misma posee un nivel muy elevado de deudas representada por un 109%, es decir que representa el doble de lo que produce y de lo que posee, y que el capital no abarca lo suficiente para satisfacer sus compromisos aplazado, asimismo, se les sugirió que existen excelentes estrategias financieras como: definir las razones financieras, mejora de la productividad de la cartera de clientes existente, verificación de créditos bancarios, mejor evaluación de los clientes que adquieren créditos, de modo que ayude a mejorar el crecimiento rentabilidad y competitividad de la empresa.

3.3. Aporte científico (propuesta de investigación)

3.3.1. Presentación

Toda organización intenta ejecutar su proceso de operación a través de la estrategia, de manera de atender las necesidades de la empresa de manera oportuna para mejorar las ganancias de la empresa Vida Saludable.

Por lo tanto, esta visión rescata la importancia de tener que aplicar la estrategia financiera a todas las organizaciones que avalen generar a la empresa un crecimiento oportuno y eficaz, y así de esa manera poder obtener los resultados reales y que estén relacionadas con la rentabilidad de la empresa.

En este sentido la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L, tiene debilidades ya que cuenta con pasivo excesivo y no existe información de inversión en dicha empresa ya que solo cuenta con préstamos a los accionistas.

La propuesta que se plantea a continuación está relacionada con las estrategias de empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., está formulada propuesta para mejorar la rentabilidad de la empresa; con el propósito de corregir las fallas y debilidades existentes con respecto a las estrategias.

Lambayeque es un departamento acogedor caracterizado por el turismo, entre ellos la actividad de la rentabilidad en las empresas no son tan influyentes, la ausencia de estrategias

en dichas empresas de esta área, por tanto, esta investigación contribuye a la gestión de la información de desarrollo en base a las siguientes preguntas: ¿De qué manera las estrategias financieras permitirán aumentar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. – Lambayeque?

Se justifica la presente investigación porque estudios realizados a nivel internacional como, por ejemplo: Navarrete (2017), en su tesis “Estrategias financieras para la toma de decisiones en las pymes del sector textil”, cuyo objetivo es aplicar políticas financieras que le ayuden en el análisis de los estados financieros con una población que consta de 10 individuos, su conclusión fue que la empresa se encuentra actualmente en un estado de insuficiencia, y existen evidentes debilidades en la actuación de los directivos que integran los departamentos organizativos.

3.3.2. Resumen

El propósito de esta investigación es mejorar la rentabilidad, y su objetivo principal es mejorar la rentabilidad de Vida Saludable del Perú E.I.R.L. Aplicando estrategias financieras. Esta propuesta fue realizada por el autor del estudio, quien asumió que el costo rondaba los S/. 4, 173. Esta investigación es de gran trascendencia y apoyo para los directivos de la empresa, ya que le permitirá tener una mejor visión y poder planificar el futuro para mejorar la rentabilidad de la empresa. Asimismo, la población estuvo conformada por el administrador y el contador de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L, las técnicas que se utilizó o fue la entrevista y como instrumento la guía de la entrevista

Como resultados obtenidos en la propuesta es que mediante esta investigación la empresa lograra mejorar su rentabilidad manteniendo un eficiente crecimiento como también logrando una mejor gestión administrativa debido a que no se tiene una adecuada administración como tampoco posee un buen análisis de sus estados es por ello que mediante esta propuesta se lograra tener una mejor claridad en sus estados financieros para poder tomar buenas decisiones.

Planteamiento del problema: En estos tiempos el mercado actual tiene algunas condiciones los cuales elevan una alta competencia, con el fin de ofrecer un mejor producto, es por ello que las entidades buscan tener calidad y mejorar su gestión logística manejando sus recursos de una manera adecuada, desde la apertura la empresa se ha basado en un crecimiento ya que al ser nueva en dicho mercado tiende a tener un bajo índice de

rentabilidad, por ello a continuación puedo realizar la siguiente propuesta para tener un resultado óptimo en el desarrollo y crecimiento empresarial de la empresa en estudio.

Formulación del problema: ¿Empleando las estrategias financieras, se logrará mejorar los índices de rentabilidad la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. – Lambayeque?

Objetivo: Diseñar las estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.

Justificación: Asumiendo los objetivos planteados, según la problemática que presenta la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., tiene algunas deficiencias en el sistema de control ya que ello no le permite tener un resultado objetivo sobre el manejo de sus actividades, así mismo no conocer el nivel de crecimiento; existe deficiencia en el área de ventas, ya que es sólo el dueño encargado de realizar las ventas y así no se lleva un adecuado control, esto genera una gran pérdida de tiempo. Otra de las realidades es que la empresa no cuenta con marketing, aún no tiene un logotipo, redes sociales como es últimamente de mucha influencia en esta sociedad actual para poder así conocer los productos y poder incrementar las ventas. Este diagnóstico se detectó luego de aplicar la entrevista a los encargados de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., no tiene análisis FODA y visión y misión y corregir la deficiencia a través de la elaboración de los mismos, permitiendo así mismo ofrecer una imagen diferente al público al que se enfrenta.

3.3.3. Fundamentos teóricos

. En la actualidad las estrategias financieras son de mucha importancia para mejorar la rentabilidad de cualquier tipo de empresa con el fin de poder lograr un eficiente crecimiento y desarrollo como institución es por ello que las estrategias financiera permitirá mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. Orellana y Rosero, (2017), "Estrategia financiera para mejorar la rentabilidad del negocio MetalMet en Guayaquil", concluyó que la falta de capacitación en el departamento de contabilidad de MetalMet derivó en un mal manejo de ciertas cuentas en el estados financieros Esto es para la empresa. Una de las debilidades es la correcta identificación de las cuentas de inmuebles, planta y equipo, lo que afectará la racionalidad del proyecto, por lo que la implementación de un sistema de contabilidad financiera permitirá procesar una gran cantidad de información contable y

financiera. MetalMet actualmente no puede procesar su información antes de la fecha límite, retrasando así la entrega del saldo.

Ambrosio (2015), “Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en la provincia de Huancayo”, la conclusión es que las empresas inmobiliarias de la provincia de Huancayo operan en el mercado sin considerar la estrategia financiera, que es el nivel de gestión, y los ejecutivos no prestan atención al uso de herramientas administrativas porque desconocen los beneficios de utilizar estrategias en la entidad. gestión, y también No se ha determinado el uso de los tipos de estrategias relacionadas con los resultados económicos medidos en rendimiento sobre rendimientos, tales como inversiones generales y/o funcionales y/o rendimiento sobre capital.

Evelyn Hernandez (2016), “Propuesta para la mejorar la rentabilidad mediante estrategias financieras en la empresa “Marakos Grill” S.A.C, Chiclayo – 2016”, la conclusión fue que la empresa ha administrado bien el efectivo y equivalentes de efectivo (principalmente en su capital de inversión) lo cual le permite tener el saldo necesario para operar. De igual manera, el gerente de la empresa Marakos Grill S.A.C. no utiliza ninguna estrategia financiera para mejorar su rentabilidad, ya que el capital de inversión del propietario ayuda al desarrollo económico de la empresa a compensar su deuda y efectivo. Por un lado, debido al aumento de las ventas, la empresa no cuenta con apoyo financiero en los últimos años. De esta manera, a medida que aumentan las ventas y la recaudación de fondos del propietario, los préstamos que ya no incurren en gastos financieros ya no se utilizan, por lo que la entidad no tiene deudas a corto ni a largo plazo.

3.3.4. Bases teóricas

Estrategias financieras: Es decir que, una estrategia nos admite “mostrar la opción propia en procesos de rentabilidad, participación, posicionamiento y posición competitiva, con relación a los efectos de mercado que se procuran lograr”. No hay una técnica más importante que la otra, sin embargo, para lograr una es vital basarse en el estudio económico corriente de la empresa, y posteriormente enfocarse en los métodos financiero. Para el desarrollo de la presente investigación se basará en las estrategias financieras de financiamiento. (Westerfiel, 2015)

Rentabilidad: Gitman y Zutter (2012), afirman que, la rentabilidad es el vínculo que hay entre lo que entre y lo que se gasta forjados por la práctica de los activos de la empresa

en acciones fructíferas. La rentabilidad de una empresa se evalúa con relación a las ventas, a los activos al dinero o el precio establecido.

Financiamiento: Determina que el término financiamiento se utiliza para abordar un conjunto de facilidades monetarias o crediticias, generalmente destinadas a abrir o aumentar la rentabilidad de una empresa.

3.3.5. Desarrollo de la propuesta

La propuesta para las estrategias financieras de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. – Lambayeque, tiene como características las siguientes fases:

FASE I: Elaboración de la estructura organizacional para la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.

Descripción: Se elaborará el FODA, la misión, visión y valores, que permite realizar el diagnóstico y en el nivel que se encuentra la empresa. Es importante la realización de análisis FODA para identificar las líneas de acción y planes estratégicos que son de importancia para alcanzar los objetivos de la empresa.

Objetivo: Implementación de su visión y misión para tener un claro objetivo como empresa.

Responsable: El responsable de esta fase será el gerente junto a sus directivos.

Detalles de las actividades a realizar

a) Matriz FODA

Tabla 12

Matriz FODA de la empresa

Fortalezas	Oportunidades
Los productos son 100% naturales. Cuenta con expertos, preocupados en entregar un producto de calidad.	Con la poca inversión a largo tiempo se puede lograr un crecimiento económico. Ayuda a compartir con la
Debilidades	amenazas
No cuenta con suficiente publicidad (difusión).	Desconocimiento del producto y sus beneficios.

No cuenta con la infraestructura adecuada	Competir con una empresa ya establecida en el mercado como lo es Onmilife
---	---

Fuente: Elaboración propia

b) Creación de la misión y visión propuesto

Misión:

Ofrecer mejores productos para cambiar la vida de las personas con una buena nutrición y bienestar.

Visión:

Ser la empresa líder en la distribución de medicina natural logrando un mejor posicionamiento hasta el año 2021.

c) Valores

Valores de conducta

Responsabilidad: Saber responder a las exigencias personales, familiares y de la empresa, iniciando nuestro trabajo a tiempo y haciendo las cosas bien. Servicio: La disposición de ayudar y cuidar a los demás ha sido siempre lo mejor de nosotros, el deseo de compartir y hacer equipo con todos. Constancia: El que persevera, alcanza. La lucha y la entrega de todos los días hace la diferencia. Eficiencia: Nos gusta trabajar cuidando todos los detalles en los procesos, hacer más con menos. El éxito se alcanza cuando la calidad está presente en todo lo que hacemos.

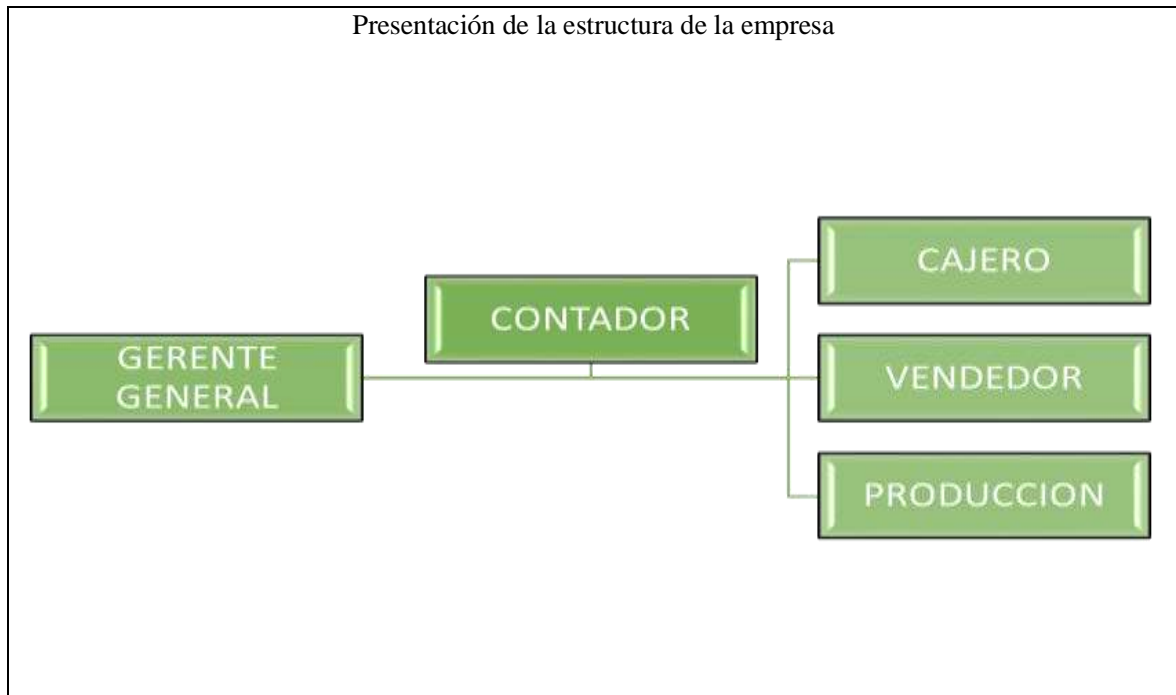
Valores de actitud

Lealtad: Admiración franca y noble a los principios de la empresa, la familia y la persona. Honestidad: Veracidad, transparencia y vivir con congruencia.

Respeto: Disfrutamos de las diferencias, de compartir los principios del grupo. Estamos abiertos al mundo y sus ideas.

Situación actual de las empresas. La empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. – Lambayeque, presento un bajo nivel de rentabilidad recurrente durante sus dos últimos periodos contables (ejercicio contable 2018 y 2017), debido a la ausencia de estrategias de financieras que vayan acorde a la realidad económica del negocio y de su mercado, y que permitan tomar decisiones adecuadas sobre el uso de recursos financieros.

Estructura organizativa



Fuente: Elaboración propia

FASE II: Diseñar las estrategias de marketing en la empresa vida Saludable del Perú E.I.R.L.

Descripción: En primer lugar, la empresa no cuenta con estrategias de marketing, por lo cual se prestará servicios a un tercero (un diseñador), se procede a realizar la inversión para atraer al público en general, poder aumentar las ventas para mejorar la rentabilidad.

Para ello es necesario hacer uso del merchandising que es una técnica de marketing que nos ayuda a aumentar la rentabilidad en las ventas, es una promoción comercial o comercialización, con el objetivo de mejorar las ventas y así aumentar la rentabilidad.

Objetivo: aplicar las diferentes técnicas de marketing para poder incrementar sus ventas logrando una mayor rentabilidad empresarial.

Responsable: jefe del área de marketing

Detalles de las actividades a realizar

Creación del logo: Elaboración del logo de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. Para se buscó un diseñador gráfico el cual se hizo cargo de la creación de dicho logo.

Se presentó diferentes modelos al área de marketing el cual tomaron la decisión de aprobar el logo que se presenta a continuación.



Figura 4 Logotipo de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L

Aplicación de merchandising: Una vez concluido con la creación del logo se procede con la elaboración del merchandising, el cual nos va permitir mejorar en el uso de las presentaciones de los productos que se ofrece al cliente haciéndolos más atractivos para su consumo. A continuación, presentamos los siguientes:



Fuente: Elaboración propia

Figura 5 Sobre americano de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L

Creación de un sobre A4 para presentar cualquier tipo de documentación



Fuente: Elaboración propia

Figura 6 Sobre americano de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.

Se detalla cualquier tipo de pedido en su hoja membretada para una mejor presentación



Fuente: Elaboración propia

Figura 7 Hoja membretada de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.

Se creará tarjetas personales para poder entregar a los clientes



Fuente: Elaboración propia

Figura 8 Tarjetas personales de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.

Rotulado del CD



Fuente: Elaboración propia

Figura 9 CDs de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.

Polos con el logo



Fuente: Elaboración propia

Figura 10 Polos de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.

Llaveros destapador para entregar a los clientes y que la con el logo de la empresa



Fuente: Elaboración propia

Figura 11: Llaveros de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.

Bolígrafo con el diseño de la empresa para nuestros clientes



Fuente: Elaboración propia

Figura 12: Bolígrafo de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.

Lanzamiento al mercado de su nuevo producto al mercado



Fuente: Elaboración propia

Figura 13: Nuevo producto de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L

FASE III: Inversión a través del financiamiento.

Descripción: En la tercera fase se propone el financiamiento a la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. que le permite invertir en sus mercaderías, dicha inversión se procederá a solicitar a una entidad bancaria, ya que esta es una nueva empresa en el mercado, por lo cual se solicitara este crédito capital de trabajo, para las compras de existencias para producir nuevos e innovadores productos para satisfacer las necesidades del público.

Objetivo: realizar un préstamo bancario que le permita mejorar sus ventas logrando un crecimiento en la rentabilidad.

Responsable: el gerente junto con el contador serán los encargados de realizar este préstamo bancario y analizar en qué entidad se realizará; al realizar dicho análisis se optó por escoger a la entidad bancaria mi banco el cual será la empresa financiadora.

Detalles de las actividades a realizar

Se buscó diferentes entidades para conocer sus tasas de interés

Una vez realizado la evaluación de las entidades bancarias se llevó a cabo discusión entre los directivos para escoger la mejor opción.

Después de tomar la decisión se procese a realizar el préstamo.

La persona encargada de realizar el préstamo se presentó a la entidad bancaria con el DNI del titular, el señor William Sánchez Chávez, copia de la ficha ruc, copia de los recibos de luz del local, y se estará sujeto a una evaluación de la entidad bancaria

Al cumplir con la evaluación, la entidad bancaria procederá a realizar el depósito en la cuenta corriente de la empresa. El monto a prestar es de 20,000.00 nuevos soles.

Se procede a la presentación del cronograma de pagos

Tabla 13*Cronograma de pagos*

N°	Fecha de pago	Saldo	Capital	Intereses	Cuota sin		
					ITF	ITF	Cuota
		20,067.02					
1	01/08/2019	18,823.81	1,243.21	1,037.67	2,280.88	0.10	2,280.98
2	02/08/2019	17,548.54	1,275.27	1,005.63	2,280.90	0.10	2,281.00
3	03/08/2019	16,115.16	1,433.38	847.52	2,280.90	0.10	2,281.00
4	04/08/2019	14,750.49	1,364.67	916.23	2,280.90	0.10	2,281.00
5	05/08/2019	13,156.85	1,593.64	687.26	2,280.90	0.10	2,281.00
6	06/08/2019	11,556.31	1,600.54	680.36	2,280.90	0.10	2,281.00
7	07/08/2019	9,892.78	1,663.53	617.37	2,280.90	0.10	2,281.00
8	08/08/2019	8,072.81	1,819.97	460.93	2,280.90	0.10	2,281.00
9	09/08/2019	6,195.57	1,877.24	403.66	2,280.90	0.10	2,281.00
10	10/08/2019	4,256.28	1,939.29	341.61	2,280.90	0.10	2,281.00
11	11/08/2019	2,173.69	2,082.59	198.31	2,280.90	0.10	2,281.00
12		0.00	2,173.69	108.69	2,282.38	0.10	2,282.48

Nota: Cronograma de pagos por parte de la entidad bancaria “Mi Banco”

3.3.6. Recursos

Humanos: El autor de la tesis, el especialista en diseño gráfico que permitirán la influenciar en el incrementar en las ventas.

Tecnológico: Se debe adquirir 1 laptop (“Ideapad 330 15.6” ADM A6 2TB Blizzard White. Una impresora negra modelo L4160 ECOTANK, con inyección de tinta, velocidad de impresión B/N de 33ppm.

Financiero: La implementación realizada en esta empresa tiene un costo aproximadamente de S/.3,00.00 que será financiado por el dueño de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.

Instalaciones: La presente propuesta se realizó en la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. que está ubicado en la calle Juan Manuel Iturregui n° 369 – Lambayeque, la cual tiene por actividad.

Tabla 14*Inversión y beneficios de la propuesta*

Estrategia	Actividades	Metas	Material	Costo
Estructura organizacional para la empresa Vida Saludable del Perú	Realizar un diagnóstico mediante FODA	Contar con un diagnostico actual e la empresa	Ninguno	S/ 0,00
	Creación de la visión, visión y valores	Definir el horizonte de la empresa a futuro	Ninguno	S/ 0,00
Diseñar las estrategias de marketing en la empresa vida Saludable del Perú E.I.R.L.	Creación del logo	Mejor la percepción de la empresa en el cliente.	Diseñador grafico	S/ 150
	Diseño de merchandising	Premiar e incentivar al cliente para mejorar sus compras.	Elaboración de un sobre americano	S/ 20
		Lograr un crecimiento de ventas del 8%	Diseño de un sobre A4	S/ 20
			Tarjetas personales	S/ 80
			Polos, lapiceros, llaveros	S/ 300
			Nuevo empaque para productos	S/ 600
	Evaluar la mejor alternativa de financiamiento	Mejorar el crecimiento de la empresa y generar mayores ingresos.	Comunicarse con entidades bancarias	S/ 0,00
	Analizar la tasa de interés		Hoja de Excel	S/ 0,00
	Decisión préstamo de S/ 20,000	Ampliación de la cuota de mercado, genera un 10% de ingresos	Genera tasa de interés S/	S/ 3000
	Inversión a través de financiamiento y capacitación	Capacitación al personal de ventas	Se mejora la atención y servicio al cliente	3 capacitaciones en 6 meses
Compra de muebles y equipos		Mejorar el ambiente de trabajo y comodidad para el cliente	Muebles y equipos	S/ 1100
Incentivos al trabajador por logro de objetivos de venta		Cada trabajador debe cumplir objetivos	Mensual incentivos S/ 100, 2 Trabajadores (6 meses)	S/ 800
Total				s/ 6350

Fuente: Elaboración propia

Análisis de costo beneficio

Tabla 15

Crecimiento en ventas

Año	Ventas	%	Inversión de la propuesta	Se busca generar
2018	141,359	45%	S/ 6350	10%
2017	172,948	55%		Crecimiento
Total	314,307	100%		

Fuente: Elaboración propia

Con la implementación de las estrategias financiera que se basa como principal el préstamo de S/ 20,000 para ampliar su cuota de mercado y operaciones, busca lograr un crecimiento 10% para seguir creciendo en el mercado local.

Tabla 16

Beneficios con propuesta

Estado de resultados	2018	2017	Mejora de ventas y rentabilidad		
Total, de Ingresos		100%			155,495 10%
Operacionales	141,359	172,948	100%		
Costo de Ventas - Operacionales	-97,379	-100,134	58%		-93,483 -4%
Utilidad Bruta	43,980	72,814	42%		62,012
Gastos de Ventas	-24,123	-34,132	20%		-24,123 0%
Gastos de Administración	-13,345	-33,809	20%		-13,345 0%
Utilidad Operativa	6,512	4,874	2%		24,544
Resultado antes de Participaciones y del Impuesto a la Renta	6,512	4,874	2%		24,544
Impuesto a la Renta	651	487	0.3%		2,454
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	5,861	4,386	3%		22,090 10%

Fuente: Elaboración propia

Con la inversión de S/ 6350 se mejora las ventas en un 10%, se reduce el costo de ventas en un 4% mediante distribución directa de los proveedores, que permite ahorrar costos porque la mercadería entrega de manera directa en el local comercial, y con el préstamo se amplía la participación de mercado, logrando mejorar la rentabilidad en un 10%, obteniendo 22,090, lo que conlleva a pagar las obligaciones de la propuesta, de ese monto queda un beneficio para los propietarios de la empresa de S/ 15,740 como utilidades.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

El análisis de la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú EIRL – Lambayeque, se pudo conocer que la rentabilidad económica en el año 2017 fue el 9%, por cada unidad monetaria que se ha invertido en activos de la empresa se ha obtenido esa cantidad y en 2018 es el 13% se aprovecha los bienes y derechos que posee para la operatividad del negocio. Mientras la rentabilidad sobre sus fondos propios o su patrimonio se puede determinar que en el año 2017 no ha sido la esperada y en el 2018 se ha logrado 1.35, es el beneficio que se genera para sus accionistas o inversores, debido que en patrimonio se tiene resultados negativos.

Con respecto a las estrategias financieras la empresa no ha recurrido a ningún préstamo a pesar que tienen intenciones de seguir creciendo, pero se tiene la carencia de capital para invertir en ampliar su negocio, según el administrador indica que se tiene ubicación estratégica, además existe la oportunidad de seguir creciendo en el mercado y se trabaja con productos naturales teniendo como marca principal MORANEFRON, pero se trabaja con las ventas mensuales y con ello se cubre la operatividad del negocio.

Se diseñaron estrategias financieras como el análisis de la estructura organizacional analizando sus oportunidades y fortalezas, se definieron estrategias de marketing como la creación del logo, promociones, regalos, mediante el merchandising, financiamiento de S/ 20,000, y la inversión de S/ 6350 se mejora las ventas en un 10%, se reduce el costo de ventas en un 4% mediante logrando mejorar la rentabilidad en un 10%, obteniendo 22,090, lo que conlleva a pagar las obligaciones de la propuesta, de ese monto queda un beneficio para los propietarios de la empresa de S/ 15,740 como utilidades.

Para la validación de la propuesta de investigación se obtuvo mediante un juicio de expertos el cual estuvo conformada por 3 personas quienes fueron los encargados de analizar y ofrecernos su aceptación para llevar a cabo dicha investigación.

4.2. Recomendaciones

Se recomienda al gerente de la empresa coordinar de manera más frecuente con un contador para poder tener una mejora análisis de la rentabilidad de la empresa, de modo tal que permita tomar decisiones oportunas si las ventas no son las esperadas. También se debe hacer los ajustes necesarios en referencia al patrimonio neto ya que viene arrastrando déficit desde años anterior para mejorar la rentabilidad financiera de la organización.

Se sugiere al gerente hacer una reunión con sus trabajadores y contratar con un experto en planeamiento estratégico y financiero para definir las acciones a seguir para lograr mejores resultados en beneficio del crecimiento del negocio.

El gerente de la empresa debe tomar en cuenta las estrategias que se proponen para mejorar la estructura organizacional, lograr una mejor posición en el mercado, mediante acciones de promoción y conlleve a mejorar las ventas, con la posibilidad de seguir creciendo para contar con otros locales y ofrecer productos naturales, junto a un consultorio para atender las necesidades de sus clientes.

Se recomienda que los expertos en finanzas y contabilidad expresen sus recomendaciones y sugerencias para mejorar la propuesta y el empresario logre tomar mejores decisiones financieras para generar una mejor rentabilidad y con ello, conlleve al crecimiento empresarial en sector que se desempeña.

REFERENCIAS

- Ambrosio, L. (2015). *Estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la provincia de Huancayo* (tesis de pregrado). Universidad Nacional del Centro del Peru, Huancayo, Perú.
- Anton, S. (2018). *Rentabilidad empresarial*. Mytriplea. Recuperado de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-empresarial/>
- Arteaga, K. (2018). *Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad del restaurante la familia Chicken & Gril 2018* (tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipan, Chiclayo, Perú.
- Bermilla, L., y Llatas, L. (2016). *Estrategias financieras para disminuir el nivel de endeudamiento en la empresa transportes Fercell S.R.L - Chiclayo 2016* (tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipan, Chiclayo, Perú.
- Celis, J. (2017). *Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una empresa educativa de Chiclayo* (tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipan, Chiclayo, Perú.
- Chasipanta, A. (2017). *Estrategias financieras para el mejoramiento de la rentabilidad en la empresa BGP CO S.A* (tesis de pregrado). Universidad Tecnica de Ambato, Ambato, Ecuador.
- Chiavenato. (2003). Cómo realizar el Análisis FODA de una empresa. En Chiavenato, Cómo realizar el Análisis FODA de una empresa. Obtenido de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/720>
- Cordoba , M. (2015). *Gestion financiera*. Bogota: Eco ediciones.
- Dulzaides y Molina (2004). Análisis documental y de información: dos componentes de un mismo proceso Recuperado de <https://eprints.rclis.org/5013/1/analisis.pdf>
- El Comercio. (6 de agosto de 2014). Instrumentos financieros en soles rinden más que en dólares. *El Comercio*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/instrumentos-financieros-soles-rinden-dolares-174848-noticia/>
- Finney , M. (2015). *Curso de Contabilidad Intermedia*. Mexico: Limusa.
- Flores, N. (2015). *Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las pymes del sector comercio del municipio Santiago Mariño del Estado Aragua* (tesis de pregrado). Universidad de Carabobo, La Morita, Ecuador.
- García, J., y Paredes , L. (2015). *Estrategias Financieras Empresariales*. México: Patria.

- Gitman, L., y Zutter, C. (2012). *Principios de administracion financiera*. México: Pearson educacion.
- Hernandez, D. [Domingo]. (2016). *Variables básicas en la gestión financiera de las empresas*. (Gestiopolis) Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/variables-basicas-la-gestion-financiera-las-empresas/>
- Hernandez, E. [Evelyn]. (2016). *Propuesta de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa "Marakos Grill" S.A.C, Chiclayo – 2016*. Universidad Señor de Sipan, Chiclayo (tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipan, Chiclayo, Perú.
- Hernández, R, Fernández, F y Baptista, P. (2006) (11a. Ed.). Metodología de la investigación. México: Mc Graw – Hill.
- Jaramillo, S. (2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia. *Revista Finanzas y Política Económica*, 8(2), 327-347. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5893542>
- Llempen, A. (2018). *Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa inversiones Aquario 'S SAC, Chiclayo – 2018*. Universidad Señor de Sipan (tesis de pregrado), Chiclayo, Perú.
- Lombana, J., y Arevalo, J. (2016). *Estrategia financiera para aumentar valor de la empresa IC&TC LTDA* (tesis de pregrado). Universidad Piloto de Colombia, Bogotá, Colombia.
- Lopez, L. (2018). *Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa Coesti S.A. Estación de servicio año 2017* (tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú.
- Mancero, S. (2017). *Diseño de un plan financiero para incrementar la rentabilidad de la importadora y procesadora de mármol HR Megastones de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo* (tesis de pregrado). Escuela Politecnica de Chimborazo, Riobamba, Ecuador.
- Martínez, V (2013). Métodos, técnicas e instrumentos de investigación. Recuperado de: https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/36745474/Metodos__tecnicas_e_instrumentos_de_investigacion_1.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1543567136&Signature=P5EcTDazZDkh8g55Pdnx7f2f2Mo%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DMetodos_tecnicas_e_instrumentos_de_inves.pdf

- Mires, D. (2018). *Planeación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa comercial Dent Import S.A del Distrito Lince* (tesis de pregrado). Universidad Peruana de las Americas, Lima, Perú.
- Morales, J. (2015). *Planeación financiera*. México: Patria.
- Moya, D. (2016). *La gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de servicios GBH S.A. en la ciudad de Trujillo, año 2015* (tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Trujillo, Perú.
- Myers, S. (2015). *Principio de finanzas corporativas*. México: Mc Grall Hill.
- Navarrete, A. (2017). Estrategias financieras para la toma de decisiones en las pymes del sector textil. Recuperado de: <http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/4807/anavarrete.pdf?sequence=1>
- Niño, V. (2011). Metodología de la investigación. Recuperado de <http://roa.ult.edu.cu/bitstream/123456789/3243/1/METODOLOGIA%20DE%20LA%20INVESTIGACION%20DISENO%20Y%20EJECUCION.pdf>
- Orellana, J., y Rosero, A. (2017). *Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad del negocio MetalMet en Guayaquil* (tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Ortega, A. (2017). *Introduccion a las finanzas* . Mexico: McGrawHill .
- Perez, C. (2015). *La Administración Del Capital De Trabajo Y Su Incidencia En La Rentabilidad de la Empresa Farmedic E.I.R.L. período 2012* (tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo, Perú.
- Ramírez, O. [Odaliz]. (2017). *Estrategias financieras, para disminuir las obligaciones financieras de la empresa importaciones Ramírez E.I.R.L. Chiclayo – 2016* (tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.
- Ramírez, R. [Romero]. (2017). *Planeamiento financiero para el incremento de la rentabilidad en la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017* (tesis de pregrado), Universidad Norbert Wiener, Lima, Perú.
- Rimarachin , D. (2019). *Implementación de estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad de la empresa odontológica Rimadent-Chiclayo 2017* (tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipan, Chiclayo, Perú.
- Romero, N. (2017). *Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A* (tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

- Roncancio, G. (2018). ¿Qué son los objetivos estratégicos y cómo crearlos? Obtenido de <https://gestion.pensemos.com/que-son-los-objetivos-estrategicos-y-como-crearlos-algunos-ejemplos>
- Ruiz, A. (2018). Tipos de investigación. Academia. Recuperado de: https://www.academia.edu/31632928/Tipos_de_Investigaci%C3%B3n
- Suclupe, J. (2017). *Plan financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa pesquera Edwin Suclupe Urcia. Distrito de santa rosa- 2017* (tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Chiclayo, Perú.
- Van, J., y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Education.
- Vasconez, B. (2015). *Análisis del proceso de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Infoquality S.A. en la Ciudad Quito, Año 2014* (tesis de pregrado). Universidad Internacional SEK, Quito, Ecuador.
- Vega, L. (2017). *Aplicación de estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de una pequeña empresa de manufactura en cuero* (tesis de pregrado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.
- Westerfield , R. (2015). *Finanzas Corporativas*. México: Mc Grall Hill.
- Westerfield Jaffe, R. (2015). *Finanzas Corporativas*. México: Mc Grall Hill.

ANEXOS

Resolución aprobación de la Investigación



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 0112-FACEM-USS-2019

Chiclayo, 22 de febrero de 2019

VISTO:

El oficio N° 0171-2019/FACEM-DC-USS de fecha 22/02/2019, presentado por la Directora del Programa de Estudios de Contabilidad y el proveído de la Decana de la FACEM de fecha 22/02/2019, sobre aprobación de proyecto de tesis, y,

CONSIDERANDO:

Que, la investigación constituye una función esencial y obligatoria de la Facultad de Ciencias Empresariales de la USS; ya que a través de la producción del conocimiento se desarrollan propuestas de solución a las necesidades de la sociedad, con especial énfasis en la realidad nacional.

Que, el trabajo de investigación: tesis, es un estudio que debe denotar rigurosidad metodológica, originalidad, relevancia social, utilidad teórica y/o práctica en el ámbito empresarial.

Que, según el artículo 29° del Reglamento de Grados y Títulos Específico de la FACEM, una vez aprobado el título del trabajo de investigación: Tesis, por parte del comité de Investigación de la escuela profesional; éste será registrado en el catálogo virtual de trabajos de investigación de la Facultad, a cargo del coordinadora de investigación de la escuela profesional de la Facultad de Ciencias-Empresariales.

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

SE RESUELVE

ARTÍCULO ÚNICO: APROBAR, los proyecto de tesis de los estudiantes del Programa de Estudios de Contabilidad, modalidad presencial, PCA, del semestre académico 2018-II, sección "A", según cuadro adjunto

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN SAC
Dra. Carmen Elvira Rojas Prado
Decana
Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN
M^{te} Sandra María Guarnizo
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS:

Km. 5, Carretera a Pimental

Chiclayo, Perú

Cc: Escuela, archivo

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 0112-FACEM-USS-2019**

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	TÍTULO DEL PROYECTO	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
1	PUPUCHE SANCHEZ, JUAN	IMPACTO DE LA MOROSIDAD EN LA RENTABILIDAD DE LA CAJA PIURA S.A.C. - AGENCIA MOTUPE, LAMBAYEQUE	FINANZAS
2	GUEVARA NAUCA ARELIS YAQUELINY	ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA COMERCIAL MARTHA ISABEL, CHICLAYO	FINANZAS
3	PAZ BRAVO ESMERALDA LIZET	CONTROL INTERNO PARA MEJORAR LA GESTIÓN OPERATIVA DE LOS INVENTARIOS DE LA EMPRESA DULCEMANIA & SERVICE E.I.R. - CHICLAYO	AUDITORÍA
4	MILLONES SANCHEZ MAGALI MEDALID	ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L. - LAMBAYEQUE	FINANZAS
5	ROMERO SANDOVAL FLOR LIZBETH	GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA INVERSIONES MOTOS JOSE ESAU E.I.R.L, CHICLAYO	FINANZAS
6	BANDA GARCIA MARIA SILVIA	ESTRATEGIAS DE COBRANZA PARA MEJORAR LA RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO PREDIAL EN LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE TACABAMBA, CHOTA	TRIBUTACIÓN
7	FERNANDEZ VASQUEZ LENIN	PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO FINANCIERO PARA OPTIMIZAR RECURSOS ECONÓMICOS EN LA EMPRESA PROCESADORA PERU S.A.C. - CHICLAYO	FINANZAS
8	RAMIREZ OLIDEN JHONY ALEXANDER	ESTRATEGIAS DE COBRANZA PARA REDUCIR EL ÍNDICE DE MOROSIDAD EN LA CAJA PIURA AGENCIA MOTUPE, LAMBAYEQUE	FINANZAS

ADMISIÓN E INFORMES
074 481610 - 074 481632
CAMPUS USS
Km. 3, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

Anexo 02

Carta de autorización de la empresa para el desarrollo de su investigación

"AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCION E IMPUNIDAD"

Lambayeque, 09 de agosto del 2019

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN – AREA DE INVESTIGACIÓN

Atención: Edgar Chapoñan Ramírez

EAP Contabilidad

**ASUNTO: AUTORIZACIÓN DE DESARROLLO DE
LA INVESTIGACIÓN EN LA EMPRESA VIDA
SALUDABLE DEL PERÚ E.I.R.L.**

Quien suscribe Sanchez Chavez William identificado con DNI N° 46492462, con domicilio en Cal. Juan Manuel Iturregui Nro. 369 Lambayeque - Lambayeque – Lambayeque, en calidad de Gerente General, me presento ante UD. Y expongo lo siguiente:

La señorita MILLONES SANCHEZ MAGALI MEDALID con DNI 73539822 estudiante de la carrera profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán – Chiclayo ha sido aceptada satisfactoriamente por parte del órgano ejecutivo al cual represento para realizar su trabajo de Investigación sobre "ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERÚ E.I.R.L., LAMBAYEQUE" y se le autoriza para que realice el plan de estudio.

Sin más que decir me despido.

Atentamente.



SANCHEZ CHAVEZ WILLIAM
GERENTE

Cal. Juan Manuel Iturregui Nro. 369
Pari, Lambayeque, Lambayeque
Telefono 932 088 689
vidasaludabledelperueirl@gmail.com

Anexo 03
Reporte Turnitin

**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL
PERÚ E.I.R.L., LAMBAYEQUE PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA**

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	12%
2	docplayer.es Fuente de Internet	1%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	supergenialparaguay.blogspot.com Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Peruana de Las Americas Trabajo del estudiante	<1%
6	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	<1%
7	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1%

8	Submitted to Universidad Continental Trabajo del estudiante	<1%
9	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	<1%
10	dspace.esPOCH.edu.ec Fuente de Internet	<1%
11	riuc.bc.uc.edu.ve Fuente de Internet	<1%
12	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	<1%
13	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote Trabajo del estudiante	<1%
14	repositorio.uisek.edu.ec Fuente de Internet	<1%
15	www.scribd.com Fuente de Internet	<1%
16	200.60.28.26 Fuente de Internet	<1%
17	www.observa.org.pe Fuente de Internet	<1%
18	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	<1%

19	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
20	Submitted to Universidad Nacional de Trujillo Trabajo del estudiante	<1 %
21	dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
22	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
23	es.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
24	lydiayjavierconomia.blogspot.com Fuente de Internet	<1 %
25	Submitted to Universidad de Ciencias y Humanidades Trabajo del estudiante	<1 %
26	Submitted to Universidad Señor de Sipan Trabajo del estudiante	<1 %
27	conceptodefinicion.de Fuente de Internet	<1 %
28	ib2016amc.blogspot.com Fuente de Internet	<1 %
29	Submitted to Universidad Tecnológica del Peru Trabajo del estudiante	<1 %

30	repositorio.espe.edu.ec Fuente de Internet	<1%
31	repositorio.ulvr.edu.ec Fuente de Internet	<1%
32	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
33	Submitted to Universidad de Medellin Trabajo del estudiante	<1%
34	Submitted to Maastricht School of Management Trabajo del estudiante	<1%
35	repositorio.unan.edu.ni Fuente de Internet	<1%
36	repositorio.uch.edu.pe Fuente de Internet	<1%
37	www.clubensayos.com Fuente de Internet	<1%
38	publicaciones.usanpedro.edu.pe Fuente de Internet	<1%
39	tesis.pucp.edu.pe Fuente de Internet	<1%
40	www.perucontable.com Fuente de Internet	<1%
41	Submitted to CONACYT Trabajo del estudiante	

		<1 %
42	infopaginas.do Fuente de Internet	<1 %
43	www.sugeval.fi.cr Fuente de Internet	<1 %
44	docplayer.com.br Fuente de Internet	<1 %
45	www.informat.cl Fuente de Internet	<1 %
46	www.tepatoken.com Fuente de Internet	<1 %
47	www.accesolab.com Fuente de Internet	<1 %
48	jurnal.untan.ac.id Fuente de Internet	<1 %
49	documents.mx Fuente de Internet	<1 %
50	Submitted to Universidad Internacional de la Rioja Trabajo del estudiante	<1 %
51	repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
	www.efdeportes.com	

52	Fuente de Internet	<1 %
53	mailweb.udlap.mx Fuente de Internet	<1 %
54	revista.uepb.edu.br Fuente de Internet	<1 %
55	"Reviews of Books", Bulletin of Hispanic Studies, 1999 Publicación	<1 %
56	kerwa.ucr.ac.cr Fuente de Internet	<1 %
57	edoc.pub Fuente de Internet	<1 %
58	www2.iie.ufro.cl Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Apagado

Anexo 04
Formato del instrumento
GUIA DE ENTREVISTA



Guía de entrevista

4) ¿Cuáles son las amenazas que afronta la empresa?

5) ¿Cuál es la misión y visión de su empresa?

6) ¿De qué manera se compromete a los colaboradores de la empresa para el cumplimiento de los objetivos institucionales?

7) ¿En qué productos prioriza su inversión?

8) ¿Qué información le proporciona su contador para realizar una inversión?

9) ¿En qué circunstancias la empresa cree conveniente acceder a un préstamo bancario?

10) ¿Cuál es la distribución del efectivo con la cuenta la empresa?

11) ¿Cuáles son los periodos en los que la empresa presenta menor y mayor ventas?

12) ¿Cuáles son las políticas de cobranza que la empresa tiene hacia sus clientes?

Anexo 05

Validación de instrumento Experto N° 01

VALIDACION DE INSTRUMENTO

Yo, MAX ALEJANDRO TEPE SANCHEZ, Contador Público Colegiado, Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el instrumento de Recolección de datos (ENTREVISTA) elaborada por: Millones Sanchez Magali Medalid, estudiante de la Escuela académico Profesional de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada "ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L., LAMBAYEQUE"

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de ítems.

Chiclayo, 23 de octubre del 2019



Mg. Max Alejandro Tepe Sanchez
DNI N° 48919606

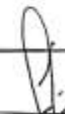
INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Hg. Max Alejandro Tepe Sánchez
	PROFESIÓN	Contador Público
	ESPECIALIDAD	Gestión Pública
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	8 años
	CARGO	Contador Público
ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERÚ E.I.R.L., LAMBAYEQUE		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	MILLONES SANCHEZ MAGALI MEDALID	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	GUÍA DE ENTREVISTA	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u>	
	Proponer estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque.	
	<u>ESPECÍFICOS</u>	
	Analizar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque del período 2017-2018.	
	Conocer las estrategias financieras de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque del periodo 2017-2018.	
	Diseñar las estrategias que permitirán el aumento de la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque.	

	Validar la propuesta de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque.
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS	
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
ESTRATEGIAS FINANCIERAS	
1. ¿Cuánto es el detalle del coste de capital requerido por la empresa?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Cuáles son los productos químicos priorizados para la ejecución de la inversión?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Cuáles son las circunstancias que se toman en cuenta para realizar una mayor inversión?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Cuáles son los fuentes de	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____

financiación de la empresa?	<hr/> <hr/>
5. ¿Cuál situación financiera, económica en la que se encuentra tu empresa?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: <hr/> <hr/>
6. ¿Cuáles son los riesgos financieros a la que se enfrenta la empresa?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: <hr/> <hr/>
7. ¿Cómo la empresa afronta los riesgos financieros?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: <hr/> <hr/>
8. ¿En qué circunstancias considera aumentar el capital de trabajo en un determinado período?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: <hr/> <hr/>
9. ¿Cuál es la estructura de costos que utiliza la empresa para el desarrollo de sus actividades?	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: <hr/> <hr/>
10. ¿Cuál es la distribución del	TA(✓) TD() SUGERENCIAS: <hr/>

efectivo con la cuenta la empresa?	<hr/> <hr/>
1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA _____ N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



JUEZ - EXPERTO
M. José Sánchez
DNI 44919606

Experto N° 02

VALIDACION DE INSTRUMENTO

Yo, JUAN SECLÉN GUZMÁN, Contador Público Colegiado, Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el instrumento de Recolección de datos (ENTREVISTA) elaborada por: Millones Sanchez Magali Medalid, estudiante de la Escuela académico Profesional de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada "ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L., LAMBAYEQUE"

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de ítems.

Chiclayo, 22 de julio del 2019



JUEZ - EXPERTO
Hj. CPC JUAN SECLÉN GUZMÁN
DNI 16454119


INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		JUAN SECLEN GUZMÁN
	PROFESIÓN	CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
	ESPECIALIDAD	FINANZAS
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	MÁS DE 15 AÑOS
	CARGO	CONTADOR PÚBLICO
ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERÚ E.I.R.L., LAMBAYEQUE		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	MILLONES SANCHEZ MAGALI MEDALID	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	GUÍA DE ENTREVISTA	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u>	
	Proponer estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque.	
	<u>ESPECIFICOS</u>	
	Analizar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque del periodo 2017-2018.	
	Conocer las estrategias financieras de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque del periodo 2017-2018.	
	Diseñar las estrategias que permitirán el aumento de la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque.	

	Validar la propuesta de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque.
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS	
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
ESTRATEGIAS FINANCIERAS	
1. ¿Cuánto es el detalle del coste de capital requerido por la empresa?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Cuáles son los productos químicos priorizados para la ejecución de la inversión?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Cuáles son las circunstancias que se toman en cuenta para realizar una mayor inversión?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Cuáles son los fuentes de	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____

financiación de la empresa?	_____
5. ¿Cuál situación financiera, económica en la que se encuentra tu empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____
6. ¿Cuáles son los riesgos financieros a la que se enfrenta la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____
7. ¿Cómo la empresa afronta los riesgos financieros?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____
8. ¿En qué circunstancias considera aumentar el capital de trabajo en un determinado periodo?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____
9. ¿Cuál es la estructura de costos que utiliza la empresa para el desarrollo de sus actividades?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____
10. ¿Cuál es la distribución del	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____

efectivo con la cuenta la empresa?	_____ _____
1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u> 10 </u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



 JUEZ - EXPERTO
 Hg. CPC JUAN SELLEN EUZKAN
 DNI 16454119

Experto N° 03

VALIDACION DE INSTRUMENTO

Yo, KEVIN HARLY DIAZ PEREZ, Contador Público Colegiado, he leído y validado el instrumento de Recolección de datos (ENTREVISTA) elaborada por: Millones Sanchez Magali Medalid, estudiante de la Escuela académico Profesional de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada "ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L., LAMBAYEQUE"

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de ítems.

Chiclayo, 18 de octubre del 2019



KEVIN HARLY DIAZ PEREZ
DNI: 70040056

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		KEVIN HARLY DIAZ PEREZ
	PROFESIÓN	CONTADOR
	ESPECIALIDAD	FINANZAS
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	3
	CARGO	JEFE DE FINANZAS
ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERÚ E.I.R.L., LAMBAYEQUE		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	MILLONES SANCHEZ MAGALI MEDALID	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	GUÍA DE ENTREVISTA	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Proponer estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque.	
	<u>ESPECÍFICOS</u> Analizar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque del período 2017-2018. Conocer las estrategias financieras de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque del periodo 2017-2018. Diseñar las estrategias que permitirán el aumento de la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque. Validar la propuesta de estrategias financieras para	

	mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque.
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS	
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
ESTRATEGIAS FINANCIERAS	
1. ¿Cuánto es el detalle del coste de capital requerido por la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Cuáles son los productos químicos priorizados para la ejecución de la inversión?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Cuáles son las circunstancias que se toman en cuenta para realizar una mayor inversión?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Cuáles son los fuentes de financiación de la	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: _____ _____

empresa?	
5. ¿Cuál situación financiera, económica en la que se encuentra tu empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
6. ¿Cuáles son los riesgos financieros a la que se enfrenta la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿Cómo la empresa afronta los riesgos financieros?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿En qué circunstancias considera aumentar el capital de trabajo en un determinado período?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿Cuál es la estructura de costos que utiliza la empresa para el desarrollo de sus actividades?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
10. ¿Cuál es la distribución del efectivo con la	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

cuenta empresa?	
1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>10</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



JUEZ EXPERTO

Anexo 06

Estados financieros 2017

EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.

**EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(Expresado en soles)**

Activo	31 DE DICIEMBRE DEL 2017
Activo Corriente	
Efectivo y Equivalentes de efectivo	475
Otras cuentas por cobrar	2,389
Productos Terminados	35,838
Materias Primas	15,906
Otros Activos	-
Total Activo Corriente	54,608
Activo No Corriente	
Inmueble maquinaria y equipo	2,197
Total Activo No Corriente	2,197
TOTAL ACTIVO	56,805

**EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(Expresado en soles)**

Pasivo y Patrimonio	31 DE DICIEMBRE DEL 2017
Pasivo Corriente	
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	12,483
Cuentas por Pagar al personal	9,037
Total Pasivo Corriente	21,520
Pasivo No Corriente	
Otras Cuentas por Pagar	36,819
Total Pasivo No Corriente	36,819
TOTAL PASIVO	58,339

Patrimonio Neto	31 DE DICIEMBRE DEL 2017
Capital	1,000
Resultados Acumulados	-6,920
Resultado del Ejercicio	4,386
Total Patrimonio Neto	-1,534
<hr/>	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	56,805

EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.**EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.
NOTAS AL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(Expresado en soles)**

	DICIEMBRE 2017
ACTIVO	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	
Caja chica	475
	<u>S/. 475</u>
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	
Saldo a favor de Renta	-
IGV – Cuenta propia	342
Compensación de PAC - 2017	2,047
	<u>S/. 2,389</u>
EXISTENCIAS	
Materia prima	S/. 15,906
Producto terminado	S/. 35,838
	<u>S/. 51,744</u>
INMUEBLE MQUINARIA Y EQUIPO	
Muebles y enseres	1,592
Equipos de procesamientos de datos	605
	<u>S/. 2,197</u>
DEPRECIACION Y AMORTIZACION ACUMULADA	
Muebles y enseres	<u>S/. -</u>
VALOR NETO DE INMUEBLE, MAQ. Y EQUIPO	<u>S/. 2,197</u>
TOTAL ACTIVO	<u>S/. 56,805</u>

EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.**EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.
NOTAS AL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(Expresado en soles)****DICIEMBRE 2017****PASIVO Y PATRIMONIO****CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS**

Corck Peru SAC	9,114
Ecoglas SAC	3,369
S/.	12,483

CUENTAS POR PAGAR AL PERSONAL

Martin Sánchez Martinez	9,037
S/.	9,037

OTRAS CUENTAS POR PAGAR RELACIONADAS

Préstamo mutuo 7000	12,225
Préstamo MS	-
Préstamo CH	24,595
S/.	36,819

TOTAL PASIVO**S/.** **58,339****PATRIMONIO**

Capital	S/.	1,000
Resultados Acumulados	S/.	-6,920
Resultados del Ejercicio	S/.	4,386
S/.		-1,534

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO**S/.** **56,805**

EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.

**EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
(Expresado en soles)**

	31 DE DICIEMBRE DEL 2017
Ventas Netas - Ingresos Operacionales	172,948
Otros Ingresos Operacionales	-
Ingresos Restitución-Drawback	
Total de Ingresos Operacionales	172,948
Costo de Ventas - Operacionales	-100,134
Total Costos Operacionales	-100,134
Utilidad Bruta	72,814
Cambios del Valor Razonable del Activo Biológico	-
Gastos de Ventas	-34,132
Gastos de Administración	-33,809
Utilidad Operativa	4,874
Otros Egresos	-
Gastos Financieros	-
Resultado antes de Participaciones y del Impuesto a la Renta	4,874
Participación de los Trabajadores	-
Impuesto a la Renta	487
Utilidad (Pérdida) Neta de Actividades Continuas	-
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	4,386

Estados financieros 2018

EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.

EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (Expresado en soles)

Activo	31 DE DICIEMBRE DEL 2018
Activo Corriente	
Efectivo y Equivalentes de efectivo	601
Otras cuentas por cobrar	3,189
Productos Terminados	38,508
Materias Primas	6,127
Otros Activos	-
Total Activo Corriente	48,425
Activo No Corriente	
Inmueble maquinaria y equipo	2,197
Total Activo No Corriente	2,197
TOTAL ACTIVO	50,622

EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (Expresado en soles)

Pasivo y Patrimonio	31 DE DICIEMBRE DEL 2018
Pasivo Corriente	
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	985
Cuentas por Pagar al personal	902
Total Pasivo Corriente	1,887
Pasivo No Corriente	
Otras Cuentas por Pagar	51,757
Total Pasivo No Corriente	51,757
TOTAL PASIVO	53,644

Patrimonio Neto	31 DE DICIEMBRE DEL 2018
Capital	1,000
Resultados Acumulados	-2,534
Resultado del Ejercicio	5,861
Total Patrimonio Neto	4,327
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	57,971

EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.**EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.
NOTAS AL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(Expresado en soles)****DICIEMBRE 2018****ACTIVO****EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO**

Caja chica	601
	<u>S/. 601</u>

CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS

Saldo a favor de Renta	1,330
IGV – Cuenta propia	1,859
Compensación de PAC - 2017	-
	<u>S/. 3,189</u>

EXISTENCIAS

Materia prima	6,127
Producto terminado	38,508
	<u>S/. 44,635</u>

INMUEBLE MQUINARIA Y EQUIPO

Muebles y enseres	1,592
Equipos de procesamientos de datos	605
	<u>S/. 2,197</u>

DEPRECIACION Y AMORTIZACION ACUMULADA

Muebles y enseres	<u>S/. -</u>
-------------------	--------------

VALOR NETO DE INMUEBLE, MAQ. Y EQUIPOS/. 2,197**TOTAL ACTIVO**S/. 50,622**PASIVO Y PATRIMONIO****CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS**

EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.**EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.
NOTAS AL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(Expresado en soles)**

	DICIEMBRE 2018
Corck Peru SAC	985
Ecoglas SAC	-
	S/. 985
CUENTAS POR PAGAR AL PERSONAL	
Martin Sánchez Martinez	902
	S/. 902
OTRAS CUENTAS POR PAGAR RELACIONADAS	
Préstamo mutuo 7000	-
Préstamo MS	51,757
Préstamo CH	-
	S/. 51,757
TOTAL PASIVO	S/. 53,644
PATRIMONIO	
Capital	1,000
Resultados Acumulados	-2,534
Resultados del Ejercicio	5,861
	S/. 4,327
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/. 57,971

EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.

**EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERU E.I.R.L.
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
(Expresado en soles)**

	31 DE DICIEMBRE DEL 2018
Ventas Netas - Ingresos Operacionales	141,359
Otros Ingresos Operacionales	-
Ingresos Restitución-Drawback	-
Total de Ingresos Opreacionales	141,359
Costo de Ventas - Operacionales	-97,379
Total Costos Operacionales	-97,379
Utilidad Bruta	43,980
Cambios del Valor Razonable del Activo Biológico	-
Gastos de Ventas	-24,123
Gastos de Administración	-13,345
Utilidad Operativa	6,512
Otros Egresos	-
Gastos Financieros	-
Resultado antes de Participaciones y del Impuesto a la Renta	6,512
Participación de los Trabajadores	-
Impuesto a la Renta	651
Utilidad (Pérdida) Neta de Actividades Contínuas	-
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	5,861

Anexo 07

Matriz de consistencia

Titulo	Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Dimensiones	Tipo y diseño Investigación	Población y muestra
Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa vida saludable del Perú E.I.R.L. - Lambayeque	¿De qué manera las estrategias financieras permitirán aumentar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. - Lambayeque?	<p>General: Proponer estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L.- Lambayeque.</p> <p>Específicos: Analizar la rentabilidad la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque del periodo 2017 – 2018.</p> <p>Conocer las estrategias financieras de la empresa Vida Saludable del Perú EIRL, período 2017-2018.</p> <p>Diseñar las estrategias que permitirán el aumento de la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque.</p> <p>Validar la propuesta de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque.</p>	Si se diseña estrategias financieras, entonces se logrará aumentar la rentabilidad en la Empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L., Lambayeque.	Estrategias financieras	Objetivos estratégicos	Tipo de investigación: descriptivo propositivo Diseño: no experimental	Población: 2 personas que están laborando en la empresa Muestra: el total de la población
					Objetivos financieros		
				Ratios de rentabilidad			
				Rentabilidad	Estados financieros		

Fuente: Elaboración propia

Anexo 08

Validación de propuesta

VALIDACIÓN DE PROPUESTA

Estimada Wendy Luciana Rodríguez Chávez, solicito su apoyo de su paciencia 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 LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERÚ E.I.R.L, LAMBAYEQUE"

Realizado por: Magali Medalid Millones Sánchez

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.					
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:

Validado por el CPC WENDY LUCIANA RODRIGUEZ CHAVEZ.....

Especializado: Proyectos y desarrollo de trabajos de investigación

Tiempo de Experiencia Finanzas: 3 años

Cargo Actual: CONTADORA.....

Fecha: 16 de agosto del 2019


 CPC WENDY LUCIANA RODRIGUEZ CHAVEZ
 MAT. N° 02-0792

ANEXO 09

Fotos de evidencia de la aplicación del instrumento



Anexo 10

Formato T1



FORMATO Nº T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR

Pimentel, 24 de agosto de 2020

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán
Presente. -

El suscrito:
MILLONES SANCHEZ MAGALI MEDALID, con DNI 73539822

En mi calidad de autor exclusivo del trabajo de grado titulado:

ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIDA SALUDABLE DEL PERÚ E.I.R.L, LAMBAYEQUE, presentado y aprobado en el año 2019 como requisito para optar el título de CONTADOR PUBLICO, de la Facultad de Ciencias empresariales, Programa Académico de CONTABILIDAD, por medio del presente escrito autorizo al Vicerrectorado de investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

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

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

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo Nº 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APellidos y Nombres	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
MILLONES SANCHEZ MAGALI MEDALID	73539822	

ANEXO 11

Acta de originalidad



ACTA DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, Chapoñan Ramirez Edgard, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de contabilidad y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N° 0112-FACEM-USS-2019, de la estudiante Millones Sanchez Magali Medalid, titulada, Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la Empresa Vida Saludable del Peru E.I.R.L. – Lambayeque.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 23 % verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la directiva sobre el nivel de similitud de productos acreditables de investigación, aprobada mediante Resolución de directorio N° 221-2019/PD-USS de la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 16 de marzo del 2021



Mg. Chapoñan Ramirez Edgard
DNI N° 43068348