



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**ESTRATEGIA FINANCIERA DE LA EMPRESA
"REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L" -
JOSÉ LEONARDO ORTIZ 2018**

**PARA OPTAR POR EL GRADO ACADEMICO DE
BACHILLER EN CONTABILIDAD**

Autor:

**Bach. Cabrera Martínez Solach Faride De Lourdes
<https://orcid.org/0000-0001-8973-5414>**

Asesor:

**Mg. Gonzales Caicedo Luz Angélica
<https://orcid.org/0000-0003-3554-8853>**

Línea de Investigación:

Gestión Empresarial y Emprendimiento

Pimentel – Perú

2021

**ESTRATEGIA FINANCIERA DE LA EMPRESA "REPRESENTACIONES
SHALOM PERÚ E.I.R.L" - JOSÉ LEONARDO ORTIZ 2018**

Aprobación del jurado

Asesor (a):

Nombre Completo Firma

Presidente (a):

Nombre completo Firma

Secretario (a):

Nombre Completo Firma

Vocal (a):

Nombre Completo Firma

RESUMEN

La presente investigación, tuvo como objetivo general, determinar los resultados de la estrategia financiera que se utiliza en la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L, se utilizó un tipo descriptiva y propositiva, con diseño no experimental, la población de estudio fue el gerente y el contador, quienes respondieron a una entrevista y los estados financieros del 2017 y 2018, que fueron analizados mediante la técnica de análisis documental. Los resultados, la empresa tiene 92% de efectivo en 2018, las cuentas por cobrar tienen 8%, un exceso efectivo, cuenta con un capital propio del 10%, los costos de ventas muy elevados que impide tener mejores utilidades, los ratios de rentabilidad, el dinero invertido es de 0.35 céntimos por cada sol invertido, tiene una capacidad del 3% para convertir sus ingresos en benéficos en el 2018.

Se concluye, con la propuesta de estrategias para aumentar los de las ventas, estrategias para reducir los costos ventas, estrategias para aumentar la rentabilidad, y con la inversión de S/ 3100 se mejora las ventas en un 2%, se reduce el costo de ventas en un 10% mediante una implementación de sistema para controlar los gastos, que permite ahorrar costos, de esa manera se controla los costos, se mejora la rentabilidad en un 14%, obteniendo 169,317 lo que conlleva a pagar las obligaciones de la propuesta, de ese monto queda un beneficio para los socios de la empresa de S/ 166,217 como utilidades.

PALABRA CLAVE: Estrategia financiera, estados financieros, rentabilidad, liquidez

ABSTRACT

The general objective of this research was to determine the results of the financial strategy used in the company Representaciones SHALOM Peru EIRL, a descriptive and propositional type was used, with a non-experimental design, the study population was the manager and the accountant, who responded to an interview and the financial statements for 2017 and 2018, which were analyzed using the documentary analysis technique. The results, the company has 92% cash in 2018, accounts receivable have 8%, an effective excess, it has its own capital of 10%, very high sales costs that prevent better profits, profitability ratios, the money invested is 0.35 cents for each sun invested, it has a 3% capacity to convert its income into charities in 2018.

It concludes, with the proposal of strategies to increase sales, strategies to reduce sales costs, strategies to increase profitability, and with the investment of S / 3100, sales are improved by 2%, the cost of sales by 10% through an implementation of a system to control expenses, which allows to save costs, in this way costs are controlled, profitability is improved by 14%, obtaining 169,317 which leads to paying the obligations of the proposal, of that amount there remains a benefit for the partners of the company of S / 166,217 as profits.

KEY WORD: Financial strategy, financial statements, profitability, liquidity

ÍNDICE

Aprobación del jurado.....	ii
RESUMEN.....	iii
ABSTRACT.....	iv
ÍNDICE.....	v
I. INTRODUCCIÓN.....	7
1.1. El problema de investigación.....	8
1.2. Antecedentes.....	10
1.3. Formulación del problema.....	16
1.4. Aspectos teóricos.....	16
1.5. Objetivos.....	23
1.6. Hipótesis.....	23
1.7. Justificación e importancia del estudio.....	23
II. MATERIAL Y MÉTODO.....	25
2.1. Tipo y diseño de investigación.....	25
2.2. Población y muestra.....	25
2.3. Variables.....	26
2.4. Operacionalización de la variable.....	26
2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de la información.....	27
III. RESULTADOS.....	28
3.1. Tablas y Figuras.....	28
IV. DISCUSIÓN.....	45
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	48
5.1. Conclusiones.....	48
5.2. Recomendaciones.....	49
REFERENCIAS.....	50
ANEXOS.....	54

Índice de tablas

Tabla 1	Cuadro de Operacionalización	26
Tabla 2	Análisis del estado de situación financiera vertical y horizontal.....	28
Tabla 3	Análisis del estado de resultado vertical y horizontal	29
Tabla 4	Análisis de la encuesta	31
Tabla 5	Análisis del ratio de ROE (Rentabilidad Patrimonial).....	33
Tabla 6	Análisis del ratio de Margen Neto	33
Tabla 7	Análisis del ratio de ROA (Rentabilidad de las inversiones o del activo) .	34
Tabla 8	Análisis del ratio de liquidez corriente	34
Tabla 9	Análisis del ratio de Liquides Absoluta	35
Tabla 10	Análisis del ratio de Capital de trabajo.....	35
Tabla 11	Análisis del ratio de Solvencia.....	36
Tabla 12	Análisis del ratio de endeudamiento.....	36
Tabla 13	Análisis FODA	38
Tabla 14	Inversión y beneficios de la propuesta.....	42
Tabla 15	Crecimiento de ventas	43
Tabla 16	Disminución del costo de ventas.....	43
Tabla 17	Crecimiento de la rentabilidad	43
Tabla 18	Beneficios con propuesta	44

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente vivimos en un mundo globalizado, donde cada organización se ve obligada a buscar alternativas nuevas de financiamiento y operatividad para que tenga un crecimiento favorable en el mercado y lograr cualquier meta planteada por la organización, para establecer una estrategia financiera existen numerosas herramientas importantes que nos ayudan a tener una decisión acertadas y enfocadas a desarrollar competitivamente.

Representaciones Shalom EIRL, empresa con trayectoria en la comercialización que incluye todo tipo de verduras, frutas, tubérculos, hortalizas, y legumbres al por mayor y menor, debido a la competencia en el mercado, hace que algunas organizaciones pierdan oportunidad llegando a cerrar su negocio, sin embargo, Representaciones Shalom es un negocio con prospección a futuro, teniendo una oportunidad para establecer nuevas opciones de financiamiento y así competir aplicando nuevas estrategias de financiamiento

Es de ahí donde surge está presente investigación donde se debe determinar una estrategia financiera, la alternativa nueva de solución es planteada de la siguiente forma: Si se propone una estrategia financiera, entonces se determina cual se puede emplear en la empresa Representaciones SHALOM Perú EIRL, esta investigación está integrada con el objetivo general de proponer una estrategia financiera para la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L" - José Leonardo Ortiz 2018, además está integrada con una serie de objetivos específicos detallados de la siguiente forma: diagnosticar el estado económico - financiero de la empresa Representaciones Shalom Perú EIRL, además de acompañarlo con un análisis interno, así como externo, ambos de la empresa Representaciones Shalom Perú EIRL

Esta investigación tiene un enfoque netamente cuantitativo, cuyo tipo es el descriptivo. En cuanto a la muestra y población son la misma, es decir 03 empleados de la empresa representaciones Shalom EIRL.

A fin de lograr una correcta comprensión de la investigación se elaboraron cinco apartados que comprenden: El primero Introducción, segundo Material y métodos, como tercer apartado Resultados, cuarto apartado Conclusiones, finalmente Referencias, incluye los anexos.

1.1. El problema de investigación

A nivel internacional

Rodríguez (2020) manifiesta que el financiamiento es la causa principal que ha desencadenado el cierre del 48% de las empresas colombianas. Al explorar la literatura relacionada al éxito y fracaso de las entidades debe hacerse hincapié en el crecimiento de la parte financiera de las empresas. Después del diseño y realización de una encuesta a través de interrogantes de tipo cerradas a diferentes empresarios se halló que por lo general las Pymes carecen de capacitación en sus departamentos de finanzas, lo que conlleva a la falta de conocimiento de importantes instrumentos financieros tales como leasing, factoring y renting.

Álvarez (2020) es de vital importancia el desarrollo a corto plazo de estrategias financieras, esto debido a que en los últimos meses el Perú se ha visto golpeado con fenómenos naturales tales como lluvias, inundaciones y sismos, a ello se le suma por un lado la erupción producida por el volcán Sangay que impactó las actividades económicas de cinco provincias y por el otro la pandemia Covid-19, la cual se viene suscitando desde el 2020 y que ha causado muertes así como también la más grave crisis mundial de la historia.

Terán (2018) actualmente Ecuador es uno de los países que en promedio regional se encuentra más atrasado en temas como tecnología, finanzas y gestión comercial. Otros pilares que influyen en la reducción de su nivel de competitividad son la ineficacia de sus órganos públicos y la pésima gestión de su mercado laboral. (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2017). Por lo que la crisis se viene afectando muy fuertemente al país (Wong, 2018)

Velásquez et al. (2017) las Pymes por lo general no cuentan con una adecuada planificación que mantenga sus finanzas sólidas, carecen además de enfoques dirigidos al mejoramiento de recursos y facultades internas como externas que otorgan una apropiada gestión y realización de las diferentes tácticas financieras, todo ello las mantiene en un riesgo constante frente al variante contexto político, social y económico. Desde este punto de vista es recomendable la aplicación de estrategias financieras que aseguren su crecimiento y viabilidad en el mercado que se desenvuelven.

A nivel nacional

Para Roca (2020) el no tratar de forma oportuna las situaciones de peligro empresarial expone a la empresa a riesgos internos como externos, por tal motivo es necesario la aplicación de diferentes estrategias las cuales deben ser ejecutadas teniendo en cuenta el nivel de riesgo, cuando este es de mayor magnitud se ejecutarán aquellas tácticas a largo plazo tales como las de inversión y empleo de utilidades; caso contrario cuando exista un riesgo de menor intensidad se aplicarán las estrategias de corto plazo relacionadas a la utilización de capitales de trabajo y efectivo líquido.

Díaz y Reyes (2020) cuando una organización plantea tácticas ofensivas, de reorientación o defensivas es porque sus decisiones relacionadas a la inversión se orientan al crecimiento. Cabe mencionar que la empresa tiene que elegir entre dos posibilidades denominadas crecimiento interno y crecimiento externo. El primero se realiza por la necesidad de expandir el negocio y cubrir la demanda que es superior a la oferta o por la posibilidad de la producción de nuevos bienes o servicios que requieran el incremento de la inversión.

Conexión ESAN (2020) señala que constantemente las corporaciones se enfrentan a diversos problemas. Por ello la estrategia relacionada con la gestión de riesgos financieros abarcarán los diferentes departamentos de la empresa con el fin de minimizar los perjuicios que pudieran suscitarse. Cuando una empresa busca financiamiento externo para crecer o mantenerse operativa, tiende a correr riesgos financieros no solo la firma sino también el inversionista. Los peligros operacionales asechan continuamente a los diferentes comercios, no se tienen control sobre ello y las consecuencias que acarrearán.

Riquelme (2018) el empleo eficiente del efectivo es un tema delicado en toda empresa, es por ello que la estrategia dirigida al manejo de este sea realizada sistemáticamente y se detalle informes que serán referentes para la entidad. La gestión del efectivo debe ejecutarlo un especialista en finanzas debidamente asesorado, y que se encuentre en la capacidad de enfrentar los problemas y resolver las necesidades de la corporación, además debe contar con experiencia que le permita dar soluciones rápidas a las diferentes situaciones que se le

presenten, brindándole a la compañía seguridad dentro del mercado variante y competitivo.

A nivel local

La compañía Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. José Leonardo Ortiz 2018, la cual está siendo objeto de estudio, se ve en la necesidad de realizar a la fecha un análisis de la situación económica y financiera por la que atraviesa, las utilidades se ven afectadas debido a que la firma no cuenta con un transporte propio, por lo que para ser sostenible y liderar el mercado es necesario proponer estrategias financieras que a su vez ayudaran a impedir que sus competidores impacten negativamente en sus operaciones

Céliz (2018) desarrollo una propuesta de estrategias financieras las cuales ayudaron a la Corporación Educativa Universia a optimizar sus índices de liquidez, entre los análisis realizados se encuentran el de porcentaje de endeudamiento, gastos de las áreas administrativas, ventas, niveles de beneficios sobre el patrimonio y financiamiento, así como de la retención o reparto de ganancias.

1.2. Antecedentes

Ámbito internacional

Mosquera y Rodríguez (2020) en su pesquisa denominada “Análisis de estrategias financieras para mejorar el crecimiento sostenible del sector comercial Pymes en el Ecuador” manifiesta que las pequeñas y medianas compañías constituyen las bases de la economía en Ecuador, son generadoras de empleo y tributan como requiere el gobierno impulsando el avance del país. A pesar de ello la sostenibilidad de este tipo de empresas va a depender esencialmente de la forma en que emplee sus recursos y facultades con las que cuenta ya que esto le permitirá tomar decisiones acertadas y adecuarse a su entorno que se encuentra en constante movimiento o desempeñar facultades de carácter financiero que les facilite alcanzar los propósitos de la firma. Los autores concluyeron que los representantes de las Pymes de Guayaquil previo al comienzo de sus operaciones no planifican sus actividades, motivo por el cual muchas de ellas fracasan. Se podría afirmar que los propietarios actúan a ciegas, porque no definen de forma transparente sus objetivos y tácticas, así como tampoco analizan los diversos

factores internos y externos.

Estrada (2020) en su exploración “Estrategias financieras para la intervención de las PYMES en crisis económicas” dirigió su enfoque al análisis de estrategias financieras que no permitan que las Pymes se enfrenten a situaciones de crisis que las lleven a la iliquidez, reorganización o en el peor de los casos liquidación. Para tal propósito ejecuto una indagación descriptiva con diseño de campo, transeccional, del sector construcción de Medellín fueron elegidas como población seis pymes. Los principales resultados reflejaron que las estrategias financieras desarrolladas por estas empresas no son apropiadamente gestionadas colocando a las pymes en un riesgo contante de crisis económica.

Bernal (2020) en su estudio denominado “Análisis de estrategias financieras para potencializar la rentabilidad de empresas fabricantes de productos textiles en Guayaquil”, planteo como fin primordial el análisis de las estrategias financieras empleadas para potenciar las utilidades de empresas del sector textiles en Guayaquil. El tipo de metodología fue descriptivo, diseño no experimental con corte transversal y enfoque cuantitativo. La recolección de datos se dio mediante el análisis documentario de los estados financieros de la muestra seleccionada que fue constituida por tres empresas textiles, así mismo se aplicó entrevistas a expertos en este rubro. Bernal concluyó que el sector textil viene resurgiendo por la ejecución de diferentes estrategias financieras tales como el apalancamiento financiero, rotación de existencias, reducción de costos de producción, crecimiento de ventas y gestión del ciclo de efectivo, lo que ha permitido tener índices óptimos de solvencia y rentabilidad contribuyendo al desarrollo y expansión empresarial

Paca (2019) en su indagación titulada “Diseño de estrategias financieras para maximizar la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. - Riobamba, periodo 2019” tuvo como propósito principal optimizar el nivel de utilidad de dicha empresa a través diversas estrategias, por lo que fue necesario conocer la situación financiera por la que atravesaba la empresa ,para ello se analizó en forma horizontal y vertical los estados financieros , se aplicaron los indicadores correspondientes y Balanced ScoreCard de esta manera se pudo recabar los datos necesarios. Los resultados arrojados por el estudio reflejaron que

la morosidad supera el tope del 5% siendo un porcentaje muy elevado, posee iliquidez, por este motivo se encuentra altamente endeudada, su rentabilidad proveniente de las ventas es regular y su concentración de créditos es baja. Por lo que Paca recomienda que se aplique estas estrategias financieras como guía para la toma de decisiones.

Medranda & Vinueza (2018) su indagación denominada “Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en una compañía de Telecomunicaciones” tuvo como objeto optimizar las utilidades de la firma TECH MAHINDRA del Ecuador S.A., para lo cual a partir de las debilidades halladas en el estudio que obstaculizan el crecimiento de la empresa se plantearon diferentes estrategias para revertir esta situación, utilizó una metodología de tipo descriptiva y explicativa, para recoger información la técnica empleada fue la entrevista dirigida a la gerencia, personal financiero y contable, y un cuestionario. El diagnóstico arrojó que tanto el área administrativa como financiera está operando de forma ineficiente siendo indispensable diseñar diversas estrategias que contribuyan a la solución de los inconvenientes de la empresa lo que permitirá mejorar el crecimiento económico y aumento de los beneficios de la misma.

Ámbito nacional

Zurita et al., (2019) en su análisis denominado “Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C” planteó como fin principal la implementación de tácticas financieras que contribuyan al mejoramiento de la rentabilidad de la mencionada firma, la exploración fue de enfoque mixto, método analítico e inductivo, se recopiló información mediante la aplicación de una guía de entrevista al gerente general, la contadora y el jefe de finanzas, así como también se realizó un análisis documental, todos estos datos se analizaron mediante el software Atlas Ti. Los resultados reflejaron que año tras año se viene dando una disminución en la rentabilidad sobre los activos, arrojando para el año 2016 un rendimiento de 0.86% sobre la inversión a diferencia del 2017 en el que se obtuvieron pérdidas; pese a ello en el ejercicio 2018, se alcanzó un 0.08% de rendimiento sobre la inversión

Amaya (2018) su pesquisa nombrada “Propuesta de un Plan estratégico financiero para la empresa servicios agroindustriales Imaypa S.R.L del distrito de la Arena – Piura 2017” tuvo por finalidad establecer una propuesta de planificación estratégica de carácter financiero para la entidad. Su diseño fue no experimental, enfoque cuantitativo porque realizo un estudio al estado financiero de la firma de los periodos 2015-2016 con el propósito de plantear objetivos estratégicos para el desarrollo sostenible de la compañía. Los resultados de la pesquisa demostraron que las estrategias son herramienta de vital importancia para las corporaciones, contribuyen a la toma de decisiones en pro del éxito empresarial.

Flores (2020) desarrollo una investigación denominada “Estrategias financieras para el desarrollo sostenible implementada en las micro y pequeñas empresas de Latinoamérica en los últimos 10 años”. Cuyo objetivo fue describir las diversas estrategias financieras ejecutadas en las Mypes con la finalidad de impulsar el crecimiento sostenible de dichas empresas. Se trabajó con la metodología de buscadores que contengan exploraciones científicas de los países latinoamericanos que contienen revistas indexadas y el buscador Google Académico. Inicialmente se seleccionaron 33 artículos originales de los cuales solo se eligieron los más importantes siendo un total de 25 artículos. El autor concluyo que las estrategias financieras desarrolladas en las micro y pequeñas empresas fueron acertadas y efectivas permitiéndoles a estas un desarrollo sostenible siendo un recurso necesario para mantenerse vigentes.

Pinedo & Villanueva (2019) su estudio titulado “Estrategias de manejo financiero para mejorar la situación financiera de la empresa SG COMARPI S.A.C. de la ciudad de Moyobamba, 2019” buscó implementar estrategias de manejo financiero con el fin de optimizar el estado financiero de dicha entidad, empleo un diseño pre experimental (pre test – post test), la muestra fue constituida por 40 colaboradores a quienes se les realizo una encuesta compuesta por 25 interrogantes, siendo los resultados los siguientes: el 57 % de los encuestados opinan que las estrategias de manejo financiero son ejecutadas en forma deficiente. El 52% manifiesta que el proceso de planificación aplicado por la corporación es deficiente. Finalmente, mediante la prueba de T-Student se corrobora si las estrategias de manejo financiero impactaran de forma positiva la situación

financiera de la empresa, dando como resultado un grado de significancia de 0,000 que al ser menor al alfa (0,05) se acepta la hipótesis alterna.

Huaraca (2019) desarrollo su tesis titulada “Presupuesto maestro y su influencia en estrategias financieras de empresas manufactureras de moldes de suelas de zapato, distrito Comas 2018” en la tuvo por objeto establecer de qué manera el presupuesto maestro va a impactar en las Estrategias financieras en las empresas de este sector, la exploración es de diseño aplicado porque el problema responde a las hipótesis específicas, posee nivel explicativo ya que muestra la relación causa–efecto de las variables objeto de estudio, se estudió una muestra conformada por 43 colaboradores .con el fin de obtener datos fehaciente para ser procesados en un programa estadístico se desarrolló la técnica del cuestionario, cuya homologación fue mediante la prueba Chi-cuadrado de Pearson obteniéndose como resultado una significación asintótica bilateral 0,000, siendo menor a 0,05 es decir que existe vinculación entre las variables, por ello la elaboración del presupuesto debe contener los requerimientos reales de las compañías de esta forma planteamiento de estrategias financieras.

Ámbito local

Acosta (2020) en su tesis titulada “Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Trujillo Gool” planteo como fin primordial brindar a la empresa estrategias financieras de esta manera optimizar sus ganancias, empleo exploración descriptiva – propositiva, diseño no experimental, selecciono como población al personal de la empresa, y la unidad de análisis los colaboradores del departamento contable y el gerente general, empleo como técnicas la entrevista y el análisis documentario, los resultados principales demostraron que la entidad no capacita a su fuerza laboral en temas relacionados con la mejora de las ventas entre otros, así mismo no realiza análisis de sus situación financiera la cual le permitirá conocer sus falencias y corregirlas. Finalmente es indispensable la ejecución de una nueva inversión en bienes que le permitan incrementar sus ingresos.

Ballena (2020) en su exploración titulada “Estrategias financieras para elevar los niveles de rentabilidad en la empresa Bustimi Inversiones EIRL, Lambayeque”

planteo como propósito global proponer estrategias financieras que conlleven a incrementar las utilidades de la compañía. el tipo de pesquisa fue descriptivo propositivo, con diseño no experimental, la comunidad la conformo los colaboradores de la empresa y también la documentación del área contable, siendo la muestra seleccionada la administradora, contadora y los estados financieros. Empleo como técnicas la entrevista compuesta por 10 interrogantes abiertas, y el análisis documentario para el estudio del estado financiero de la entidad. Los resultados obtenidos reflejaron que las ventas cayeron en un 20.68% para el periodo 2018 en comparación con el 2017, por ende, el nivel de rentabilidad se redujo en un porcentaje significativo, del 79.27%, derivado de la falta de desarrollo de estrategias financieras.

Llanos (2020) en su pesquisa nombrada “Estrategias financieras para la toma de decisiones en la Empresa Comercial “Fertiagro El Chamesino S.A.C.”, Lambayeque” estableció como propósito elaborar estrategias financieras, que faciliten la toma de decisiones a los directivos en temas relacionados con la expansión y estabilidad de la entidad en el mercado. Desarrollo su indagación con un enfoque mixto de tipo aplicativo- explicativo, diseño no experimental – longitudinal – descriptivo, empleado el estudio documentario a una muestra compuesta por 7,522 transacciones financieras. Los resultados evidenciaron que la empresa tiene excelente liquidez, su solvencia es estable sin riesgo de quiebra. Pese a ello su gestión financiera no ha sido la más adecuada ya que acarreo la reducción significativa de las ventas, dificultades en los pagos y costes. Lo cual ha impactado en el retorno sobre la inversión y en los parámetros de las utilidades de los ejercicios 2018 al 2020 que se han visto disminuidos, por lo cual la entidad está en la obligación de tomar decisiones acertadas para lograr su expansión sin llegar a desestabilizar sus puntos a favor.

Neyra & Reyes (2020) en el desarrollo de su tesis nombrada “Estrategias financieras para reducir el índice de morosidad de la Financiera Mibanco S.A. Agencia Cajabamba” plantearon como fin establecer estrategias Financieras direccionadas a la disminuir la morosidad que aqueja a la compañía. La indagación fue de tipo descriptivo propositivo, el diseño empleado fue el no experimental, la muestra seleccionada la conformo 28 trabajadores de la mencionada empresa, a

los cuales se les aplico las técnicas de la entrevista y encuesta utilizando el método deductivo y analítico. Como resultado se demostró que, si bien existen estrategias financieras y están desarrollándose, su morosidad alcanza un promedio de 2.5% según lo estudiado en los ejercicios 2017 y 2018. Sus rígidos procesos exigen documentos originales y sustentatorios, trabajan con clientes cuya capacidad financiera en los últimos doce meses es apropiada, ejecutan constantes supervisiones a las centrales de riesgos, asimismo otorgan incentivos a los clientes que son puntuales y fomentan una cultura financiera. Se concluye que las estrategias financieras están direccionadas a asesorar a los encargados de área crediticia, evaluar las políticas ya definidas y educar a los futuros usuarios.

Fernández (2020) en su trabajo denominado “Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara, Chiclayo” planteo como objetivo diseñar estrategias financieras que permitan el crecimiento de las ganancias de la empresa, para ello utilizo una metodología de tipo cuantitativo – propositivo y descriptivo con diseño no experimental, la muestra fue conformada por cuatro trabajadores del departamento de finanzas, los principales instrumentos empleados fueron el cuestionario y la hoja de análisis. Los resultados hallados revelaron que las ganancias de la firma, sufrieron un decrecimiento del 4.95% en relación al rendimiento sobre capitales propios, a su vez el rendimiento procedente de sus activos bajo un 3.47%, llegando el margen neto a reducirse en un 3.09% en comparación del año 2017. Fernández concluyo que la propuesta desarrollada se enfocó en fuentes para el financiamiento a corto y largo plazo con el objeto de lograr una buena liquidez reduciendo gastos financieros y generando ingresos adicionales.

1.3. Formulación del problema

¿Cuáles son los resultados de la estrategia financiera que se utiliza en la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L.?

1.4. Aspectos teóricos

1.4.1. Estrategias Financieras

Pinto (2019) indica que las estrategias financieras empresariales es importante que se encuentren en función a las estrategias maestras que se hayan

decidido partiendo del proceso del plan estratégico de la empresa. Consiguientemente, cada una de las estrategias debe de llevar un sello propio el cual les permita contribuir con la realización de las estrategias generales y con ello también los objetivos de la empresa y la misión. Sin embargo, pese a que la estrategia general de la organización se de desde una perspectiva funcional, las estrategias financieras son relevante que comprenda un grupo de áreas claves las cuales trasciendan de los análisis estratégicos que se hayan llevado a cabo.

Rosario y Haro (2017) señalan que las funciones financieras básicas de lo que respecta la gestión circulante suele enfocarse en conceder a la organización de los recursos financieros precisos para las inversiones en activos circulantes, mejorando de tal manera la relación entre liquidez, rentabilidad y costos. El nivel del activo corriente y su manera de financiación refiere a decisiones financieras interdependiente, de modo que la mezcla escogida por la organización entre las cuestiones podrá determinar las estrategias financieras generales del corriente posteriores por la organización.

Ramírez et al., (2016) indica que es aquella definición de los propósitos básicos que se dan a largo plazo dentro de una organización y la aceptación de los diferentes cursos de asignación y de acción de los medios necesarios para lograrlos y los cuales hacen posible que se consigan ventajas para la empresa ya sea en un tiempo a futuro como además en un largo o mediano plazo.

Ferrari (2018) comenta que la estrategia financiera se basa en describir a los propósitos financieros en tanto corto como largo plazo de una empresa. Asimismo, se encarga de representar ciertos componentes de relevancia que es necesario que sean tomados en cuenta cuando se desea determinar estrategias financieras seguras.

ConnetAmericas (2020) lo señala como el siguiente componente de relevancia en lo que refiere la implementación del proceso. Se determina por ser uno de los elementos de la cartera de las estrategias empresariales. Comprendiendo las diferentes decisiones de financiación necesaria para que alcance esencialmente el objetivo general, detallando el nivel optimo de financiación y de inversión.

Newton (2018) define a la estrategia financiera como un aspecto de suma importancia para cualquier empresa. Estas estrategias financieras deberán de discutirse y compartirse con cada uno de los socios, trabajadores y directivos de la organización, con la finalidad de que todos tengan conocimiento del estado financiero de la empresa. Gran cantidad de organizaciones suelen contratar a un CPA, lo cual significa contador público certificado o ya sea también a un ejecutivo financiero que contribuya tanto a crear como implementar estrategias financieras.

Zanatta (2016) señala que contar con adecuadas estrategias financieras suele ser algo muy sencillo lo cual contribuye a contar con una empresa sana, donde esta brinde sus frutos y que su desarrollo sea sostenible y equilibrado durante el paso del tiempo. Pese a ellos son diferentes las organizaciones que, no tienen determinado ninguna clase de estrategias financieras o incluso a pesar de tenerlas no cuentan con ella de la manera conveniente.

1.4.2. Tipos de estrategias financieras

Estela (2020) manifiesta que estas se pueden clasificar según a sus diversos criterios, siendo su área de aplicación (estrategias deportivas, militares, publicitarias, empresariales y entre otras), su posicionamiento ante lo adverso (estrategias mixtas, defensivas y ofensivas) o ya sea su área de aplicación en los procedimientos definidos (estrategias específicas y generales). Otra de las clasificaciones muy habitual y posible en este mundo empresarial que se diferencia entre:

Estrategias funcionales. Se centran en los objetivos específicos de una empresa o ya sea dentro de un área de una empresa, definen direcciones específicas y las actividades que se deben de emprender para que se logre el éxito en el contexto local.

Estrategias operacionales. Por su lado, suelen centrarse en la operatividad de una compañía o ya sea de una empresa, mejor dicho, sus operaciones continuas y diarias, a sus procesos y protocolo.

Estrategias organizacionales. Muy parecidamente, se enfocan al orden de la compañía, mejor dicho, a sus subdivisiones, jerarquía, a su distribución de cargos, de funciones y responsabilidades y entre otros.

Estrategias publicitarias. Son referenciales, basándose en el mercadeo y la publicidad y todo aquello lo relacionado con las proyecciones publicitarias de la empresa.

1.4.3. Elementos de las estrategias financieras

Chávez (2019) alude que una estrategia financiera abarca 03 relevantes decisiones que las empresas deben tener en cuenta: dividendos, inversión y financiamiento. La mezcla adecuada de las 03 permitirá que se incremente el valor de la empresa para los socios.

Inversión: “considerándose la más relevante de las tres mencionadas anteriormente, puesto que, ayuda a que se cree valor. La inversión de capital se centra en ser aquella asignación de este a los objetivos de inversión, en donde tales beneficios se lograrán en un largo plazo. Por motivo a que los beneficios futuros no suelen conocerse con gran seguridad, resulta ineludible que en las propuestas de estas inversiones coexista un riesgo. Este tipo de inversión define la totalidad de activos que tiene la empresa, la contextura de los mismo e incluso la naturaleza del peligro comercial de acuerdo a lo que pueda percibirse por aquellos que aportan el capital.”

Financiamiento: “Las organizaciones suelen cambiar su valuación total a través de cambios en lo que refiere la estructura de su capital, debiendo coexistir una composición financiera optima, junto a las valuaciones de la organización, siendo su análisis equilibrado, puesto que, conserva decisiones de inversión constantes y, además intereses de la organización e intenta definir los efectos que una reforma en la composición de financiamiento posee los precios de las acciones. En tanto el profesional que desempeña el cargo de gerente financiero, busca la estructura de capital, la que considere más conveniente para su organización.”

Dividendos: Refiere a un porcentaje de los las utilidades las cuales son entregadas de manera efectiva a los socios de la empresa. Evidentemente el pago de los dividendos disminuye la cantidad de las utilidades y perjudica a la cantidad total de lo que respecta el financiamiento interno. Si lo visualizamos desde la práctica, es muy considerable que las utilidades netas no logren corresponder y tampoco sea una manera adecuada de la capacidad de la organización para que puedan pagar los dividendos. De igual manera a otras decisiones relevantes de la

organización, las decisiones basadas en inversión, dividendo y financiamiento posee diferentes aspectos entre administrativos como también teóricos. En cuanto a la política de la empresa se considera una decisión netamente financiera la cual simboliza la retención de utilidad.

1.4.4. Fuentes de financiamiento

Estas pueden ser las siguiente: Financiamiento a corto plazo: la presencia de algunos activos corrientes genera de un modo obligatorio el principio de un pasivo corriente a los cuales se les denomina pasivos espontáneos o créditos. Cualquier actividad de esta clase consigue convertirse en una fuente de financiamiento, pero de corto plazo de los activos corrientes. Incluso aun más ante toda operación de créditos a corto plazo para que se obtenga recursos, materiales, dinero en efecto y hasta más, por lo tanto, termina considerándose como una fuente de financiamiento a corto plazo.

Financiamiento a largo plazo: este tipo de financiamiento se basa cuando una organización obtiene un prestamos con la responsabilidad de realizar el pago después de algunos años, esta clase operaciones se encarga de inyectar efectivo a los activos corrientes y además incrementa por ende capital de trabajo.

Mercado de capitales o de largo plazo: hace referencia a la agrupación de instituciones que se encargan de canalizar tanto la demanda como la oferta de prestamos financieros a un largo plazo. Asimismo, incluye a los prestamistas y prestatarios, demandantes de valores y renta fija, así como a los de variable, pero además incluye a los oferentes. En lo que concierne el mercado de capitales no es tomada como una entidad en todos los países, mas bien vienen hacer todas esas empresas que se encargan de canalizar la oferta y la demanda del capital a largo plazo y así como los derechos del capital que en este caso son las acciones, uno de los ejemplos puede ser, los bancos, la bolsa de valores y las empresas de seguro.

Competitividad: la definen distintos autores, para lo cual se siguen algunos criterios según el contexto en donde se encuentren desarrollando, teniéndose la hecha por Ivancevich (1996) quien manifiesta que esta se concibe como: “aquella medida en que un país, bajo condiciones del mercado leal y libre, tiene la capacidad para generar servicios y bienes que pueden llegar a superar con gran éxito las

pruebas de los mercados internaciones, manteniéndose y aun incrementándose al mismo tiempo las rentas reales de los habitantes”.

1.4.5. Dimensiones de las estrategias financieras.

Estrategia de Apalancamiento: se basa cuando la organización suele hacer uso de sus deudas siendo propios o de terceros, mejor dicho, el pasivo de las organizaciones suele servir como el apalancamiento que en algunos casos puede ser malo o puede ser bueno, aumentado con esto un riesgo mucho mayor, reduciendo así su beneficio por el coste financiero que debe de asumirse por su financiación. La adquisición del beneficio negativo, siendo en un uno o incluso hasta más años tendría que implicar la existencia del riesgo de deuda, para lo cual la organización es importante que se mantenga en una constante medición, estableciendo diferentes indicadores para que después se procedan a analizar, lográndose definir así: Apalancamiento Financiero Positivo, Apalancamiento Financiero Negativo, Apalancamiento Financiero Neutro (Córdova & Parra, 2009).

Estrategia de presupuesto de capital: hace referencia al procedimiento de la designación de los recursos, para que después de determinarse cada uno de los aspectos de la planeación, en esta fase las organizaciones definen el precio de los bienes teniendo en cuenta la etapa de la preparación de los presupuestos que se consideran como información muy puntual para la ejecución posterior de los 31 planes de negocios determinados en la organización (Córdova & Parra, 2009, p. 96).

Estrategia de la inversión: este se caracteriza por ser uno de los campos más fríos que son atendidos por el gerente general, además esta estrategia se enfoca en la inversión de los recursos escasos y la mayoría de veces suelen ser de elevado costo. Asimismo, es de gran relevancia la ejecución de diversas operaciones internas y la venta para conseguir que las decisiones en estas materias se puedan motivar con la competitividad empresarial, comprometiéndose al futuro de las empresas, alentando también el posicionamiento y aumentando la rentabilidad de cada una de ellas.

Estrategias de financiamiento: en toda empresa el rol que cumplen las estrategias financieras es en apoyar a identificar, sensibilizar y determinar formular que ayuden a la minimización, controlando y transfiriendo riesgos tanto contables

como no contables, los cuales puedan comprometer a la expansión de las actividades de la empresa o ya sea a la supervivencia. Suelen definirse por las fuentes de financiamiento y además por la moneda de los créditos, por sus condiciones y demás pasivos, perjudicando de manera general a la estructura financiera, la solvencia, liquidez y sobre todo a su autonomía; tal como a la relevancia relativa de los bienes financieros y gastos, y los peligros financieros al que se encuentra relacionada la empresa.

1.4.6. Características de estrategias

Entre las características de las estrategias se determinan por se específicas y concretas en cada uno de sus aspectos, sin embargo, esencialmente en aquellos que se encuentran vinculados con las acciones, sujetos, recursos, resultados y controles.

Componer precedentes lógicos de un propósito adecuadamente establecido y ya definido. Debe de estar cimentada en conocimientos profundos de la organización, sus debilidades, amenazas, recursos, fortalezas, destrezas, capacidades, entre otros, y una evaluación detallada del contexto económico y así también el de los mercados que los rodea.

Presentar la mejor opción en términos de posicionamiento, rentabilidad, participación y la ventaja competitiva, en relación a los resultados del mercado que se trata de lograr. El desarrollarse teniendo en cuenta, desventajas, riesgos, ventajas y niveles de probabilidades la realización de objetivos.

1.4.7. Plan financiero

Westreicher (2020) el plan financiero es un documento que contiene los objetivos económicos de En la persona (natural o jurídica), así como las estrategias para alcanzar dichas metas. Es decir, un plan financiero define cómo alcanzar un determinado monto de ahorro y/o de ganancias. Esto, partiendo de un punto inicial y en un determinado periodo de inversión. El plan financiero, como explicaremos adelante, toma en consideración la situación actual del individuo o empresa, así como las proyecciones a futuro. Esto, basándose siempre en elementos objetivos para las estimaciones. Pasos de un plan financiero, los pasos de un plan financiero son: Cuantificar el patrimonio: Esto implica recopilar información de:

Activos: Son todos los recursos que se espera que generen un beneficio a futuro, como los bienes muebles e inmuebles, e incluso las cuentas a cobrar.

Pasivo: Son deudas u obligaciones que van a producir un egreso a futuro, como los préstamos bancarios de distinta naturaleza: tarjeta de crédito, capital de trabajo, crédito hipotecario, entre otros.

Al restar los activos menos los pasivos, obtenemos el patrimonio. Estimar el flujo de caja: Se deben proyectar los ingresos esperados para la firma a futuro.

Ingresos futuros: Dependen las ventas estimadas. Dicho análisis debe tener una base objetiva, como la información histórica de la empresa y datos del mercado (crecimiento del sector). Igualmente, si nos referimos a un individuo y sus ingresos no son estables, se puede calcular un promedio de los últimos meses.

Egresos futuros: El agente debe recoger información de las deudas y obligaciones que tiene pendientes. Estas generan cuotas a pagar a futuro que implican una salida de efectivo.

1.5. Objetivos

Objetivo general

Determinar los resultados de la estrategia financiera que se utiliza en la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L

Objetivos específicos

Realizar de la situación financiera de la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L.

Identificar el nivel de rentabilidad financiera y económica de la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L.

Describir estrategias financieras para la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L.

1.6. Hipótesis

La estrategia financiera que se utiliza en la actualidad se obtiene buenos resultados financieros en la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L.

1.7. Justificación e importancia del estudio

La presente investigación se justificó, desde el punto de vista teórico, de manera puntual se buscó generar reflexión y debate académico acerca del conocimiento existente de las teorías financieras, que hacen referencia a las estrategias de financiación que pueden optar las empresas para seguir creciendo en el mercado existente. Tal es así, Bernal (2016) manifiesta que la justificación teórica se encarga de hacer un contraste con las teorías existentes para mejorar el conocimiento actual y obtener resultados que pueden ser contrastados con otras investigaciones y determinar si se cumplen las teorías anteriores.

Asimismo, esta investigación se justificó en la metodología aplicada, acorde con el tipo y diseño de investigación se utilizó análisis documental de los estados financieros para conocer los resultados financieros y económicos de la empresa en estudio, conllevando a obtener información relevante que se presenta en los resultados, debido que se aplicaron técnicas adecuadas para la recolección de datos. Según Bernal (2016) una investigación se justifica metodológicamente, por las técnicas e instrumentos y método que se aplica para el proceso de investigación, conllevando a obtener la información necesaria.

Justificación práctica, se ha remarcado que ante un problema que presenta la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L. en referencia a su situación financiera, al conocer los resultados después de recoger los datos, se propone alternativas de solución práctica para mejorar la situación actual de las finanzas de la empresa en estudio.

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

La presente investigación es de tipo descriptiva, dado que, en el proceso de investigativo, se ha indagado la situación financiera de la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L. y se presenta el diagnóstico actual de su rentabilidad financiera y económica que ha permitido conocer las características y resultados que ha logrado la empresa en el año 2020. Tal es así que, Hernández y Mendoza (2018) manifiesta que un estudio de tipo descriptivo, se reconoce porque el investigar busca narrar los hechos, las acciones y características que presenta la unidad de estudio que se está investigando.

Propositivo, se caracteriza ser un tipo de investigación que, ante problemas y deficiencias en una organización, se proponen estrategias, programas o alternativas de solución para mejorar la situación que se encuentra (Hurtado, 1998).

Diseño de investigación

No experimental, esta investigación se realizado sin hacer cambios o variaciones en los estados financieros, ni en las personas que se han tenido en cuenta para esta investigación, es decir, la información se ha recolectado en su contexto actual, sin hacer variaciones.

2.2. Población y muestra

Población

Según Gamarra (2015) es un conjunto que está formado por instituciones, individuos o personas; para el presente estudio la población está constituida por el gerente de la empresa y el contador de la organización, también de estados financieros del año 2017 y 2018, estos elementos fueron considerados como población de estudio.

Muestra

En esta investigación se considerado como muestra de estudio a todos los integrantes de la población de estudio, debido que, es una pequeña cantidad de integrantes se ha optado por considerarlos a todos para recoger la información

(Valderrama, 2016)

2.3. Variables

Variable

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

2.4. Operacionalización de la variable

Tabla 1

Cuadro de Operacionalización

Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnica e instrumento
Estrategia Financiera	Estrategia de Apalancamiento	Apalancamiento Financiero Positivo. Apalancamiento Financiero Negativo. Apalancamiento Financiero Neutro.	Entrevista y análisis documental Guía de entrevista y de análisis documental
	Estrategia de presupuesto de capital	Asignación de recursos. Establecimiento de precios Preparación de Presupuestos. Ejecución de los planes de negocio	
	Estrategia de la inversión	Inversión de recursos escasos Operación interna y comercialización	
	Estrategias de financiamiento	Análisis de las fuentes de financiamiento Análisis de la Liquidez. Análisis de solvencia. Análisis de Rentabilidad	

Fuente: Elaboración propia

2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de la información

Técnica

Entrevista: Está basada en la interacción del investigador y entrevistado. Esta entrevista fue dirigida a los encargados a nivel general de la empresa y del área de contabilidad de Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. José Leonardo Ortiz – 2018, para conocer la eficiencia de la gestión y su grado de la misma.

Análisis documental

Técnica usada para efectuar la recolección de datos de tipo principal que fueron de mucha utilidad en la investigación. La empresa brindo la documentación respectiva de dos años consecutivos de los meses de enero a diciembre 2017 y 2018. A partir de esa información se realizará el análisis respectivo.

Instrumentos

Guía de entrevista: Una guía de entrevista va a contener todos los temas, así como las preguntas que se sugiere realizar al contador general de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. José Leonardo Ortiz – 2018.

Análisis Financieros: esta técnica consiste en que se pueda comprender y entender el comportamiento del estado financiero de la Empresa Shalom través del método de estudio.

III. RESULTADOS

3.1. Tablas y Figuras

3.1.1. Primer objetivo específico: Realizar de la situación financiera de la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L.

Tabla 2

Análisis del estado de situación financiera vertical y horizontal

Estado de Situación Financiera (soles)						
Representaciones shalom EIRL						
Activo	2018		2017		Variación %	
Activo corriente						
Efectivo y equivalentes de efectivo	93,016	92%	56,946	88%	36,070	63%
Otras cuentas por cobrar	7,657	8%	7,968	12%	-311	-4%
Total activo corriente	100,673	100%	64,914	100%	35,759	55%
Total Activo no Corriente	0	0%	0	0%	0	
Total activo	100,673	100%	64,914	100%	35,759	55%
Pasivo y patrimonio					0	
Pasivo corriente					0	
Tritos, y aprtes pnsnes y salud	335	0%	306	0%	29	9%
Total pasivo corriente	335	0%	306	0%	29	9%
Total pasivo no corriente	0	0%	0	0%	0	
Total pasivos	335	0%	306	0%	29	9%
Patrimonio		0%		0%	0	
Capital	10,000	10%	10,000	15%	0	0%
Resultados acumulados	90,338	90%	54,608	84%	35,730	65%
Total patrimonio	100,338	100%	64,608	100%	35,730	55%
Total, pasivo y patrimonio	100,673	100%	64,914	100%	35,759	55%

Fuente: Elaboración propia

El análisis del estado de situación financiera vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas, se evidencia que la empresa tiene 92% de efectivo del total de los activos en 2018, así mismo en el 2017 cuenta con 88%, en las cuentas por cobrar tiene 8% en 2018, por otro lado en el 2017 tiene 12% de cuentas por cobrar, con respecto al patrimonio la entidad cuenta con un capital propio de 10% y un resultado acumulado de 90% en 2018, así mismo en el 2017 cuenta con 15% de capital y 85% de resultado

acumulado.

El análisis del estado de situación financiera horizontal, busca determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado, es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo, se aprecia que la empresa tuvo una variación en el efectivo de equivalente de un 63% de aumento del 2017 al 2018, así mismo en las cuentas por cobrar tuvieron una disminución de -4% de un año a otro, un aumento en el activo total del 55%, con respecto al pasivo corriente tuvo una variación positiva de 9%, así mismo en el patrimonio tuvo un aumento de 55% de un periodo a otro.

Tabla 3

Análisis del estado de resultado vertical y horizontal

Representaciones shalom EIRL						
Estado de Resultados Integrales (soles)						
	2018	%	2017	%	Variación	%
Ventas	1,195,188	100%	1,002,590	100%	192,598	19%
Costo de ventas	-1,096,822	-92%	-932,458	-93%	-164,364	18%
Utilidad bruta	98,366	8%	70,132	7%	28,234	40%
Gastos administrativos	-58,665	-5%	-56,101	-6%	-2,564	5%
Utilidad operativa	39,701	3%	14,031	1%	25,670	183%
Utilidad Antes Impuesto a la renta	39,701	3%	14,031	1%	25,670	183%
Impuesto de renta	-3,970	0%	-1,403	0%	-2,567	183%
Utilidad del ejercicio	35,731	3%	12,628	1%	23,103	183%

Fuente: Elaboración propia

El análisis del estado de resultado vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas, se aprecia que la empresa tubo un 92% de costos de ventas, con una utilidad bruta 8% en el 2018 así mismo en 2017 un costo de ventas de 93% y utilidad bruta de 7%, con respecto a los gastos administrativos tiene 5% en el 2018 y en el 2017 el 6%, con una utilidad del ejercicio de 3% en 2018 en el 2017 cuenta con 1% de utilidad de ejercicio.

El análisis del estado de resultado, busca determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado, es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo, se evidencia que la empresa tuvo un incremento en las ventas de 19%, así mismo en los costos de ventas tuvo un aumento de 18% de un año a otro, con respecto a los gastos administrativos tubo una incremento de 5%, con respecto a la utilidad del ejercicio tuvo un aumento considerable de 183% de un periodo a otro.

Tabla 4*Análisis de la encuesta*

Pregunta	Gerente general	Contador
Puede decirnos ¿qué tiempo lleva laborando en la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L.?	Tengo laborando unos 8 años en la empresa soy el fundador de la empresa	Tengo laborando unos 8 años en Representaciones Shalom EIRL, fui la persona que creo la empresa
En el puesto que actualmente desempeña ¿usted es el encargado de determinar los productos o servicios que requiere la empresa para conseguir las metas de beneficio económico?	Sí, trabajo conjuntamente con el contador de la empresa	Si, trabajo con el gerente de la empresa
Usted ¿es el encargado de reunir la información referente a los costos de productos y servicios que la empresa necesita?	Sí, es una de mis funciones realizar cotizaciones para el transporte de los productos.	No, no es una de mis funciones de eso se encarga el gerente de la empresa.
¿Conoce usted sobre las cámaras frigoríficas? ¿Sabe para qué son utilizables?	Sí, se utiliza para el traslado de los alimentos puede ser: carnes, verduras, hortalizas etc.	Claro, es un espacio de acero inoxidable donde se traslada los productos a una temperatura mínima.
¿Creé usted si al financiar un camión frigorífico sería buena opción para la empresa? ¿Por qué?	Sí, porque al realizar el traslado de los productos hacia otras provincias ya no tendremos ninguna perdida.	Creo que si será una buena opción para que crezcan como empresa
¿Cree usted si al trasladar su producto en un camión frigorífico tendría menos pérdida que al trasladarlos en un camión común? ¿Por qué?	Claro, se tendría menos perdida porque nuestros productos se trasladarían a una temperatura mínima para el alimento	Claro que se tendría menos perdida, porque nuestros productos se trasladarían a la temperatura mínimo que no se malogre
¿La adquisición de productos o servicios que necesita la empresa son al crédito o al contado?	Nuestra empresa trabaja al contado	Todo se trabaja al contado

<p>¿En algún momento ha evaluado las distintas opciones bancarias para el financiamiento de la empresa? ¿Cree que son convenientes para la empresa? ¿Por qué?</p>	<p>Sí, conjuntamente con el contador se evaluó opciones de financiamiento, pero no se llevó a cabo</p>	
<p>¿Conoce usted si la empresa a la fecha tiene efectuado un tipo de financiamiento para optimizar la comercialización?</p>	<p>No cuenta por falta de conocimiento</p>	<p>No, por no tener mucho conocimiento en el tema</p>
<p>¿Sabe lo que es el leasing financiero?</p>		<p>Claro, el leasing financiero es un tipo de financiamiento que se utiliza cuando una empresa decide adquirir un activo fijo, permitiéndole que sea cancelado a través de un cronograma de pagos.</p>
<p>¿En algún momento han utilizado el leasing financiero?</p>		<p>Contador general: Hasta el momento no hemos utilizado leasing</p>
<p>¿Usted cree que el Leasing Financiero sería una buena inversión para la empresa Representaciones Shalom Perú EI? R. L? ¿Por qué?</p>		<p>Claro porque nos ayudaría a adquirir un activo pagando cuotas</p>
<p>Sobre el nivel de ventas en el momento de la empresa ¿considera usted que las ventas son calificadas como excelente, bueno o malo? ¿Por qué?</p>		<p>Contador general: Malo, porque hay un mercado grande y que podríamos cubrirlo.</p>

Nota: encuesta aplicada al gerente de la empresa y contador para conocer la situación actual de la empresa

3.1.2. Segundo objetivo específico: Identificar el nivel de rentabilidad financiera y económica de la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L.

Análisis de Rentabilidad

Tabla 5

Análisis del ratio de ROE (Rentabilidad Patrimonial)

ROE (Rentabilidad Patrimonial)	2018		2017	
Utilidad Neta	35,731	0.356	12,628	0.195
Patrimonio Total	100,338		64,608	

Fuente: Elaboración propia

El análisis del ratio del ROE, mide la rentabilidad que obtienen los propietarios de una empresa, para lo cual compara el resultado del ejercicio con los fondos propios, es decir, con la suma de aportaciones realizadas por los propietarios que no tengan la consideración de pasivos (capital) más los resultados acumulados por la empresa que no hayan sido repartidos (reservas y resultado del ejercicio), en los resultados se evidencia el retorno sobre el patrimonio de la empresa es de 35% lo que quiere decir que por cada solo de los dueños de la empresa de depositaron en el negocio, logran obtener 0.35 céntimos en 2018 así mismo el 2017 obtienen 0.19 céntimos por cada sol depositado.

Tabla 6

Análisis del ratio de Margen Neto

Margen Neto	2018		2017	
Utilidad Neta	35,731	0.03	12,628	0.01
Ventas	1,195,188		1,002,590	

Fuente: Elaboración propia

El análisis del ratio del margen neto, es un indicador que refleja la capacidad de la organización para convertir los ingresos que recibe en beneficios, en otras palabras, permite saber si se está realizando un eficiente control de costes, en los resultados se aprecia que la empresa tiene una capacidad de 3% para convertir los ingresos en beneficios en el 2018, así mismo en 2017 realiza un eficiente control de los costes es de 1% de su capacidad.

Tabla 7*Análisis del ratio de ROA (Rentabilidad de las inversiones o del activo)*

ROA (Rentabilidad de las inversiones o del activo)	2018		2017	
Utilidad Neta	35,731	0.355	12,628	0.195
Activos Totales	100,673		64,914	

Fuente: Elaboración propia

El análisis del ratio de ROA, mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles, en los resultados muestra que la empresa cuenta con un ROA de 35%, esto indica que por cada solo que la empresa ha invertido en activos, la entidad obtiene 0.35 céntimos, así mismo en el 2017 la empresa obtiene 0.19 céntimos por cada sol que la empresa invertida en activos.

Análisis de la Liquidez.**Tabla 8***Análisis del ratio de liquidez corriente*

Liquides Corriente o General	2018		2017	
Activo Corriente	100,673	300.5	64,914	212.14
Pasivo Corriente	335		306	

Fuente: Elaboración propia

El análisis del ratio de liquidez corriente, es un indicador que mide la capacidad de un negocio para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, es decir nos indica qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por el activo corriente de la empresa, se aprecia que la empresa tiene una capacidad de hacer frente a sus obligaciones a coroto plazo de 300.5 por cado sol de deuda, así mismo en el 2017 cuenta con 212.14 para cubrir sus obligaciones, sin embargo para que la empresa tiene que contar con una liquides corriente de 1.50 es óptimo, lo cual se evidencia que la empresa cuenta con recursos ociosos.

Tabla 9
Análisis del ratio de Liquides Absoluta

Liquides Absoluta	2018	2017
Disponible	93,016	56,946
	277.7	186.1
Pasivo Corriente	335	306

Fuente: Elaboración propia

Es un índice más que considera solamente el efectivo o disponible, que es el dinero utilizado para pagar las deudas. No toma en cuenta las cuentas por cobrar ya que es dinero que todavía no ha ingresado a la empresa, se evidencia que la empresa cuenta con 277.7 de disponible para pagar sus deudas en el 2018, así mismo en el 2017 cuenta 186.1 de dinero sin embargo la empresa debe contar con disponible de 0.5 es un índice ideal, por lo tanto, se muestra que la entidad cuenta con dinero disponible ocioso lo cual no es considerable.

Tabla 10
Análisis del ratio de Capital de trabajo

Capital de trabajo	2018	2017
Activo Corriente – Pasivo Corriente	100,673 335	100,338 64,914 306 64,608

Fuente: Elaboración propia

El análisis del ratio del capital de trabajo, es el recurso corriente con el que cuenta una empresa para desarrollar su operación, es decir, para comprar sus inventarios, pagar la nómina a los empleados, cubrir las obligaciones financieras y, en general, cumplir con todos los compromisos que tenga en el corto plazo, en los resultados se muestra que la empresa cuenta con 100,338 soles para cubrir todas las obligaciones en el 2018 así mismo en el 2017 cuenta con un capital de 64,608, para poder operar.

Análisis de solvencia.

Tabla 11

Análisis del ratio de Solvencia

Solvencia	2018		2017	
Activo total	100,673		64,914	
Pasivo Total	335	300.5	306	212.14

Fuente: Elaboración propia

El análisis del ratio de solvencia indica cuantos soles tiene la empresa, entre bienes y derechos, por cada sol que tiene de deuda, se aprecia en los resultados que la empresa cuenta en su activo con 300.5 soles por cada sol que tiene de deuda en el 2018, así mismo en el 2017 por cada sol de deuda cuenta con 212.14 de activos, sin embargo para el ratio de solvencia se establece un valor óptimo de 1.50 normal, sin embargo, puede denotar que existe un exceso de activos improductivos lo cual no es nada considerable.

Tabla 12

Análisis del ratio de endeudamiento

Endeudamiento	2018		2017	
Pasivo	335		306	
Patrimonio neto	100,338	0.003	64,608	0.005

Fuente: Elaboración propia

El análisis del ratio de endeudamiento, indica cuantos soles de financiación ajena tiene la empresa por cada sol de financiación propia, es decir señala el tanto por ciento (o tanto por uno) que supone el importe total de las deudas de la empresa respecto a sus recursos propios, en los resultados se muestran que la empresa cuenta con 0.3% de financiamiento ajeno por cada sol de financiamiento propio en el 2018 así mismo en el 2017 cuenta con 0.5% de financiamiento ajeno

3.1.3. Tercer objetivo específico: Describir estrategias financieras para la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L.

1. Reseña de la empresa

La empresa Representaciones Shalom E.I.R.L, es creada con escritura pública el 30 de junio del año 2011, brindando el ser de venta al menor y por mayor de todo tipo de verduras, frutas, tubérculos, hortalizas y legumbres, se creó con un capital de S/. 10,000.00.

La empresa Representaciones Shalom E.I.R.L, tiene como objetivo brindar calidad en el servicio, satisfaciendo cada una de sus necesidades siendo uno de sus objetivos generales y el principal compromiso que tiene la empresa.

Datos Generales de la Empresa

Empresa: Representaciones Shalom E.I.R.L

Ruc: 20487729273

Gerente: Huaripata Gutiérrez Teófilo

Domicilio Fiscal: Mza. A Lote. 17 P.J. La Ciudadela (Prolongación Bolognesi)
Lambayeque - Chiclayo

Distrito: José Leonardo Ortiz

Dirección: Mza. A Lote. 17 P.J. La Ciudadela (Prolongación Bolognesi)
Lambayeque – Chiclayo

2. Justificación

Las estrategias financieras son importantes dentro del grupo de estrategias que mantiene la empresa, en este caso Representaciones Shalom E.I.R.L., pues va ayudar en la toma de decisiones en temas como es de inversión y temas referentes a la financiación pues se busca lograr el máximo beneficio. El gerente y el contador, dentro del trabajo realizado en conjunto, han tenido que determinar y pronosticar las próximas entradas y costos, de tal manera que se pueda tener una mejor descripción del panorama respecto a lo rentable que es el negocio.

Después de conocer las operaciones de negocio que realiza Representaciones Shalom E.I.R.L., la base teórica servirá para poder proponer la

estrategia financiera, mejorando así el número de ventas y como consecuencia la rentabilidad.

3. Objetivos de la propuesta

Objetivos General

Propuesta de estrategia financiera para optimizar la rentabilidad de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L.

Objetivos Específicos

Estrategias para aumentar los ingresos obtenidos de las ventas

Estrategias para reducir los costos de productos

4. Visión, misión y FODA

Misión:

Ser una de las empresas líder en el servicio de venta al por mayor y menor de todo tipo de verduras, frutas, tubérculos, hortalizas y legumbres en el ámbito nacional e internacional.

Visión:

Brindar el servicio con profesionalismo y crecer a nivel nacional e internacional a través de la innovación, voluntad y destreza

Tabla 13
Análisis FODA

Fortaleza	Debilidades
Empresa posicionada en el mercado.	Falta de un plan de estrategias
Área de recursos humanos capacitado.	Falta de cultura estratégica y de investigación.
Calidad de servicio al cliente.	Canales internos y externos de comunicación inadecuados.
Buen ambiente laboral.	Insuficiencia de planes formales de formación e incentivación.
ubicación estratégica adecuada.	
Alto nivel de informatización de servicios y procesos.	
Oportunidad	Amenaza

Crecimiento de la economía nacional	Mercado de libre competencia.
Apertura de nuevos mercados de Representaciones Shalom Perú E.I.R.L.	Modelo de estrategias de financiación inadecuado.
Mejora en la visión de las empresas Representaciones Shalom Perú E.I.R.L.	Inadecuada estructura de la empresa
Estrategias de Financiación basada en objetivos.	Representaciones Shalom Perú E.I.R.L.

Fuente: Elaboración propia

5. Desarrollo de las estrategias

Estrategias para aumentar los ingresos obtenidos de las ventas

Las estrategias para tomar en cuenta para dicho fin son las siguientes:

Realizar un benchmarking es decir evaluar todo lo referente a los procesos del trabajo, los productos y lo que respecta a servicios que realizan empresas que desarrollen actividades en rubro similar y que demuestren las mejores prácticas, esto es con el objetivo de transferir todo este conocimiento que han adquirido con el tiempo y el cómo lo aplican. Por lo tanto, Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. podría evaluar, tomarlos en cuenta y mejorar sus ventas.

Aumentar el nicho de mercado, es decir si está dirigido a un grupo específico y ha venido teniendo el mismo comportamiento, llega el momento de ampliarlo y ofrecerlo a más grupos de personas a través de una campaña ingeniosa. Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. podría ampliar en ofrecer sus productos a snacks, mini market, lugares donde se expende platos de comidas elaborados.

Ganar la confianza de los clientes, es decir cumplir con lo que se promete, entregando a tiempo los pedidos y respetando los deseos de los clientes. Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, deberá aplicar una investigación de mercados a fin de conocer cuáles son los deseos de sus clientes para posteriormente satisfacerlos en el tiempo que ellos necesitan de los mismos. Si la confianza se gana desde el primer momento, los clientes vuelven de manera instantánea.

Realizar demostraciones del producto. No basta con llevar un catálogo, sino con mostrar físicamente las cualidades del producto a través de una presentación o regalando muestras gratis. Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. deberá mostrar en el caso de las verduras y frutas que sus productos son frescos y se encuentran en buen estado. Los clientes podrían probar y enamorarse de los productos ofrecidos por dicha empresa.

Observar el precio de los productos ofrecidos por la competencia y mejorarlos. Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. tendrá que realizar un estudio comparativo respecto a los precios de cada producto que ofrece a la fecha, ya que están sujetos a la aceptación del mercado.

Tener un diferenciador. Los clientes siempre van a tomar en cuenta cada moneda que gastan o invierten. Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. debe ofrecer un valor añadido a sus productos, de tal manera que sea perceptible por los clientes, no buscando que sea sólo el precio final.

Utilizar herramientas tecnológicas. Con el aumento de la tecnología, las empresas deben ir a la vanguardia, haciendo uso de estas para agilizar las distintas formas de generar negocio. Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. a través de un sistema o aplicación a los celulares puede recibir pedidos, enviar precios, ofertas, gestionar envíos e incluso estimar tiempo de entrega de los productos.

Estrategias para reducir los costos de productos

Las estrategias para tal fin son:

Evaluar, desarrollar e implementar un esquema que sirva de modelo en el área de gestión, de tal manera que permita disminuir los precios de cada uno de los productos. Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. deberá buscar permanentemente factores de producción más económicos.

Negociar con que proveen insumos o materia prima, a través de descuentos por compras a cantidad o compra continua. Representaciones Shalom Perú E.I.R.L. deberá negociar con los proveedores de los productos a fin de disminuir los precios de los productos que ofrece al mercado y como consecuencia estar por encima de la competencia tanto en calidad como en precio.

Optimizar los activos para disminuir los gastos vinculados a los productos

que ofrece Representaciones Shalom Perú E.I.R.L.

Generar mayor producción a través de objetivos. Representaciones Shalom Perú E.I.R.L con un objetivo de productividades podrá hacer las líneas de producción más eficientes.

Creando cultura de ahorro a través de planes de acción para evitar pérdidas. Representaciones Shalom Perú E.I.R.L al comercializar verduras y frutas deberá tomar en cuenta las pérdidas de producción que genera por no tomar en cuenta la conservación de los mismos.

Estrategias de Rentabilidad

Con el fin de que la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L, genere más rentabilidad o de otro modo obtenga más rentabilidad, se deben

disminuir los costos y los gastos, siendo así la forma de que las deudas disminuyan y se aumente la rentabilidad de la empresa para sus socios.

Tabla 14*Inversión y beneficios de la propuesta*

Estrategia	Actividades	Metas	Material	Costo
Estrategias para aumentar los de las ventas	Realizar marketing.	Realizar un buen marketing	Publicidad 100	100
	Aumentar el nicho de mercado	Llegar a más mercado		200
	Ganar la confianza de los clientes	Entregando los pedidos a tiempo	Probadores 200 ninguno	0.00 300.00
Estrategias para reducir los costos ventas	Implementar sistemas de gestión.	Implementar un sistema de control de gastos	Compra de una moto	2,500.00
	Negociar con proveedores que tengan promociones	Reducir los costos de ventas un 10%	ninguno	0.00 2,500.00
Estrategias para aumentar la Rentabilidad	Aumentar las ventas	Aumentar las ventas 2%	Análisis de un contador	300
	Disminuir los gastos	Aumentar la rentabilidad un 14%		300
Total				3,100.00

Fuente: elaboración propia

Tabla 15*Crecimiento de ventas*

Año	Ventas	%	Inversión de la propuesta	Se busca generar
2018	1,195,188	54%		
2017	1,002,590	46%	3,100.00	2% crecimiento
Total	2,197,778.00	100%		

Fuente: elaboración propia

Con la propuesta de la estrategia para aumentar los de las ventas, se realiza una mejora de marketing así también, llegar a más mercado, y ganar la confianza de los clientes, se busca lograr un crecimiento 2% para seguir creciendo de las ventas.

Tabla 16*Disminución del costo de ventas*

Año	Costo de Ventas	%	Inversión de la propuesta	Se busca generar
2018	1,096,822	54%		
2017	932,458	46%	3,100.00	10% Disminución
Total	2,029,280	100%		

Fuente: elaboración propia

Con la propuesta de la estrategia reducir los costos ventas, se realiza una implementación de sistema para llevar el control de los gastos, también se compara una moto con la finalidad de agilizar la distribución de paquetes, se busca disminuir el costo de ventas a un 10%.

Tabla 17*Crecimiento de la rentabilidad*

Año	Costo de Ventas	%	Inversión de la propuesta	Se busca generar
2018	35,731	73%		14%
2017	12,628	26%	3,100.00	Crecimiento
Total	48,359	100%		

Fuente: elaboración propia

Con la propuesta de la estrategia para aumentar la Rentabilidad, un análisis a través del contador la cual índice que se debe aumentar las ventas y disminuir los gastos, se busca aumentar la rentabilidad a un 14% para tener una mejor rentabilidad.

Tabla 18

Beneficios con propuesta

Representaciones shalom eirl				
Estado de Resultados Integrales (soles)				
	2018	%	Se busca	%
Ventas	1,195,188	100%	1,219,092	2%
Costo de ventas	-1,096,822	-92%	-987,140	10%
Utilidad bruta	98,366	8%	231,952	0%
Gastos administrativos	-58,665	-5%	-58,665	0%
Utilidad operativa	39,701	3%	173,287	0%
Utilidad Antes Impuesto	39,701	3%	173,287	0%
Impuesto de renta	-3,970	0%	-3,970	0%
Utilidad del ejercicio	35,731	3%	169,317	14%

Fuente: elaboración propia

Con la inversión de S/ 3100 se mejora las ventas en un 2%, se reduce el costo de ventas en un 10% mediante una implementación de sistema para controlar los gastos, que permite ahorrar costos, porque de esa manera no abra con funciones con los costos, logrando mejorar la rentabilidad en un 14%, obteniendo 169,317 lo que conlleva a pagar las obligaciones de la propuesta, de ese monto queda un beneficio para los socios de la empresa de S/ 166,217 como utilidades.

IV. DISCUSIÓN

La discusión de resultados, de esta investigación tiene como primer objetivo Realizar de la situación financiera de la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L, en el análisis del estado de situación financiera vertical, se evidencia en los resultados que la empresa tiene 92% de efectivo del total de los activos en 2018, así mismo en el 2017 cuenta con 88%, en las cuentas por cobrar tiene 8% en 2018, por otro lado en el 2017 tiene 12% de cuentas por cobrar, con respecto al patrimonio la entidad cuenta con un capital propio de 10% y un resultado acumulado de 90% en 2018, así mismo en el 2017 cuenta con 15% de capital y 85% de resultado acumulado, se diagnosticó que tanto el área administrativa como financiera está operando de forma ineficiente siendo indispensable diseñar diversas estrategias que contribuyan a la solución de los inconvenientes de la empresa lo que permitirá mejorar el crecimiento económico y aumento de los beneficios de la misma.

Según la tabla 4 del análisis del estado de resultado vertical, se aprecia en el resultado que la empresa tubo un 92% de costos de ventas, con una utilidad bruta 8% en el 2018 así mismo en 2017 un costo de ventas de 93% y utilidad bruta de 7%, con respecto a los gastos administrativos tiene 5% en el 2018 y en el 2017 el 6%, con una utilidad del ejercicio de 3% en 2018 en el 2017 cuenta con 1% de utilidad de ejercicio, su rentabilidad proveniente de las ventas es regular y su concentración de créditos es baja. Por lo que Paca recomienda que se aplique estas estrategias financieras como guía para la toma de decisiones.

En el análisis de los ratios de liquidez, se aprecia en los resultados que la empresa tiene una capacidad de hacer frente a sus obligaciones a coroto plazo de 300.5 por cado sol de deuda, así mismo en el 2017 cuenta con 212.14 para cubrir sus obligaciones, sin embargo para que la empresa tiene que contar con una liquides corriente de 1.50 es óptimo, lo cual se evidencia que la empresa cuenta con recursos ociosos, la propuesta desarrollada se enfocó en fuentes para el financiamiento a corto y largo plazo con el objeto de lograr una buena liquidez reduciendo gastos financieros y generando ingresos adicionales, así mismo en análisis de rentabilidad, en los resultados se evidencia el retorno sobre el patrimonio de la empresa es de 35% lo que quiere decir que por cada solo de los dueños de la empresa de depositaron en el negocio, logran obtener 0.35 céntimos en 2018 así

mismo el 2017 obtienen 0.19 céntimos por cada sol depositado, la ejecución de diferentes estrategias financieras tales como el apalancamiento financiero, rotación de existencias, reducción de costos de producción, crecimiento de ventas y gestión del ciclo de efectivo, lo que ha permitido tener índices óptimos de solvencia y rentabilidad contribuyendo al desarrollo y expansión empresarial.

Los resultados encontrados en esta investigación, difieren con la investigación de Zurita et al., (2019) Los resultados reflejaron que año tras año se viene dando una disminución en la rentabilidad sobre los activos, arrojando para el año 2016 un rendimiento de 0.86% sobre la inversión a diferencia del 2017 en el que se obtuvieron pérdidas; pese a ello en el ejercicio 2018, se alcanzó un 0.08% de rendimiento sobre la inversión

La presente investigación tiene como Segundo objetivo Identificar el nivel de rentabilidad financiera y económica de la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L., nos muestra la situación actual en la que está pasando la empresa Representaciones Shalom EIRL, de acuerdo a la entrevista realizada a la empresa en estudio, tenemos los siguientes resultados, la entrevista realizada a la máxima representación de la empresa como es el gerente y al contador general de la empresa, ambos laborando en la empresa desde que se fundó. Actualmente ambos toman decisiones sobre la adquisición de productos o servicios para la empresa, solo el gerente es el encargado de recolectar información sobre los costos de estos, ambos manifiestan que sería una buena opción de crecimiento económico si la empresa Representaciones Shalom E.I.R.L la adquisición de un camión frigorífico, pues ya que se pierde el 5% de lo que traslada de un lugar a otro cada vez que alquila transporte, Representaciones Shalom E.I.R.L todo lo que adquiere la empresa es al contado y no tienen algún tipo de financiamiento con el banco por falta de conocimiento. Un dato importante mencionado por el contador es la necesidad de contar con una estrategia financiera y determinar cuál se puede emplear en la empresa. Esta estrategia debe tomar en cuenta la expansión del mercado actual de la empresa y el buen estado en que los productos deben llegar al consumidor o distribuidor, el contador manifiesta conocer el concepto de Leasing Financiero, que es utilizado por las empresas para adquirir un activo fijo para luego ser cancelado a través de un cronograma de pagos.

Los resultados encontrados, se relacionan con la investigación de Ballena (2020) que mediante el análisis documentario para el estudio del estado financiero de la entidad. Los resultados obtenidos reflejaron que las ventas cayeron en un 20.68% para el periodo 2018 en comparación con el 2017, por ende, el nivel de rentabilidad se redujo en un porcentaje significativo, del 79.27%, derivado de la falta de desarrollo de estrategias financieras.

En tercer objetivo específico es: Describir estrategias financieras para la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L. mediante las estrategias para aumentar los de las ventas, estrategias para reducir los costos ventas, estrategias para aumentar la rentabilidad, y con la inversión de S/ 3100 se mejora las ventas en un 2%, se reduce el costo de ventas en un 10% mediante una implementación de sistema para controlar los gastos, que permite ahorrar costos, porque de esa manera no abra con funciones con los costos, logrando mejorar la rentabilidad en un 14%, obteniendo 169,317 lo que conlleva a pagar las obligaciones de la propuesta, de ese monto queda un beneficio para los socios de la empresa de S/ 166,217 como utilidades.

Estos resultados, guardan relación de Fernández (2020) en sus resultados hallados revelaron que las ganancias de la firma, sufrieron un decrecimiento del 4.95% en relación al rendimiento sobre capitales propios, a su vez el rendimiento procedente de sus activos bajo un 3.47%, llegando el margen neto a reducirse en un 3.09% en comparación del año 2017. Fernández concluyo que la propuesta desarrollada se enfocó en fuentes para el financiamiento a corto y largo plazo con el objeto de lograr una buena liquidez reduciendo gastos financieros y generando ingresos adicionales.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Como primera encontrada en el diagnóstico es que según los resultados obtenidos en el análisis actual de estados financieros de la empresa Representaciones Shalom EIRL llegamos a la conclusión que la empresa tiene 92% de efectivo en el año actual, así mismo en las cuentas por cobrar tiene 8%, lo cual la empresa tiene demasiado efectivo, no tiene muchas cuentas por cobrar, así mismo no tiene obligaciones pendientes por pagar a corto plazo ni a largo plazo, en tal sentido cuenta con un capital propio del 10% en el periodo actual, con respecto al análisis de resultado del año actual cuenta con costos de ventas demasiado elevados por lo que por ese motivo tiene una utilidad baja por los gastos en exceso.

Como segunda conclusión encontramos en el análisis de las ratios de rentabilidad, que la entidad recupera el dinero invertido en el negocio es de 0.35 céntimos por cada sol que ha invertido en el período actual, así mismo se encontró que la empresa tiene una capacidad del 3% para convertir sus ingresos en benéficos en año actual que se lleva a cabo el análisis de la rentabilidad.

Se propusieron estrategias financieras para la empresa Representaciones SHALOM Perú E.I.R.L. mediante las estrategias para aumentar los de las ventas, estrategias para reducir los costos ventas, estrategias para aumentar la rentabilidad, y con la inversión de S/ 3100 se mejora las ventas en un 2%, se reduce el costo de ventas en un 10% mediante una implementación de sistema para controlar los gastos, que permite ahorrar costos, porque de esa manera no abra con funciones con los costos, logrando mejorar la rentabilidad en un 14%, obteniendo 169,317 lo que conlleva a pagar las obligaciones de la propuesta, de ese monto queda un beneficio para los socios de la empresa de S/ 166,217 como utilidades.

4.2. Recomendaciones

Como primera recomendación es que la entidad no debe guardar mucho efectivo debe realizar inversiones para que tenga mayores ingresos deber se realizar un análisis que es lo que le falta o lo conviene, debe invertir en activos fijos porque se be que la empresa no cuenta con activos fijos, así mismo debe realizar un presta financiera ya que la empresa no cuenta con un buen capital.

En cuanto a la rentabilidad debe realizar un presupuesto donde pueda controlar los gastos y costos lo cual le permita a la entidad llevar un mejor centro para tener una mayor rentabilidad y realizar mejor su márquetin para generar mayores ventas y tener una mejor rentabilidad.

Con el desarrollo de las estrategias financieras la empresa debe realizar estrategias financieras tanto a corto plazo como a largo plazo debido que como pasa en tiempo va cambian y las estrategias deben adaptarse a los cambios repentinos realizando una mejor visión misión y elaborar su análisis de su FODA, así mismo proponer valores.

REFERENCIAS

- Acosta, M. A. (2020). *Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Trujillo Gool*. Univercidad Señor de Sipan, Chiclayo, Peru. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/7732>
- Alvarez, J. C. (2020). *Ecuador cuenta con una Estrategia de Gestión Financiera ante el riesgo de desastres*. Ecuador. <https://www.finanzas.gob.ec/ecuador-cuenta-con-una-estrategia-de-gestion-financiera-ante-el-riesgo-de-desastres/#>
- Amaya, L. V. (2018). *Propuesta de un Plan estratégico financiero para la empresa servicios agroindustriales Imapya S.R.L del distrito de la Arena – Piura 2017*. Univercidad Cesar Vallejo, Piura, Peru. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/41069>
- Ballena, I. L. (2020). *Estrategias financieras para elevar los niveles de rentabilidad en la empresa Bustimi Inversiones EIRL, Lambayeque*. Univercidad Señor de Sipan, Pimentel, Peru. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/7730>
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación. Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Pearson Educación.
- Bernal, D. C. (2020). *Análisis de estrategias financieras para potencializar la rentabilidad de empresas fabricantes de productos textiles en Guayaquil*. Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador. <http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/handle/123456789/1330>
- Céliz, J. K. (27 de Enero de 2018). Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una empresa educativa de Chiclayo. *Revista Científica Horizonte Empresarial*, 4(2). <http://revistas.uss.edu.pe/index.php/EMP/article/view/762>
- Chávez Vílchez, Y. L. (2019). *Propuesta de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa prestadora de servicios de saneamiento*. Univercidad Señor de sipan, Peru. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/2>
- Conexión ESAN. (2020). *Riesgos en las decisiones financieras y cómo mitigarlos*. Peru. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/06/riesgos-en-las-decisiones-financieras-y-como-mitigarlos/>
- ConnetAmericas. (2020). *La estrategia financiera, paso a paso*. https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:yP9X_f11VGsJ:

- <https://connectamericas.com/es/content/la-estrategia-financiera-pasopaso+&cd=4&hl=es&ct=clnk&gl=pe>
- Díaz, K., & Reyes, M. (2020). *Estrategias financieras de las empresas: a largo y a corto plazo*. Ecuador. <https://www.gestiopolis.com/principales-estrategias-financieras-de-las-empresas/>
- Estela Raffino, M. (2020). *Estrategia*. Argentina. <https://concepto.de/estrategia/>.
- Estrada, Y. A. (2020). *Estrategias financieras para la intervencion de las PYMES en crisis economicas*. Institucion Universitaria, Medellin, Colombia . <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/544/ESTRATEGIAS%20FINANCIERAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Fernández, F. E. (2020). *Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara, Chiclayo*. Universidad César Vallejo, Chiclayo, Peru. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/53319>
- Ferrari, A. P. (2018). *Definición de la estrategia financiera*. <https://www.cuidatudinero.com/13098699/definicion-de-la-estrategia-financiera>
- Flores, K. J. (2020). *Estrategias financieras para el desarrollo sostenible implementadas en las micro y pequeñas empresas de Latinoamérica. Una revisión sistemática de la literatura científica de los últimos 10 años*. Univercidad Pribada del Norte, Lima, Peru. <http://hdl.handle.net/11537/23717>
- Gamarra, G., Rivera, T. A., Wong, F., & Pujay, O. E. (2015). *Estadística e investigacion con aplicaciones de SPSS*. Lima: Editorial San Marcos.
- Hernández, R., & Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la investigación. La ruta cuantitativa, cualitativa y mixta*. México D.F.: Mc Graw-Hill Education.
- Huaraca, G. A. (2019). *Presupuesto maestro y su influencia en estrategias financieras de empresas manufactureras de moldes de suelas de zapato, distrito Comas 2018*. Univercidad Cesar Vallejo, Lima, Peru. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/47523>
- Llanos, J. C. (2020). *Estrategias financieras para la toma de decisiones en la Empresa Comercial "Fertiagro El Chamesino S.A.C.", Lambayeque*. Univercidad Cesar Vallejo, Chiclayo, Peru. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/56399>

- Medranda, E. Y., & Vinueza, T. M. (2018). *Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en una compañía de Telecomunicaciones*. Univercidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/33193>
- Mosquera, J. E., & Rodríguez, A. E. (2020). *Análisis de estrategias financieras para mejorar el crecimiento sostenible del sector comercial Pymes en el Ecuador*. Univercidad Catolica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/14582/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-557.pdf>
- Nava García, J. A., & Paredes Hernández, L. M. (2015). *Estrategias Financieras Empresariales*. Mexico: Grupo Editorial Patria.
- Newton, C. (1 de Febrero de 2018). *La importancia de la estrategia financiera*. La importancia de la estrategia financiera: <https://www.cuidatudinero.com/13128465/la-importancia-de-la-estrategia-financiera>
- Neyra, J., & Reyes, E. G. (2020). *Estrategias financieras para reducir el índice de morosidad de la Financiera Mibanco S.A. Agencia Cajabamba*. Universidad César Vallejo, Peru, Chiclayo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/46901>
- Paca, L. I. (2019). *Diseño de estrategias financieras para maximizar la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. de la ciudad de Riobamba, periodo 2019*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Paca Aguasaca, Ecuador. <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/13639>
- Pinedo, F., & Villanueva, R. (2019). *Estrategias de manejo financiero para mejorar la situación financiera de la empresa SG COMARPI S.A.C. de la ciudad de Moyobamba, 2019*. Univercidad Cesar Vallejo, Moyobamba, Peru. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/48109>
- Pinto, L. (2019). *Estrategias de control de gestión financieras para la obtención de divisas, en las empresas venezolanas del sector automotriz: caso estudio Ford Motor de Venezuela*. Venezuela: D - Univercidad de Carabobo.
- Ramírez, B., Pavón, P. M., & Mendo, X. (2016). *Estrategias financieras*. <https://prezi.com/wnwas2yaeqIk/estrategias-financieras/>
- Requelme, M. (2018). *Qué es una Estrategia Financiera en la empresa*. Peru. <https://www.webyempresas.com/estrategia-financiera/>

- Roca, A. M., Montesinos, E. D., & Dávila, G. (14 de Diciembre de 2020). Estrategias financieras sostenibles aplicadas ante situaciones de riesgo empresarial: un análisis bibliográfico. *Revista de Investigación Valor Contable*, 7(1), 79 -90. https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1398
- Rodríguez, N. Y. (2020). *Propuesta para la creacion de asesorias en estrategias financieras para Pymes*. Ecuador: Tecnologia de la informacion y comunicacion TIC.
- Rosario Diaz, J. F., & Haro de Rosario, A. (2017). *Gestión financiera*. Almería: Editorial Universidad de Almería.
- Terán, F. N. (10 de junio de 2018). Estrategias financieras determinantes de la competitividad: Evolución y perspectivas en las Pymes ecuatorianas. *Revista Publicando*, 5(15, 2), 1315 - 1343. <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/1454>
- Valderrama, S. (2016). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica: Cuantitativa, Cualitativa y Mixta*. Lima: San Marcos.
- Velásquez, B. A., Ulloa, C. I., Pazmiño, G. E., & Valencia, M. E. (15 de Septiembre de 2017). Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pymes del sector comercial. *Revista Publicando*, 4(12, 2), 16 - 33. <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/611>
- Westreicher, G. (26 de abril de 2020). *Plan financiero*. Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/plan-financiero.html>
- Zanatta, M. (29 de de Diciembre, de 2016). *La importancia de establecer una buena estrategia financiera*. La importancia de establecer una buena estrategia financiera: <https://www.captio.net/blog/la-importancia-de-establecer-una-buena-estrategia-financiera>
- Zurita, T., Pucutay, J. A., Córdova, I., & León, L. Y. (2019). *Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C.* Universidad Norbert Wiener, Perú, Lima, Peru. <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/1175>

ANEXOS

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 1028 -FACEM-USS-2019**

Chiclayo, 28 de agosto de 2019.

VISTO:

El oficio N° 0762-2019/FACEM-DC-USS de fecha 24/08/2019, presentado por el (la) Director (a) de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad, y proveído de la Decana de la FACEM de fecha 24/08/2019, sobre aprobación del trabajo de investigación, y;

CONSIDERANDO:

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

Estando a lo expuesto y en mérito a las atribuciones conferidas,

SE RESUELVE

ARTICULO ÚNICO: APROBAR, los trabajos de investigación de los estudiantes del X ciclo, sección "AA", semestre 2019-I, de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad, que estuvieron a cargo de la docente **Mg. GONZALES CAICEDO LUZ ANGÉLICA**, según se detalla en el cuadro adjunto:

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.


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


UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN
Mg. Sandra Mory Guarnizo
Secretaría Académica
Facultad de Ciencias Empresariales

Cc.:Esc. Archivo

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel

Chiclayo, Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 1028 -FACEM-USS-2019**

	APELLIDOS Y NOMBRES	TÍTULO DEL PROYECTO	LÍNEA DE INVESTIGACION
1	BARANDIARAN PEREZ KAREN ANAIS	SISTEMA DE COSTOS POR ORDENES DE PRODUCCIÓN EN LA MADERERA Y CARPINTERIA GUNTHER	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
2	CABRERA MARTÍNEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES	ESTRATEGIA FINANCIERA DE LA EMPRESA "REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L." - JOSÉ LEONARDO ORTIZ 2018	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
3	CASTRO CANARIO MIRELY KIARA	PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA "VIDELNORT EIRL"	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
4	CUBAS TAPIA JOSÉ LUIS	CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LOS COMERCIANTES MINORISTAS DEL DISTRITO DE SÓCOTA, CUTERVO - 2018	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
5	GIL CAMPOS FELICIA ELIZABETH	GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA LA GRUTA DEL CRISTAL E.I.R.L. - CHICLAYO, 2018	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
6	GONZALES RODRIGUEZ HECTOR PAUL	COSTO DE TRANSPORTE DEL TRASLADO DE CAFÉ CECANOR-2018	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
7	HERRERA BANDA, MARIELA	LA EMISIÓN DE COMPROBANTES DE PAGO ELECTRÓNICO EN LA EMPRESA INVERSIONES PETER EDEN S.A.C 2018 - MOCHUMI	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
8	MENDOZA FERNANDEZ SERGIO JUNIOR	"AUDITORIA TRIBUTARIA PREVENTIVA EN LA EMPRESA CONSTRUCTORA DEL NORTE SAC – CHICLAYO 2018"	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
9	PÉREZ VALDIVIA, KEIKO MARIELA	REPAROS TRIBUTARIOS EN LA PANADERÍA " DON JULIO" - 2018	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
10	RODRIGUEZ CASANOVA CESAR AUGUSTO	LOS ENCARGOS INTERNOS EN LA ESTACIÓN EXPERIMENTAL AGRARIA VISTA FLORIDA - LAMBAYEQUE, 2018.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
11	SÁNCHEZ LLAUCE MARÍA ISABEL	EL PRINCIPIO DE CAUSALIDAD DE LOS GASTOS DE LA EMPRESA LA TABERNA DISTRIBUCIONES SAC-2018	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
12	SANDOVAL FERNÁNDEZ MARÍA BRÍGIDA	PLAN ESTRATÉGICO FINANCIERO DE LA EMPRESA INSTALACIONES DEL NORTE SAC CHICLAYO - 2018	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
13	SEGURA CAMPOS, ERICA ISELA	PRINCIPIO DE CAUSALIDAD POR VÍNCULO LABORAL EN LA EMPRESA "ESTACIÓN DE SERVICIOS EL AMIGO" SRL. CUTERVO - 2018	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
14	VASQUEZ VILLALOBOS HERNAN SEGUNDO VALENTIN	SISTEMA DE CONTROL INTERNO PARA ALMACEN UGEL LAMBAYEQUE 2018	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
15	VILLANUEVA AVELLANEDA ALBERTH ELÍ	ESTRATEGIAS TRIBUTARIAS PARA LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE QUEROCOTO, CHOTA, 2018.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

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

Anexos N°04. Formato T1



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

Pimentel, 10 de junio del 2021

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán
Presente. -

El suscrito:
Cabrera Martínez, Solach Faride De Lourdes con DNI N° 74086304.

En mí calidad de autor exclusivo de la investigación titulada: ESTRATEGIA FINANCIERA DE LA EMPRESA "REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L" - JOSÉ LEONARDO ORTIZ 2018, presentado y aprobado en el año 2021 como requisito para optar el Grado de Bachiller en CONTABILIDAD, 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 N° 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

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

ACTA DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, Edgard Chapoñan Ramirez, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de contabilidad y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N° 1028-FACEM-USS-2019, del (los) estudiantes (s), Solach Faride de Lourdes Cabrera Martínez, Titulada: Estrategia Financiera de la Empresa "Representaciones Shalom Perú E.I.R.L" – José Leonardo Ortiz 2018.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 21% 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, 25 de Marzo de 2021



Mg. Chapoñan Ramirez Edgard
DNI N° 43068346

Nota: La investigación ha sido pasada por el sistema antiplagio, solo por el Coordinador de Investigación y responsabilidad social.

ESTRATEGIA FINANCIERA DE LA EMPRESA "REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L" - JOSÉ LEONARDO ORTIZ 2018

INFORME DE ORIGINALIDAD

21 %	20 %	3 %	9 %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	8 %
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	3 %
3	www.dspace.uce.edu.ec Fuente de Internet	1 %
4	Submitted to Universidad Señor de Sipan Trabajo del estudiante	1 %
5	repositorio.upt.edu.pe Fuente de Internet	1 %
6	core.ac.uk Fuente de Internet	1 %
7	www.coursehero.com Fuente de Internet	1 %
8	Submitted to Universidad Técnica de Machala Trabajo del estudiante	1 %

USS

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN SAC

Av. General Felipe Santiago Salaverry 2525 Urb Risso

San Isidro - Lima - Lima

RUC 20479748102

Campus Universitario

BOLETA DE VENTA ELECTRONICA

B015-0091448

Código : 2171802925
Nombres : CABRERA MARTINEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES
Area : ESCUELA CONTABILIDAD
Programa : Presencial (PCA-PAST)
Periodo : 201902
Recibo : 383300006457644
Cuota :

Detalle	Cant.	Importe
CARPETA DE BACHILLERATO	1	1600.00

Sub Total S/		1600.00
IGV S/		0.00
Total S/		1600.00

Emisión: 2019-12-17 Vence: 2019-12-19

UN MIL SEISCIENTOS con 00/100 soles

BANCO

SEUSS_BCO_ONLINE SEUSS_BCO_ONLINE (PAGOENLINEA)

2019-12-17

MIsqkviQ9gi8X4MGrX738VrP2lk=

Autorizado mediante

Resolución Nº 0720050000126/SUNAT

Representación impresa del comprobante de venta
electrónico.

Puede consultar su documento en www.uss.edu.pe

CONSTANCIA DE AUTORIZACION

“Representaciones Shalom Perú E.I.R.L”, hace constar que la señorita SOLACH FARIDE DE LOURDES CABRERA MARTÍNEZ, identificada con DNI N° 74086304 ha realizado su investigación en esta empresa.

Durante el tiempo de investigación demostró responsabilidad e interés en la empresa.

Se expide la presente constancia a solicitud de la interesada, para fines que estime conveniente

Chiclayo, 25 de Marzo del 2021


CPC. Edwin F. Dávila Píeres
Matrícula 2238

Matriz de consistencia

Formulación del problema	Hipótesis	Objetivos	Variables	Marco teórico (esquema)	Dimensiones	Método
Problema general	Existe deficiencias en su estrategia financiera que no permite lograr los resultados esperados en la empresa Representaciones Shalom Perú EIRL – José Leonardo Ortiz	General	Estrategia financiera		Estrategia de Apalancamiento	
¿Cuál es la estrategia financiera a de la empresa Representaciones Shalom Perú EIRL – José Leonardo Ortiz?		Analizar la estrategia financiera a de la empresa Representaciones Shalom Perú EIRL – José Leonardo Ortiz			Estrategia de presupuesto de capital	
		Diagnosticar que estrategia financiera se aplica en la actualidad en la empresa Representaciones Shalom Perú EIRL – José Leonardo Ortiz			Estrategia de la inversión	
		Identificar el nivel rentabilidad de la empresa Representaciones Shalom Perú EIRL – José Leonardo Ortiz			Estrategia de Apalancamiento	
		Definir estrategias financieras para la empresa Representaciones Shalom Perú EIRL – José Leonardo Ortiz				

Entrevista

Entrevista dirigida al gerente general y al contador general de la empresa representaciones shalom Perú E.I.R.L. - 2018

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

Estrategia financiera de la empresa "representaciones shalom Perú E.I.R.L" - José Leonardo Ortiz 2018

INSTRUCCIONES. Estimado señor, A continuación, les presento algunas preguntas relacionadas a la estrategia financiera para la empresa Representaciones SHALOM Perú EIRL. - José Leonardo Ortiz 2018. La entrevista tiene carácter confidencial y anónimo. Agradeciendo su colaboración en el desarrollo de la misma ya que su opinión es muy importante, proporcionando información fidedigna muy valiosa para mi investigación. Para responder cada pregunta, usted debe leer con cuidado y precaución cada enunciado, brindando una respuesta clara, precisa y de profundidad en información, considerando el porqué de su respuesta. Gracias por su participación.

1. Puede decirnos ¿qué tiempo lleva laborando en la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L.?
2. En el puesto que actualmente desempeña ¿usted es el encargado de determinar los productos o servicios que requiere la empresa para conseguir las metas de beneficio económico?
3. Usted ¿es el encargado de mantener la información referente a los costos de los productos o servicios que requiere la empresa al día?
4. ¿Conoce usted sobre las cámaras frigoríficas? ¿Sabe para qué son utilizables?

5. ¿Creé usted si al financiar un camión frigorífico sería buena opción para la empresa? ¿Por qué?
6. ¿Cree usted si al trasladar su producto en un camión frigorífico tendría menos pérdida que al trasladarlos en un camión común? ¿Por qué?
7. ¿La adquisición de productos o servicios que necesita la empresa son al crédito o al contado?
8. ¿En algún momento ha evaluado las distintas opciones bancarias para el financiamiento de la empresa? ¿Cree que son convenientes para la empresa? ¿Por qué?
9. A la fecha, ¿la empresa cuenta con algún tipo de ayuda en el financiamiento a fin de optimizar su negocio?
10. ¿Sabe lo que es el leasing financiero?
11. ¿En algún momento han utilizado el leasing financiero?
12. ¿Usted cree que el Leasing Financiero sería una buena inversión para la empresa Representaciones Shalom Perú EIR L? ¿Por qué?
13. Hablemos sobre el actual nivel de ventas de la empresa ¿Cómo lo califica usted, excelente, bueno o malo? ¿Por qué?

Juicio de expertos



UNIVERSIDAD
SEÑOR DE SIPÁN

INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Estrategia financiera de la empresa "REPRESENTACIONES SHALOM PERU EIRL"
- JOSE LEONARDO ORTIZ 2018

II. NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

Entrevista

III. TESIS:

CABRERA MARTÍNEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES

IV. DECISIÓN:

Después de haber revisado el instrumento de recolección de datos, se procedió, a validarlo teniendo en cuenta su forma, estructura y profundidad; por tanto, permitirá recoger información concreta y real de las variables en estudio, coligiendo su pertinencia y utilidad.

OBSERVACIONES:

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

APROBADO: SI

NO


VIRGINIA DELGADO FRIAS
Contador Público Colegiado
Mat 1456

EXPERTO

**ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE GENERAL Y AL CONTADOR
GENERAL DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERU E.I.R.L. -
2018**

**TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN
ESTRATEGIA FINANCIERA DE LA EMPRESA "REPRESENTACIONES
SHALOM PERÚ E.I.R.L." - JOSÉ LEONARDO ORTIZ 2018**


INSTRUCCIONES. Estimado señor, a continuación, les presento algunas preguntas relacionadas a la estrategia financiera para la empresa REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L. - JOSÉ LEONARDO ORTIZ 2018. La entrevista tiene carácter confidencial y anónimo. Agradeciendo su colaboración en el desarrollo de la misma ya que su opinión es muy importante, proporcionando información fidedigna muy valiosa para mi investigación. Para responder cada pregunta, lea cuidadosamente el enunciado y elija una respuesta marcando sobre la opción que considere más adecuada e especificar el porqué de su respuesta. Gracias por su participación.

NOMBRE DEL JUEZ	Virginia Delgado Frías
PROFESIÓN	Contador
ESPECIALIDAD	Contabilidad
EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	Más de 30 años
CARGO	Docente
DATOS DEL TESISISTA	
NOMBRES	CABRERA MARTINEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD
INSTRUMENTO EVALUADO	ENTREVISTA
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	<p><u>GENERAL</u> Proponer una estrategia financiera para empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L." - José Leonardo Ortiz 2018.</p> <p><u>OBJETIVOS ESPECIFICOS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Diagnosticar el estado económico - financiero de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L . • Realizar un análisis interno y externo de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L



	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
9.- ¿La empresa actualmente cuenta con algún tipo de financiamiento para optimizar su negocio?	EXPLICACION: _____ _____ _____	
	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
10.- ¿Sabe lo que es el leasing financiero?	EXPLICACION: _____ _____ _____	
	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
11. ¿En algún momento han utilizado el leasing financiero?	EXPLICACION: _____ _____ _____	
	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
12.- ¿Usted cree que el Leasing Financiero sería una buena inversión para la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R. L? ¿Por qué?	EXPLICACION: _____ _____ _____	
	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
13.- Sobre el nivel de ventas actual de la empresa ¿considera usted que es excelente, bueno o malo? ¿Por qué?	EXPLICACION: _____ _____ _____	

1. PROMEDIO OBTENIDO	SI (<input checked="" type="checkbox"/>) NO (<input type="checkbox"/>)
2. COMENTARIOS	
3. OBSERVACIONES	


VIRGINIA DELGADO FERRAS
Contador Público Colegiado
Mat. 1456

INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Estrategia financiera de la empresa "REPRESENTACIONES SHALOM PERU EIRL"
- JOSE LEONARDO ORTIZ 2018

II. NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

Entrevista

III. TESISISTAS:

CABRERA MARTÍNEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES

IV. DECISIÓN:

Después de haber revisado el instrumento de recolección de datos, se procedió, a validarlo teniendo en cuenta su forma, estructura y profundidad; por tanto, permitirá recoger información concreta y real de las variables en estudio, coligiendo su pertinencia y utilidad.

OBSERVACIONES:

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

APROBADO: SI

NO


Mg. Mar Alejandra Lopez Sánchez

EXPERTO

ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE GENERAL Y AL CONTADOR
GENERAL DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERU E.I.R.L. -

2018

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

ESTRATEGIA FINANCIERA DE LA EMPRESA "REPRESENTACIONES
SHALOM PERÚ E.I.R.L" - JOSÉ LEONARDO ORTIZ 2018

INSTRUCCIONES. Estimado señor, a continuación, les presento algunas preguntas relacionadas a la estrategia financiera para la empresa REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L. - JOSÉ LEONARDO ORTIZ 2018. La entrevista tiene carácter confidencial y anónimo. Agradeciendo su colaboración en el desarrollo de la misma ya que su opinión es muy importante, proporcionando información fidedigna muy valiosa para mi investigación. Para responder cada pregunta, lea cuidadosamente el enunciado y elija una respuesta marcando sobre la opción que considere más adecuada e especifique el porqué de su respuesta. Gracias por su participación.

NOMBRE DEL JUEZ	Max Alejandro Tepe Sánchez
PROFESIÓN	Contador
ESPECIALIDAD	Gestión Pública
EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	8 años
CARGO	Docente Tiempo completo
DATOS DEL TESISISTA	
NOMBRES	CABRERA MARTINEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD
INSTRUMENTO EVALUADO	ENTREVISTA
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	<p><u>GENERAL</u> Proponer una estrategia financiera para empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L" - José Leonardo Ortiz 2018.</p> <p><u>OBJETIVOS ESPECIFICOS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Diagnosticar el estado económico - financiero de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L . • Realizar un análisis interno y externo de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L


<p>5.- ¿Creé usted si al financiar un camión frigorífico sería buena opción para la empresa? ¿Por qué?</p>	<p>SI(<input checked="" type="checkbox"/>)</p> <p>EXPLICACION :</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>NO(<input type="checkbox"/>)</p>
<p>6.- ¿Cree usted si al trasladar su producto en un camión frigorífico tendría menos pérdida que al trasladarlos en un camión común? ¿Por qué?</p>	<p>SI(<input checked="" type="checkbox"/>)</p> <p>EXPLICACION:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>NO(<input type="checkbox"/>)</p>
<p>7.- ¿La adquisición de productos o servicios que necesita la empresa son al crédito o al contado?</p>	<p>SI(<input checked="" type="checkbox"/>)</p> <p>EXPLICACION:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>NO(<input type="checkbox"/>)</p>
<p>8.- ¿En algún momento ha evaluado las distintas opciones bancarias para el financiamiento de la empresa? ¿Cree que son convenientes para la empresa? ¿Porque?</p>	<p>SI(<input checked="" type="checkbox"/>)</p> <p>EXPLICACION :</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>NO(<input type="checkbox"/>)</p>

<p>9.- ¿La empresa actualmente cuenta con algún tipo de financiamiento para optimizar su negocio?</p>	<p>SI(<input checked="" type="checkbox"/>) NO(<input type="checkbox"/>)</p> <p>EXPLICACION: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>10.- ¿Sabe lo que es el leasing financiero?</p>	<p>SI(<input checked="" type="checkbox"/>) NO(<input type="checkbox"/>)</p> <p>EXPLICACION: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>11. ¿En algún momento han utilizado el leasing financiero?</p>	<p>SI(<input checked="" type="checkbox"/>) NO(<input type="checkbox"/>)</p> <p>EXPLICACION: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>12.- ¿Usted cree que el Leasing Financiero sería una buena inversión para la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R. L? ¿Por qué?</p>	<p>SI(<input checked="" type="checkbox"/>) NO(<input type="checkbox"/>)</p> <p>EXPLICACION: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>13.- Sobre el nivel de ventas actual de la empresa ¿considera usted que es excelente, bueno o malo? ¿Por qué?</p>	<p>SI(<input checked="" type="checkbox"/>) NO(<input type="checkbox"/>)</p> <p>EXPLICACION: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>



UNIVERSIDAD
SEÑOR DE SIPÁN

1. PROMEDIO OBTENIDO	SI (<input checked="" type="checkbox"/>) NO (<input type="checkbox"/>)
2. COMENTARIOS	
3. OBSERVACIONES	


Mg. Roxo Alejandro
Dope Sánchez

INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Estrategia financiera de la empresa "REPRESENTACIONES SHALOM PERU EIRL"
- JOSE LEONARDO ORTIZ 2018

II. NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

Entrevista

III. TESISISTAS:

CABRERA MARTÍNEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES

IV. DECISIÓN:

Después de haber revisado el instrumento de recolección de datos, se procedió, a validarlo teniendo en cuenta su forma, estructura y profundidad; por tanto, permitirá recoger información concreta y real de las variables en estudio, coligiendo su pertinencia y utilidad.

OBSERVACIONES:

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

APROBADO: SI

NO



EXPERTO
Mg. Juan Carlos Guzmán

**ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE GENERAL Y AL CONTADOR
GENERAL DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES SHALOM PERU E.I.R.L. -
2018**

**TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN
ESTRATEGIA FINANCIERA DE LA EMPRESA "REPRESENTACIONES
SHALOM PERÚ E.I.R.L." - JOSÉ LEONARDO ORTIZ 2018**

INSTRUCCIONES. Estimado señor, a continuación, les presento algunas preguntas relacionadas a la estrategia financiera para la empresa REPRESENTACIONES SHALOM PERÚ E.I.R.L. - JOSÉ LEONARDO ORTIZ 2018. La entrevista tiene carácter confidencial y anónimo. Agradeciendo su colaboración en el desarrollo de la misma ya que su opinión es muy importante, proporcionando información fidedigna muy valiosa para mi investigación. Para responder cada pregunta, lea cuidadosamente el enunciado y elija una respuesta marcando sobre la opción que considere más adecuada e especificar el porqué de su respuesta. Gracias por su participación.

NOMBRE DEL JUEZ	Mg. Juan Seden Guzman
PROFESIÓN	Contador Público
ESPECIALIDAD	Auditoría
EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	30
CARGO	Docente
DATOS DEL TESISISTA	
NOMBRES	CABRERA MARTINEZ SOLACH FARIDE DE LOURDES
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD
INSTRUMENTO EVALUADO	ENTREVISTA
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	<p><u>GENERAL</u> Proponer una estrategia financiera para empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L" - José Leonardo Ortiz 2018.</p> <p><u>OBJETIVOS ESPECIFICOS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Diagnosticar el estado económico - financiero de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L . • Realizar un análisis interno y externo de la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 13 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.	
VARIABLE : ESTRATEGIA FINANCIERA		
	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
1.- Puede decirnos ¿qué tiempo lleva laborando en la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R.L.?	EXPLICACION :	_____

	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
2.- En el puesto que actualmente desempeña ¿usted es el encargado de determinar los productos o servicios que requiere la empresa para conseguir las metas de beneficio económico?	EXPLICACION :	_____

	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
3.- Usted ¿es el encargado de recolectar información sobre los costos de los productos o servicios que requiere la empresa?	EXPLICACION :	_____

	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
4.-. ¿Conoce usted sobre las cámaras frigoríficas? ¿Sabe para qué son utilizables?	EXPLICACION :	_____

<p>5.- ¿Creé usted si al financiar un camión frigorífico sería buena opción para la empresa? ¿Por qué?</p>	<p>SI(<input checked="" type="checkbox"/>) NO(<input type="checkbox"/>)</p> <p>EXPLICACION : _____ _____ _____ _____</p>	
<p>6.- ¿Cree usted si al trasladar su producto en un camión frigorífico tendría menos pérdida que al trasladarlos en un camión común? ¿Por qué?</p>	<p>SI(<input checked="" type="checkbox"/>) NO(<input type="checkbox"/>)</p> <p>EXPLICACION: _____ _____ _____ _____</p>	
<p>7.- ¿La adquisición de productos o servicios que necesita la empresa son al crédito o al contado?</p>	<p>SI(<input checked="" type="checkbox"/>) NO(<input type="checkbox"/>)</p> <p>EXPLICACION: _____ _____ _____ _____</p>	
<p>8.- ¿En algún momento ha evaluado las distintas opciones bancarias para el financiamiento de la empresa? ¿Cree que son convenientes para la empresa? ¿Porque?</p>	<p>SI(<input checked="" type="checkbox"/>) NO(<input type="checkbox"/>)</p> <p>EXPLICACION : _____ _____ _____ _____</p>	



	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
9.- ¿La empresa actualmente cuenta con algún tipo de financiamiento para optimizar su negocio?	EXPLICACION: _____ _____ _____	
	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
10.- ¿Sabe lo que es el leasing financiero?	EXPLICACION: _____ _____ _____	
	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
11. ¿En algún momento han utilizado el leasing financiero?	EXPLICACION: _____ _____ _____	
	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
12.- ¿Usted cree que el Leasing Financiero sería una buena inversión para la empresa Representaciones Shalom Perú E.I.R. L? ¿Por qué?	EXPLICACION: _____ _____ _____	
	SI(<input checked="" type="checkbox"/>)	NO(<input type="checkbox"/>)
13.- Sobre el nivel de ventas actual de la empresa ¿considera usted que es excelente, bueno o malo? ¿Por qué?	EXPLICACION: _____ _____ _____	



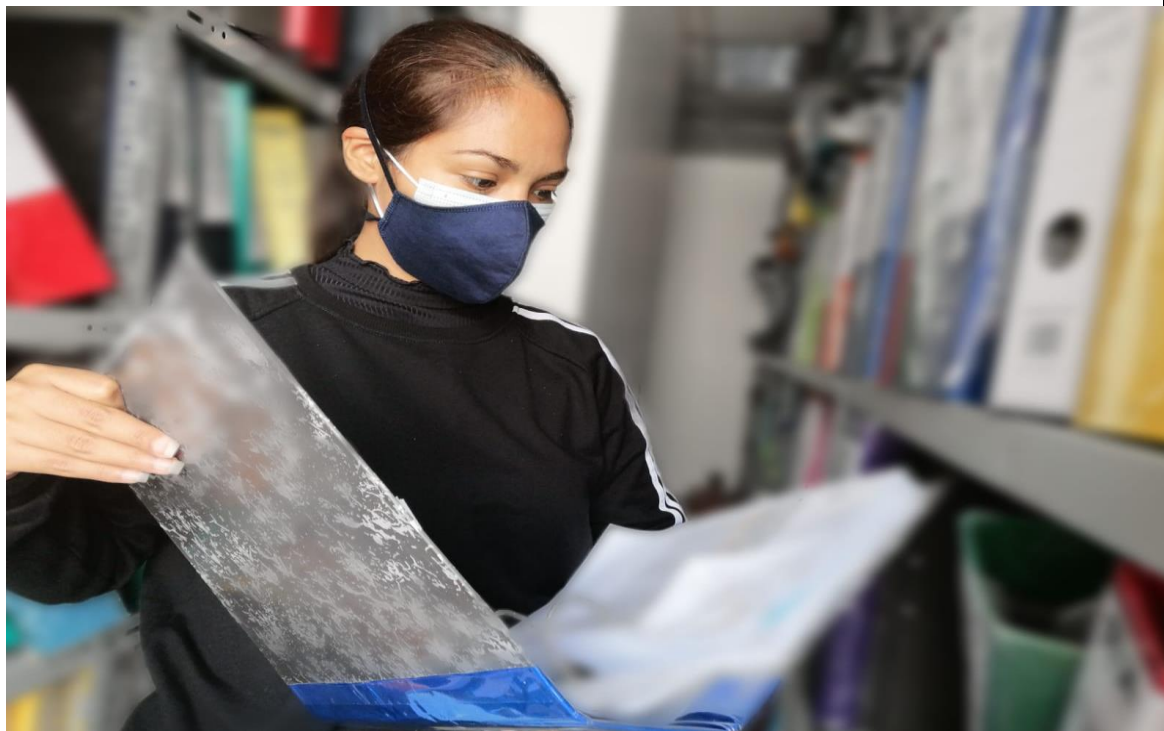
UNIVERSIDAD
SEÑOR DE SIPÁN

1. PROMEDIO OBTENIDO	SI (<input checked="" type="checkbox"/>) NO (<input type="checkbox"/>)
2. COMENTARIOS	
3. OBSERVACIONES	


Mg. Juan Sebastián Guzmán

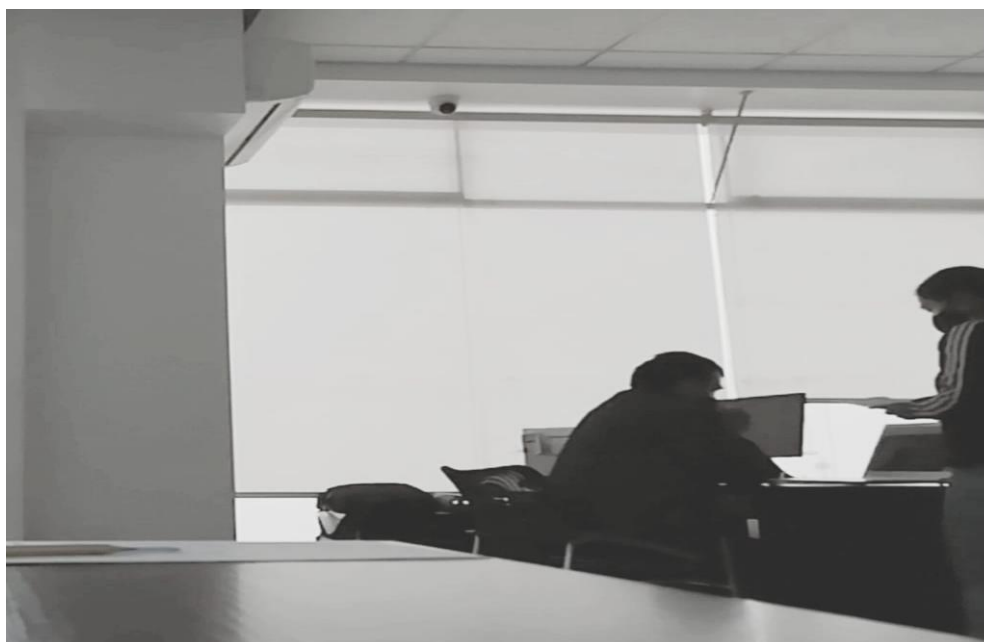
Fotos de la aplicación del instrumento

Revisando los apuntes de ventas de la empresa



Nota: Evidencia de recolección de información

Entrevista al contador de la empresa



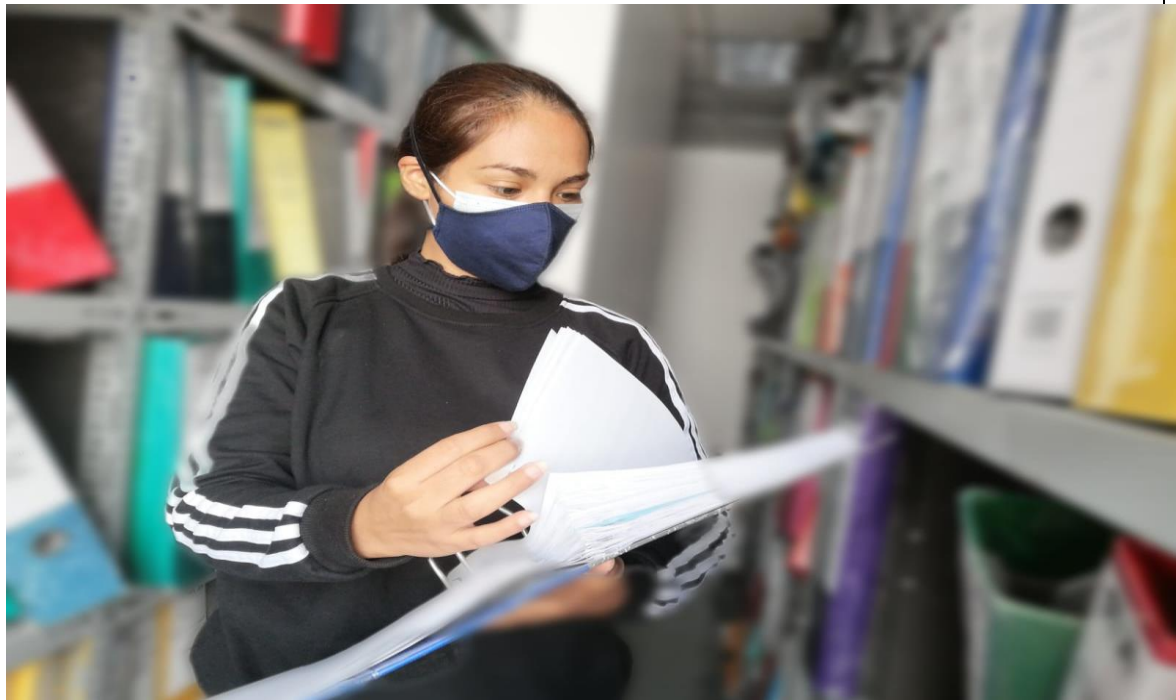
Nota: Evidencia de recolección de información

Entrevista al contador de la empresa



Nota: Evidencia de recolección de información

Revisando los apuntes de ventas de la empresa



Nota: Evidencia de recolección de información