



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público**

AUTORES:

De la cruz Huarajari, Nayely Noemi (orcid.org/0000-0002-6700-6744)

Tasilla Cotrina, Maria Cinthya (orcid.org/0000-0002-2844-5314)

ASESORES:

Mg. Aguilar Salinas, Rafael Jacobo (orcid.org/0000-0003-3079-4182)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHIMBOTE – PERÚ

2023

Dedicatoria

Dedico este trabajo de investigación a mi hermosa madre, pues gracias a ella no lo hubiera logrado. Este trabajo es tuyo en agradecimiento por tu amor y apoyo incondicional que me has brindado en este proceso.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por haberme regalado una hermosa familia, que siempre me apoyo tanto en buenos momentos como también en malos y sobre todo inculcándome los valores: Humildad, respeto y sobre todo honradez. Espero contar siempre con ellos.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, AGUILAR SALINAS RAFAEL JACOBO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, asesor de Tesis titulada: "Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023", cuyos autores son DE LA CRUZ HUARAJARI NAYELY NOEMI, TASILLA COTRINA MARIA CINTHYA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 18.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

CHIMBOTE, 21 de Noviembre del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
AGUILAR SALINAS RAFAEL JACOBO DNI: 32961633 ORCID: 0000-0003-3079-4182	Firmado electrónicamente por: RAGUILARSA el 21- 11-2023 10:43:45

Código documento Trilce: TRI - 0657350



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, DE LA CRUZ HUARAJARI NAYELY NOEMI, TASILLA COTRINA MARIA CINTHYA estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Nombres y Apellidos	Firma
DE LA CRUZ HUARAJARI NAYELY NOEMI DNI: 75753714 ORCID: 0000-0002-6700-6744	Firmado electrónicamente por: NCRUZH el 21-11-2023 13:56:57
TASILLA COTRINA MARIA CINTHYA DNI: 75190782 ORCID: 0000-0002-2844-5314	Firmado electrónicamente por: MTASILLA el 21-11- 2023 18:38:25

Código documento Trilce: INV - 1434311

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Declaratoria de autenticidad del asesor.....	iv
Declaratoria de originalidad del autor/ autores.....	v
Índice de contenidos.....	vi
Índice de Tablas.....	vii
Índice de gráficos y figuras.....	viii
Resumen.....	ix
Abstract.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	9
3.1. Tipo y diseño de investigación:.....	9
3.2. Variables y operacionalización:.....	10
3.3. Población,muestra,muestreo,unidad de análisis.....	11
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	12
3.5. Procedimientos.....	14
3.6. Métodos de análisis de datos.....	14
3.7. Aspectos éticos.....	14
IV. RESULTADOS.....	15
V. DISCUSIÓN.....	27
VI. CONCLUSIONES.....	31
VII. RECOMENDACIONES.....	32
REFERENCIAS.....	33
ANEXOS.....	39

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 3.1 Distribución de la población	11
Tabla 3.2 Técnica de instrumento y recolección de datos	12
Tabla 4.1 Entrevista al gerente y a los clientes de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C	17
Tabla 4.2 Análisis de ratio de liquidez	21
Tabla 4.3 Análisis de liquidez acida	21
Tabla 4.4 Análisis de Ratio de endeudamiento	22
Tabla 4.5 Análisis de Margen Bruto	22
Tabla 4.6 Análisis de Rentabilidad sobre las ventas	23
Tabla 4.7 toma de decisiones, optimización de recursos y fidelización de clientes	23

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 3.1 diseño de investigación-----	9

RESUMEN

En la investigación determinada Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de las estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023 tuvo como objetivo principal establecer la incidencia de las estrategias financieras en la liquidez y rentabilidad de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023.

El estudio establece la siguiente metodología de tipo cuantitativa, básica, no experimental de corte transversal, además de ser descriptiva-propósito, donde la población, muestra y muestreo es el gerente y clientes de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023. Para ello se aplicó los instrumentos de recolección de datos como cuestionario, entrevista y revisión documental para evaluar los estados financieros y sus respectivos ratios.

Se concluyó que depende del diseño de las estrategias financieras que el gerente de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023 toma influirá en disminuir o aumentar la liquidez y rentabilidad, por ende es muy importante que el gerente aplique nuevas estrategias y perfeccione sus estrategias aplicadas anteriormente para que pueda generar una mejor liquidez y rentabilidad de la empresa y a su vez obtenga mejor posicionamiento con mayores beneficios y grandes ventajas.

Palabras clave: Liquidez, rentabilidad, estrategias

ABSTRACT

In the research determined Analysis of liquidity and profitability and its impact on the design of the financial strategies of the Pharmaceutical Distributor and Importer company S.A.C. Chimbote 2023 had as main objective to establish the impact of financial strategies on the liquidity and profitability of the Pharmaceutical Distributor and Importer company S.A.C. Chimbote 2023.

The study establishes the following methodology of a quantitative, basic, non-experimental cross-sectional type, in addition to being descriptive-purpose, where the population, sample and sampling is the manager and customers of the Pharmaceutical Distributor and Importer company S.A.C. Chimbote 2023. For this purpose, data collection instruments such as questionnaire, interview and documentary review were applied to evaluate the financial statements and their respective ratios.

It was concluded that it depends on the design of the financial strategies that the manager of the Pharmaceutical Distributor and Importer company S.A.C. Chimbote 2023 takes will influence to decrease or increase liquidity and profitability, therefore it is very important that the manager applies new strategies and perfects his previously applied strategies so that he can generate better liquidity and profitability of the company and in turn obtain better positioning with greater benefits and great advantages.

Keywords: Liquidity, profitability, strategies.

I. INTRODUCCIÓN

Para Gutiérrez (2020) En su proyecto de investigación menciona sobre la Distribuidora Farmacéutica Cía. Ltda. Al ejercer en un rubro inmensamente exigente que se encuentran en constantes cambios que flotan en el entorno actual juntamente con la nueva tecnología, por este motivo para que una empresa tenga continuidad en el rubro empresarial debe tener una formación financiera eficazmente establecida. Por otro lado, es necesario que la organización comprenda de qué manera influyen las consecuencias de las señales de solvencia y productividad en la administración economista, de tal forma que sea factible separar y valorar la disposición financiera en la que se localiza.

Gallardo (2019) Explica como la tecnología ocasiona a gran escala competitividad en este rubro por ello se prioriza que las organizaciones valoren su administración económica donde puedan conocer en qué situación se encuentran y así puedan establecer soluciones para una eficiente gestión dentro de la empresa. Sin embargo las empresas farmacéuticas deben hacer variaciones y tendencias según el entorno donde se desarrollan asimismo variaciones en sociedad, con el fin de prevalecer en el periodo actual.

Uriza (2019) En su investigación “Manejo del riesgo de liquidez y sus efectos en el gobierno corporativo” indica que su finalidad es resolver e indicar cómo podría mejorar los indicadores de efectivo para realizar los procesos de liquidez en dichas organizaciones de acuerdo con la gestión eficiente, Si se ejecutara correctamente el manejo de la liquidez, tendríamos un impacto positivo lo que llevaría una correcta gestión empresarial que a su vez mejoraran los índices de rentabilidad.

Además, Gutiérrez (2018) Trata de mostrar que un elevado efectivo no significa tener una gran rentabilidad, debido a que el efectivo señala al cumplimiento de pagos, y la utilidad es netamente el capital de la empresa. De igual forma los indicadores están relacionados. Sin embargo, si se llegara a tener una incorrecta administración financiera esto podría producir un desorden con respecto a los recursos financieros de la empresa, también se estaría

presentando dificultades como la falta de liquidez, pues como se sabe es importante y esencial tener una liquidez positiva en cada una de las empresas ya que de esta manera estarían cumpliendo con sus obligaciones financieras.

Para Gitman (2016) Las empresas en ocasiones son vulnerables a sufrir desequilibrios financieros imprevistos, ya que por no tener su propia liquidez las empresas se ven obligadas a conocer sus indicadores económicos, con el fin de tener una mejor proyección para que en un futuro puedan haber mejores resultados y a la misma vez puedan tener un buen estado de liquidez, ya que así aumentara la rentabilidad y se estará conociendo los riesgos para luego implementar estrategias financieras donde permita a la empresa mejorar sus obligaciones tratando de buscar un buen flujo de caja donde cubran todos sus pasivos.

De acuerdo con la situación financiera de la empresa Distribuidora e Importadora farmacéutica S.A.C. es importante analizar sus actividades económicas para verificar en qué grado de situación actual se encuentra, de esta manera al realizar las ratios como liquidez corriente tenemos como resultado 1.5, asimismo la liquidez acida hemos obtenido como resultado 0.20 y por último en rentabilidad operativa tendremos como resultado 5.83%. De estos resultados obtenidos vamos a deducir si la empresa cuenta con suficiente solvencia para asumir sus compromisos financieros y de qué manera podemos perfeccionar y diseñar nuevas estrategias financieras con la finalidad de mantener y elevar la solidez económica de la empresa, tal situación conlleva a formular el siguiente problema:

¿De qué manera el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023? Asimismo, los problemas específicos fueron: I) ¿De qué manera el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias para la toma de decisiones de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023? II) ¿En qué forma el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias para la optimización de recursos de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023? III) ¿En qué medida el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias de satisfacción de clientes en la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023?

Por consiguiente, el objetivo general es: Determinar la incidencia de la liquidez y rentabilidad en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023.

Asimismo, se tiene lo siguientes objetivos específicos, I) Evaluar de qué manera el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias para la toma de decisiones de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023. II) Establecer en qué medida el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias para la optimización de recursos de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023. III) Describir en qué medida el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias de satisfacción de clientes de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023.

En este sentido, la hipótesis general de la investigación que se plantea es: La liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de las estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023.

Así mismo se tiene las siguientes hipótesis:

Hi_ El análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023. Por último, la hipótesis nula será: H_0 – El análisis de liquidez y rentabilidad no inciden en el diseño de las estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023.

II. MARCO TEORICO

En el estudio certificado “La administración financiera y la solvencia de la empresa Azulejos Pelileo” Carrillo (2015) El proyecto se centra en hallar algunos puntos negativos que se encuentran en las técnicas más comunes de la económica de la entidad mencionada, con la finalidad de tener una investigación precisa y relevante que acceda a aplicar alternativas de solución enfocadas a la mejoría de la administración financiera, esquivando de esa manera que la fluidez de esta salga perjudicada.

Por consiguiente, para Vinueza (2015) En el estudio llamado “Instrumentos económicos para la Compañía AMARY’S, de la ciudad de Quito, provincia de Pichincha” La siguiente indagación menciona elevar la utilidad y fluidez de la organización AMARY’S, mediante esto detalla dificultades económicas financieras y comerciales a causa de malas decisiones de las herramientas financieras.

Por otro lado, en la siguiente investigación Gallo (2018) Tipo de administración financiera de la entidad Octomedia Cía. Ltda., para elevar utilidad”. En el siguiente acontecimiento las opciones del estudio a los estados contables de la empresa, con la finalidad de poder conocer cuál es su capacidad, para ello es netamente preciso la ejecución de instrumentos financieras que facilita la empresa, como las siguientes: estado de informe financiero y estado de ganancias, mediante esto se orienta a la extensión de otros casos respecto a las estrategias que recibe la administración, considerando la actual postura económica en la que está ubicada la entidad.

Para Ríos (2016) Menciona la aplicación de instrumentos y técnicas del análisis de liquidez y rentabilidad en el Instituto Tecnológico Superior de los Andes, de la ciudad de Loja, periodo 2013-2014”. La perspectiva de la investigación está determinado a la ejecución de instrumentos financieros con el objetivo de entablar la posición ahorrativa de la compañía, para hallar las ineficiencias encontradas, de esta manera brindar instrumentos de observación que plantee diversas estrategias financieras.

Por otro lado, para Quezada (2011) Detalla que la repartición de fármacos, así como su venta ha pasado un desarrollo de alteración relevante en los años posteriores. En los años sesenta, Ecuador era un país limitado y con bajo proceso evolutivo, por ende escasas fábricas internacionales abastecían a las droguerías con menores cantidades de artículos farmacéuticos importados. La producción nacional se limitaba a las escasas manufactureras.

Según Invima (2015) Resume que el procedimiento técnico gerencial cuya especialización es la incorporación pragmática de las fábricas nacionales respectivas, manufactureras de salud local, laboratorios clínicos, otras fábricas y servicios de salud, para el proceso de diversas capacidades en salud pública, asistencia de servicios, administración de la cualidad y estudio.

Por otro lado para Kotler (2013) Cuando hablamos sobre las Estrategias Financieras en un bazar es “Engloba a todos los compradores verídicos y virtudes de la mercadería”, lo cual hace referencia a la relación entre vendedor y comprador, de esta manera vuelve llamativa a una entidad que la localidad tenga una similitud en una necesidad de adquirir cada medicamento de forma inmediata y segura, de esta forma se pretende que cubra con los artículos médicos por medio de algún tipo de pago.

Para Ayala (2015) El mercado de medicamentos local ha demostrado que es relevante costear el desarrollo, tomando buenas estrategias financieras de lo contrario sus ventas podrían caer, por esa razón se inició la creación de otras distribuidoras, que brindan este servicio y otros más beneficiando a sus clientes y ampliando su cartera de clientes, obstaculizando así a las empresas pequeñas de un solo servicio.

Además también menciona Ayala (2015) El gobierno apoyo a la industria para tener una subasta de fármacos en el 2011, donde se consiguió considerar a las diversas entidades nacionales, esto fue un punto a favor de la distribuidora debido que fue una estrategia financiera comprar medicamentos lo que impulso su crecimiento, aunque por esto los precios de los fármacos debían ser almacenado en el congelador para su preservación, conducta que se realizó en los últimos años. De acuerdo con este proceso y estrategia el estado abasteció

a sus nosocomios de lo necesario para establecer estabilidad de medicamentos conforme a las normas determinadas.

Según Bravo (2016) Una versátil primordial interna de la venta de fármacos son la toma de decisiones, pues una vez analizado la liquidez y rentabilidad de la empresa podremos tener buenas adquisiciones así como realiza el estado a diferentes laboratorios que proveen los fármacos, esto de acuerdo a la Subasta Interna Corporativa, siendo la misma que se practicó por última vez en el año 2016, y donde tuvo como resultado a ganadores cerca de 65 compañías donde 40 son locales, mediante este desarrollo se logró el resultado esperado.

Para García (2017) En efecto, para poner en práctica las estrategias administrativas de la entidad, es prioritario tener capacidades avanzadas y referentes a todo lo conectado a la alta dirección económica, según lo señala el escritor. De esa manera esperamos una correcta gestión de los bienes de la empresa, por lo tanto todos los administradores compartirán el permiso a la investigación recolectada para tomar mejores estrategias, optimización de recursos y satisfacción de los clientes.

Por otro lado para Tapia (2014) En su estudio titulado “Análisis de los Ratios de Liquidez”, publicado por Gaceta Jurídica, en Trujillo, La Libertad, contiene la finalidad de señalar que el uso contable de la compañía intenta dirigir de manera eficaz los bienes de la empresa, por lo tanto debe haber estabilidad de los indicadores : fluidez, utilidad y peligro, con esto se considera realizar un estudio de acuerdo a la información para implementar propósitos y proyectar un mejor financiamiento, lo cual señala que los estudios sobre la fluidez de organización para elevar en gran escala el rendimiento económico de la entidad, a la misma vez señala que la fluidez tiene como concepto la habilidad de ejecutar sus compromisos financieras de periodos cortos ocasionado por los operantes de fluidez, y está vinculado con la rápida actuación de un activo que puede cambiar a fluidez.

Mientras tanto, para Sánchez (2018) Nos comenta investigación conocida como “Medición de riesgo de liquidez” que la administración de activos y pasivos es una técnica prioritaria para la actualización de datos, y que cualquier empresa tenga activos debe ser utilizado por aquellos que cubren gastos futuros para obtener investigación por algunos desajustes en sus gastos. Una correcta administración de control de una entidad financiera ayuda a asegurar su habilidad de compromiso para hacerse cargo de sus obligaciones. Este acontecimiento permite entender y comprender el contexto de valor de tener suficiente fluidez para lograr hacer cargo de los compromisos y lo más importante, entender en qué vamos a gastar nuestro dinero.

Entonces según estos autores que comentan y señala la importancia de la distribución e importación de productos, y de la localización del centro de abastecimiento, se puede identificar qué sino tenemos un preciso control de abastecer con fármacos a los locales estos pueden terminar por colapsar al necesitar con urgencia cada uno de ellos ya que en la actualidad recurrimos con gran frecuencia a todo tipo de fármaco. Esto a su vez dependerá de la distribución de los productos, los precios, ubicación y actualidad en la que nos encontremos.

López J. (2010) El entorno actual para el desarrollo empresarial se encuentra en constante cambio, por eso es fundamental analizar diferentes factores que se está reflejando a su alrededor. Por lo tanto es interesante conocer estos cambios. Ya que de tal forma las empresas deben ser conscientes de sus competidores que están constantemente buscando estrategias para generar una mejor ventaja competitiva, de tal manera al ser una pequeña empresa, sus ventajas son la flexibilidad y la seguridad, donde también La simplicidad y la conexión humana pueden ser una ventaja, por ello se dice que la competencia se basa en una gestión adecuada, donde nos Permitirá reflexionar sobre el hecho de que no sólo las grandes empresas tienen todas las ventajas dentro de mercado y cabe recalcar que por muchas pequeñas empresas haya no tendrán éxito Porque no podrán ser capaces de competir con las grandes empresas.

Según Galeano V. (2011) Menciona que una correcta estrategia financiera debe tener ciertos objetivos como también elección de los caminos a seguir por ello se necesita ser planeada, organizada, supervisada y dirigida para que ayude con el desempeño de la empresa.

Por lo tanto, para ir finalizando con los antecedentes internacionales, locales y nacionales, queda demostrado la importancia de una correcta distribución de medicamentos y no quedar desabastecidos por si ocurre alguna dificultad. Además del rol importante que cumple cada laboratorio de fármacos que se encargan de proveer a las diferentes distribuidoras, en este caso a la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Por lo tanto, es necesario conocer el rol de una distribuidora de medicina porque de ello depende mantener con suministros a las diferentes farmacias a nivel internacional, nacional y local.

Por último, de los conceptos de los autores señalados, los métodos contables son tomados como los instrumentos que permite encontrar la situación económica de una empresa, tal análisis se logra a base de las circunstancias encontradas administrativamente detalladas al periodo actual. Dentro de la variable independiente tenemos la dimensión de situación financiera con sus indicadores de ratios de liquidez, liquidez acida y liquidez corriente. Mientras tanto para la dimensión estado de resultados tenemos a los indicadores de ratios de rentabilidad y rentabilidad sobre las ventas. Por otro lado, para la variable dependiente tenemos a sus dimensiones de toma de decisiones con sus indicadores como política de decisiones, política de inversiones. Para la dimensión de optimización de recursos tenemos a sus indicadores de ejecución de presupuesto y planificación de inversiones, para finalizar la dimensión de satisfacción de clientes y cuenta con indicadores como encuestas y fidelización de clientes.

III. METODOLOGIA

3.1. Tipo de investigación

Según Padrón (2006) menciona que una investigación aplicada hace referencia a aquel análisis orientado a solucionar dificultades de la vida diaria o controlar situaciones prácticas. Entonces nuestra investigación es aplicada debido a que se solucionara una problemática de estudio con relación al análisis de liquidez- rentabilidad y su incidencia en las estrategias financieras.

3.1.1 Diseño de investigación

Alcance correccional (El estudio realizado es descriptivo – propositiva, puesto que la investigación está determinada para hallar la magnitud de una problemática y de esta manera poder estudiarlas.

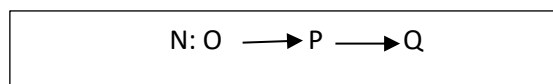
Es no experimental de corte transversal debido a que se estudian otras manifestaciones en el entorno natural sin cambios para analizar y lograr ejecutar las conclusiones según Hernández (2010).

Para Larios (2020) Es trasversal porque se prioriza los conceptos de las variables y en donde se hará la recolección de datos de dos determinados periodos.

A continuación, la metódica prosiguió el siguiente concepto:

Figura 3.1.

Diseño de investigación



Donde:

N: Empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica “DIFAR” S.A.C

O: Análisis de liquidez

P: Análisis de rentabilidad

Q: Estrategias financieras

3.2. Variables y operalización

3.2.1 Variable independiente: Análisis de liquidez y rentabilidad

Según Wong (1995) Uno mismo debería tener la iniciativa de emplear en una investigación muy certera y útil, con posibilidades de que cualquiera no pueda hacer frente a sus compromisos financieras, ¿aun así emplearía en la investigación? Lo más probable es recurrir al mercado de capitales en averiguación sobre recursos financieros para las posibles dificultades. Por otro lado los recursos en Perú son limitados y las fuentes de créditos son bajas. Por otro lado la comercialización de inversiones no continúe en crecimiento, la liquidez tendrá el punto de vista primordial en las ventas, incluyendo con alto peso que el peligro y la utilidad. Por ejemplo puede ser los inversionistas en las bolsas de valores.

Además, la liquidez tiene como concepto la habilidad de una empresa para asumir sus responsabilidades económicas en periodos limitados Gitman (2016) Como también la utilidad tiene como concepto: como la rentabilidad después de otras salidas de efectivo Gitman (2016).

- Estado de situación financiera
- Estado de resultados

3.2.2 Variable dependiente: Estrategias financieras

Según Mitzbertg (1997) manifiesta que en el sentido de la administración, algunas estrategias pueden ser continua con lo que incluye en los primordiales objetivos y normas de una entidad, y su vez, establece el procedimiento correcto de los pasos a ejecutar. Algunas alternativas bien planteadas apoyan a promover organización de acuerdo a los tributos que puedan faltar internamente, así como los bienes de una empresa, con el objetivo de lograr una posición factible y autentica, así como adelantar otros posibles orígenes de algún cambio en el entorno y las decisiones inoportunas de los otros oponentes.

También Zurdilla (2000) Menciona como determinadas combinaciones de diversas situaciones y actuaciones pueden ser detalladas de tres términos primordiales: opciones; conclusiones y sucesos dudosos.

Según Galeano (2010) Menciona que las alternativas administrativas consisten en la selección de otras oportunidades para determinar mejores logros financieros, pero también determinar qué estrategia debe estar relacionada al interés de los inversionistas y los mercados de comercialización para medir su eficacia por tu buena contribución al alcanzar la finalidad de la empresa.

- Toma de decisiones
- Optimización de recursos
- Satisfacción de clientes

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1 Población

Según el autor Arias (2006). Señala como población “un conjunto finito o infinito de componentes con habilidades similares para determinar las conclusiones de la indagación”. Entonces para la investigación consideramos al gerente de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. de Chimbote, además de 4 clientes que reúne un total de 5 colaboradores de esta manera obtendremos los datos necesarios para la investigación.

Tabla 3.1

Distribución de la población.

Área de trabajo	Hombres	%	Mujeres	%	Total	%
Gerencia	1	20%	-	0%	1	20%
Clientes	3	60%	1	20%	4	80%
Total	4	80%	1	20%	5	100%

Nota. *Nómina de colaboradores nombrados y contratados, periodo 2023*

3.3.1 Muestra

Tamayo y Tamayo (2006) Considera la muestra como: grupo de cálculos que se lleva a cabo la investigación de distribución de diferentes modos de la totalidad de los habitantes, o colectivo iniciando desde la exploración de una parte de la población determinada.

Muestreo

Según el autor Arias (2006) Define como muestreo a un método en el que se distingue las posibilidades que cada componente para formar la muestra. Además, este acontecimiento se termina por medio de un muestreo no probabilístico accidental, se aplicará a las poblaciones (b) y (c).

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnica

La técnica es el procedimiento para obtener información de una forma particular ya que al mismo tiempo nos ayudara a especificar previamente la relación de acuerdo a cada metodología de estudio Arias (2006).

Tabla 3.1

Técnicas de instrumentos de recolección de datos.

Técnicas	Instrumento	Utilidad
Cuestionario	Cuestionario de preguntas.	Evaluar los resultados de las preguntas del cuestionario.
Revisión documental	Análisis de los estados financieros	Para conocer las ratios financieras
Entrevista	Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones.	Evaluar el diseño de estrategias financieras de la empresa.

Nota. Marco teórico

Análisis Documental

Se tomó el reporte de los resultados financieros del periodo 2021 y 2022 de la empresa Distribuidora e Importadora farmacéutica S.A.C.

Entrevista

Según León (2006, p.180) La orientación para una entrevista es un instrumento que nos consiente ejecutar un buen trabajo reflexivo para el grupo de los temas abordados que se tomaran en la entrevista. Por ende, no conforma un protocolo estructurado de ítems.

Para ello se realizó 15 preguntas donde se precisaron escalas desde 20-30, 32-35 y 36-45 con valoraciones desde pertinencia, relevancia y claridad respectivamente. Por último, se busca hallar la incidencia en el diseño de las estrategias financieras de la empresa.

Validez

Según Arribas M. (2004), el nivel en el que el instrumento promueve medir aquello que realmente aspira medir o sirve para la ejecución que ha sido planteada.

Por ello, es considerado la validez del contenido, a través de la V de Aiken, obteniendo como resultado de 1.00, lo cual indicara una fuerte validez.

Confiabilidad

Nuestro proyecto de investigación tuvo como resultado una confiabilidad por medio de una prueba piloto en donde se consideraron 5 colaboradores, el gerente de la empresa y 4 clientes de diferentes farmacias de la Distribuidora e Importadora farmacéutica S.A.C.

Mediante los resultados obtenidos, se le ejecuto el procedimiento estadístico de Alfa de Cronbach correspondiente a las estrategias financieras que es de escala ordinal, teniendo como resultado de confiabilidad.

3.5 Procedimientos

- Presentar una carta o solicitar a la coordinación de la escuela de contabilidad de la Universidad Cesar Vallejo, la cual será presentada al Centro de estudio del proyecto de investigación.
- Establecer los horarios y las fechas para la recolección de datos.
- Tener el documento de consentimiento informado para los participantes.
- Preparar y ajustar el material que se empleará para la investigación.
- Explicar el origen y la importancia de la investigación.
- Emplear el instrumento, comprobar la información, depurar información y organizar información.
- Elaborar la matriz de los datos, ejecutar el análisis estadístico y la tabulación de datos.

3.6 Método de análisis de datos.

Se realizó la investigación de acuerdo con las preguntas elaboradas en base a la teoría que fueron realizadas al gerente y clientes a través de la entrevista, posteriormente se realizó la validación de tablas de doble entrada; luego se ubicaron las puntuaciones finales en la tabla de resumen de esta manera se realiza la interpretación, de esta misma manera se ejecuta para los datos correspondientes con las estrategias financieras.

3.7 Aspectos éticos.

Para la realización del estudio se presentaron los principios de la ética de análisis, donde está considerada la generosidad, pues esta ejecuta un compromiso a no perjudicar y elevar los servicios, este inicio indica la efectividad de la indagación de los peligros y los beneficios de los clientes.

Por otro lado también se conceptuó el inicio de valor social debido a los resultados que deben promover el bienestar en un futuro de la agrupación, para finalizar la validez científica, debido a que usamos la metodología correcta para ofrecer certeza a los objetivos finales que corresponden a las interrogantes que se utilizaron en la investigación.

IV. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

4. 1. Recursos y presupuesto.

4.1.1. Recursos

- A. Humanos
 - Autores
 - Gerente general
- B. Bienes
 - 4 laptops
 - 2 lapiceros de color azul
 - 1 USB
- C. Servicios
 - Tarifa de servicios básicos, internet

4.1.2. Presupuesto

Partidas	Denominación	P. Unitario	Subtotal
Bienes			
05.03.11.30	- 2 laptops	S/. 1.700	S/. 3.400
	- 2 lapiceros de color azul	S/. 1.50	S/. 3.00
	- 1 USB	S/. 100.00	S/. 100.00
Tarifas de servicios básicos			
05.03.11.36	- Internet	S/. 200.00	S/. 200.00
Pasajes Viáticos			
05.03.11.24	- Alimentación	S/. 9.00	S/. 180.00
	- Movilidad local	S/. 6.00	S/. 150.00

Nota. Clasificador de gastos MEF

Presupuesto consolidado.

Partidas	Denominación	Subtotal
05.03.37.01	Recursos humanos	S/. 0.00
05.03.11.30	Bienes	S/. 3.503.00
05.03.11.36	Tarifas de servicios básicos	S/. 200.00
05.03.11.24	Pasajes viáticos	S/. 320.00
Total general		S/. 4,023.00

Clasificador de gastos MEF

4.2 Financiamiento.

El financiamiento del proyecto de investigación será financiado netamente por los estudiantes de la investigación. En total será S/. 4,066.00 (Son cuatro mil sesenta y seis y con 00/100 nuevos soles) incluye IGV.

Financiamiento	Monto	Porcentaje
De la cruz Huarajari Nayely	S/. 2,033.00	50 %
Tasilla Cotrina Maria	S/. 2,033.00	50 %
TOTAL	S/. 4,066.00	100 %

Nota. Clasificador de gastos MEF

4.3 Cronograma de actividades.

Nº	Actividades	2023											
		M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
1	Determinar y plantear el problema	X											
2	Ejecución y consentimiento del Plan	X											
3	Obtención de información de las fuentes bibliográficas		X	X	X								
4	Elaboración del instrumento				X	X							
5	Aplicación del instrumento						X	X					
6	Procesamiento de datos estadísticos									X			
7	Interpretación de los datos procesados									X	X		
8	Discusión de resultados											X	
9	Publicación del artículo de revisión											X	
10	Sustentación del informe												X

Nota. Guía de productos de investigación formativa y fin de carrera UCV

IV. RESULTADOS

Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023

TABLA 4.1

Entrevista al gerente y a los clientes de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C

N°	ITEMS	POBLACIÓN	CRITERIOS DE VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE	INTERPRETACIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE						
Liquidez y Rentabilidad						
01	¿Considera usted que la empresa afronta falta de liquidez?	5	SI NO A VECES	1	100%	Ante la formulación de la pregunta nos podemos dar cuenta de que el 100 % respondió que si hace falta de liquidez dentro de la empresa.
02	¿Considera que dentro de la empresa se mide su grado de iliquidez?	5	SI NO A VECES	1	100%	Como podemos observar ante la formulación de la pregunta podemos darnos cuenta de que el 100% respondió que si se mide el grado de liquidez dentro de la empresa.
03	¿Tiene conocimiento sobre la relación que tiene la rentabilidad con la empresa en la actualidad?	5	SI NO A VECES	1	100%	Como podemos observar ante la formulación de la pregunta podemos darnos cuenta de que el 100% respondió que si se tiene conocimiento sobre la relación que se tiene la rentabilidad con la empresa en la actualidad.

04	¿La empresa cuenta con suficiente liquidez para asumir sus compromisos financieros?	5	SI NO A VECES	1	100%
----	---	---	---------------------	---	------

Ante la formulación de la pregunta podemos darnos cuenta de que el 100% respondió que a veces la empresa no cuenta con suficiente liquidez para asumir sus compromisos financieros.

05	¿Cree usted que la empresa continúe funcionando si tiene poca liquidez?	5	SI NO A VECES	1	100%
----	---	---	---------------------	---	------

Ante la formulación de la pregunta podemos darnos cuenta de que el 100% respondió que no es posible que la empresa siga continuando si llega a tener poca liquidez.

VARIABLE DEPENDIENTE

Estrategias Financieras

06	¿Considera usted que las estrategias aplicadas han sido buenas para la empresa?	5	SI NO A VECES	1	100%
----	---	---	---------------------	---	------

El 100% respondió que si considera ya que las estrategias aplicadas si fueron buenas para la empresa.

07	¿Tiene conocimiento de que estrategias es la mejor para la empresa?	5	SI NO A VECES	1	100%
----	---	---	---------------------	---	------

El 100% respondió que si se tiene conocimiento de que estrategias ayudarían a la empresa a mejorar.

08	¿Usted considera que cada estrategia aplicada ha influido de forma positiva en la empresa?	5	SI NO A VECES	1	100%
----	--	---	---------------------	---	------

El 100% respondió que a veces si ha influido las estrategias de una forma positiva para la empresa.

09	¿Cree usted que falta implementar otras estrategias financieras?	5	SI NO A VECES	1	100%
----	--	---	---------------------	---	------

Respecto a la pregunta el 100% respondió que si hace falta implementar estrategias financieras dentro de la empresa.

10	¿Cree usted que la buena liquidez y rentabilidad de la empresa dependen de las estrategias financieras?	5	SI NO A VECES	1	100%
----	---	---	---------------------	---	------

Como podemos observar respecto a la pregunta podemos darnos cuenta de que el 100% respondió que si es necesario la buena liquidez y rentabilidad ya que de eso dependerá las estrategias financieras.

Satisfacción de clientes

Fidelización de clientes

11	¿Identifica el potencial de los productos que vendemos?	4	SI NO A VECES	4	100%
12	¿Confía en la eficacia con la que atendemos sus pedidos?	4	SI NO A VECES	4	100%
13	¿Accede constantemente a las ofertas de los productos que vendemos?	4	SI NO A VECES	4	100%
14	¿considera que tenemos mejores precios que la competencia?	4	SI NO A VECES	4	100%
15	¿la empresa le transmite seguridad a la hora de recepcionar su pedido?	4	SI NO A VECES	4	100%

Respecto a la pregunta el 100 % respondió que si identifica el potencial de los productos que se vende dentro de la empresa.

Como podemos observar el 100 % respondió que si confía en la eficacia con la que se atiende los pedidos.

El 100 % de los encuestados respondió que si acceden constantemente a las ofertas de los productos que se venden.

Se observo que el 100% de los encuestados respondió que si se tienen los mejores precios y mejor que la competencia.

Ante la formulación de la pregunta el 100% de los encuestados respondió que si se les transmiten seguridad a la hora de recepcionar su pedido.

Nota: *La entrevistas que se hicieron al de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C Chimbote 2023 la mayoría de las respuestas contestadas fueron (10 respuestas) evidencian que la liquidez y la rentabilidad se encuentran en un punto “si” esto quiere decir que es importante conocer la liquidez y la rentabilidad para que así la empresa pueda saber si pueden afrontar sus obligaciones financieras. Y al mismo tiempo también saber si las estrategias que están utilizando les está dando un buen rendimiento financiero o por lo tanto se debería analizar bien las estrategias de los años anteriores para poder cambiar algunas y así tener mejores decisiones. Por otro lado respecto a las respuestas de los clientes la mayoría de las respuestas fue “si” “esto nos da una buena señal ya que podemos aun confiar en nuestros clientes claves ya que se les está brindando seguridad y calidad al momento de adquirir los productos.*

Comentario: *La empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C trata de analizar el estado de situación financiera del año 2021 y 2022 para poder obtener datos que nos ayudaran a saber si las estrategias que se están utilizando son de gran ayuda o de tal manera se tendrá que analizar los resultados de los ratios obtenidos ya que de esta manera sabremos que estrategias vamos a mejorar o implementar con el fin de ayudar a la empres*

Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023

Tabla 4.2

Análisis de Ratio de liquidez

Ítem	Ratios	2021	2022	Comentario
Ratio de liquidez	Activo corriente/Pasivo corriente	1.40	1.51	La ratio de liquidez de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. en el año 2021 fue de 1.40, mientras que para el 2022 fue de 1.51, por lo tanto hubo una mejor ratio de liquidez en el año 2022 debido a que el ingreso del dinero durante ese año se debió a la disminución de obligaciones financieras por cumplir puesto que el año anterior se cancelaron de manera anticipada debido a la pandemia.

Nota: *Elaboración propia basado en el análisis de ratio de liquidez de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. de los años 2021 y 2022.*

Tabla 4.3.

Análisis de Liquidez acida

Ítem	Ratios	2021	2022	Comentario
Liquidez acida	Activo corriente-inventarios/Pasivo corriente	0.30	0.22	La liquidez acida de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. en el año 2021 fue de 0.30, mientras que para el año 2022 fue de 0.22. Por lo tanto esto quiere decir que en ambos años se tuvo dificultades para afrontar los compromisos financieros, pero en el año 2022 se obtuvo un resultado menor de cómo responder frente a las obligaciones, debido a que las ventas bajaron por la disminución del Covid-19.

Nota: *Elaboración propia basado en el análisis de Liquidez acida de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. de los años 2021 y 2022.*

Tabla 4.4.*Análisis de Ratio de endeudamiento*

Ítem	Ratios	2021	2022	Comentario
Ratio de endeudamiento				El 100% representa la rentabilidad de la empresa, Entonces la ratio de endeudamiento de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. en el año 2021 fue el 72 % que está financiado por los proveedores y el 28 % con recursos propios de la empresa mientras que para el año 2022 fue el 66%. Lo cual está financiado por los proveedores y el 34 % con recursos propios de la empresa
	Pasivo corriente/Patrimonio neto	0.72	0.66	

Nota: *Elaboración propia basado en el análisis de Ratio de endeudamiento de la empresa*

Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. de los años 2021 y 2022.

Tabla 4.5.*Análisis de Margen Bruto*

Ítem	Ratios	2021	2022	Comentario
Ratio de Margen Bruto				La ratio de margen bruto en la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. en el año 2021 fue de 19%, por otro lado para el año 2022 fue de 16%. Lo cual significa que mayor margen bruto se obtuvo en el año 2021 con 19%, esto debido a que la pandemia beneficio a subir las ventas de los fármacos en la empresa.
	Utilidad bruta/ventas	19%	16%	

Nota: *Elaboración propia basado en el análisis de Ratio de margen bruto de la empresa*

Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. de los años 2021 y 2022.

Tabla 4.6.*Análisis de Rentabilidad sobre las ventas*

Ítem	Ratios	2021	2022	Comentario
Ratio de Rentabilidad	Utilidad neta/ventas	5%	5%	La ratio de rentabilidad sobre las ventas en la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. en el año 2021 fue de 5%, por otro lado para el año 2022 fue también de 5%. Lo cual significa que en ambos años la empresa tuvo capacidad de convertir las ventas por la pandemia, lo cual aumento el valor de la empresa.

Nota: *Elaboración propia basado en el análisis de Ratio de rentabilidad sobre las ventas de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. de los años 2021 y 2022.*

Dimensiones de la variable dependiente**Tabla 4.7.**

Ítem	Indicadores	Comentario
Toma de decisiones	Política de decisiones	<ul style="list-style-type: none"> • Cursos de capacitación para el personal. • Ofrecer precios accesibles a los clientes. • Brindar un entorno amigable, solidario y empático a los trabajadores.
	Política de inversiones	<ul style="list-style-type: none"> • Invertir en comprar activos como movilidad propia para la empresa. • Adquirir mercadería en lotes grandes donde obtengamos bonificaciones. • Destinar un ingreso neto para fondos de la empresa.

Optimización de recursos	Ejecución de presupuestos	<ul style="list-style-type: none"> • Refinanciar una deuda a corto o largo plazo para bajar la tasa de interés. • Invertir en obtener acciones propias de la empresa.
	Planificación de recursos	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar en que invertir y como serán los costes de cada gasto. • Replantear los costos fijos de cada mes para verificar si aumentan o disminuyen.
Satisfacción de clientes	Encuestas	<ul style="list-style-type: none"> • Mediante una encuesta se lograr determinar si el gerente está informado sobre cada detalle de la empresa. • Por otro lado mediante la encuesta logramos verificar el grado de satisfacción de los clientes.
	Fidelización de clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Mediante la fidelización de clientes podemos ofrecer bonificaciones a los clientes sobre la cantidad de productos que compran. • Además debido a la fidelización de clientes se puede apoyar a los clientes brindándoles mercadería a crédito.

NOTA: *La información recolectada y plasmada en el comienzo de la tabla es de acuerdo con la situación actual de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Esto quiere decir que mediante la política de decisiones y política de inversiones la empresa ha tenido cambios en el transcurso de los años, pero siempre logra mantenerse, también como podemos observar en la ejecución de presupuesto y planificación de inversiones ha promovido que la entidad antes de tomar o elegir alguna opción siempre analiza cual sería la mejor decisión para no afectar los recursos de la empresa y por último es muy importante conocer el grado de satisfacción de nuestros clientes, esto es debido a que necesitamos conocer cómo podemos brindar un mejor servicio sobre los productos que ofrecemos. Esto a su vez promueve que la entidad conozca los puntos fuertes de relación de proveedor a cliente.*

CONTRASTACIÓN DE HIPOTESIS

En el presente trabajo de investigación se planteó la siguiente hipótesis: La liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de las estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023.

Después de haber analizado los resultados de la investigación, podemos afirmar que el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de las estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C., como se puede corroborar con la tabla 4.1. Entrevista realizada al gerente de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Donde según los ítems del 1 al 10 sobre liquidez y rentabilidad afirman que el gerente conoce en qué grado de liquidez esta la compañía para sumir sus compromisos financieros, así como también afirma conocer la rentabilidad actual de la empresa.

Por otro lado en la tabla 4.1. Entrevista realizada al gerente de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. sobre las estrategias financieras se puede afirmar que las estrategias aplicadas en la compañía han sido diseñadas teniendo en cuenta la relación que existe entre liquidez y rentabilidad, además de perfeccionar e implementar mejores y nuevas estrategias con el fin de mantener y potenciar la relación cliente empresa.

En tabla 4.1. En la entrevista realizada a los clientes de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. se puede afirmar que los clientes identifican el potencial de los productos de la empresa, además de confiar en la eficacia con la que atendemos. Del mismo modo de los ítems 11 al 15 en la entrevista realizada a los clientes de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. se obtuvo las siguientes respuestas; el 100% de los clientes si identifica el potencial de los productos. Por otro lado respecto al ítem 12, el 100 % de los clientes respondió que si confía en la eficiencia y eficacia en la entrega de los pedidos, y para el ítem 13 y 14 el 100% de los clientes respondió que si conocen las promociones y ofertas que brindan con relación al precio del producto.

Mientras que para la variable independiente sobre estrategias financieras en la tabla 4.2. Análisis de Ratio de liquidez podemos identificar que en el año 2021 hubo una liquidez de 1.40, mientras que para el periodo 2022 de 1.51, lo que demuestra que para el periodo 2022 fue un año beneficioso para la empresa. Del mismo modo en la tabla 4.3. Análisis de liquidez acida para el año 2021 fue de 0.30, mientras que para el año 2022 fue de 0.22, esto demuestra que para el periodo 2021 teniendo 0.30, se contó con mayores recursos para afrontar los compromisos financieros. A su vez en la tabla 4.4. Análisis de ratio de endeudamiento para el año 2021 se obtuvo 72%, mientras que para el año 2022 de 66%, esto demuestra que para el año 2021 el 72% señala que el mayor porcentaje de patrimonio de la empresa les pertenece a los proveedores.

En la tabla 4.5. Análisis de margen bruto en el periodo 2021 fue de 19%, mientras que para el año 2022 fue de 16%. Esto afirma que en el periodo 2021 se obtuvo mejor rentabilidad a comparación del año siguiente, siguiendo con la tabla 4.6. Análisis de rentabilidad sobre las ventas en el año 2021 se obtuvo 5%, mientras que para el periodo 2022 también se obtuvo el 5%, esto afirma que en ambos años la empresa tuvo capacidad de convertir las ventas en beneficio.

Es decir que en cada ratio de las tablas del 4.2. al 4.6. Se puede afirmar que hubo variaciones en los periodos 2021 y 2022 pero se evidencia los beneficios y esto se debe a las estrategias financieras ejecutadas en la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C., por lo cual lo terminaremos de afirmar en la dimensión de variable dependiente, en la tabla 4.7. Política de decisiones podemos afirmar que la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. capacita al personal, tiene precios accesibles y cuenta con un entorno empático en el trabajo. Por otro lado en política de inversiones se analiza cómo invertir en nuevos activos para la empresa, mercadería con bonificaciones y destinar un ingreso neto para fondos de la compañía.

De igual manera en ejecución de presupuestos se aplican alternativas de como refinanciar una deuda para bajar la tasa de interés e invertir en comprar mercadería al contado y no a crédito, así evitamos que el 72% de patrimonio les pertenezca a los proveedores, mientras que para planificación de inversiones se

analiza cómo invertir en cada coste de la mercadería y replantear los costos fijos de cada mes. Para culminar en las encuestas y de cómo satisfacer a los clientes mediante diversas preguntas con la finalidad de llegar al punto clave, además para fidelización de clientes se ofrecen bonificaciones y mercadería a crédito.

De lo descrito en los párrafos precedentes se ha determinado que el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de las estrategias financieras por lo que aceptamos la hipótesis de investigación y rechazamos la hipótesis nula.

V. DISCUSIÓN

En el presente trabajo de investigación, respecto al objetivo general en las tablas del 4.1 al 4.9, los resultados obtenidos de la entrevista tomada al gerente y a los clientes de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C, se observa que la variable liquidez y rentabilidad tiene relación con las estrategias financieras, teniendo resultados altos y bajos en los periodos 2021 y 2022, esto depende de cómo se diseñan las estrategias financieras en la empresa en relación al estado actual de la empresa.

Por otro lado, en los indicadores de ratio de liquidez del periodo 2021 y 2022 los resultados obtenidos son variados de un año a otro, pero los ingresos durante un periodo en específico fueron beneficiosos para la empresa así como se interpreta en las siguientes tablas de ratios 4.2, 4.3, 4.4, 4.5 y 4.6, donde los resultados de cada ratio son distintos pero que incrementan y disminuyen de un periodo a otro.

De esta manera la investigación concuerda con los hallazgos de Gallo (2018) donde concluyo que mediante un estado de informe financiero y estado de ganancias lograremos conocer el nivel de impacto de la situación económica de la empresa, para analizar si se obtiene resultados de liquidez y rentabilidad, como también conocer de qué depende cada efecto. Del mismo modo estos resultados obtenidos tienen como base de fundamento a Kotler (2013) donde concuerda que los efectos obtenidos dependen de las estrategias diseñadas y aplicadas en la empresa, debido a que cada estrategia financiera diseñada incide en la liquidez y rentabilidad de una empresa lo cual pueden ser beneficiosas o perjudiciales, entonces esto nos conlleva afirmar que las estrategias financieras inciden en la liquidez y rentabilidad de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C.

Sin embargo con respecto al objetivo específico 1: Evaluar de qué manera el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias para la toma de decisiones, en la tabla 4.1 de la entrevista al gerente se obtuvo que dentro de la empresa cada estrategia que se ha implementado ha influido de manera positiva con respecto a la liquidez y rentabilidad ya que por ello la

empresa se sigue manteniendo hasta el día de hoy pese a la competencia que existe ya que al analizar la liquidez y la rentabilidad se pueden tomar las decisiones correctas con la finalidad de cumplir sus compromisos financieros.

Estos hallazgos coinciden con Ríos (2016) Menciona que la aplicación de instrumentos y técnicas del análisis de liquidez y rentabilidad coincide con tener una perspectiva de investigación, del mismo modo al determinar la ejecución de instrumentos financieros se tendrá un objetivo de entablar la posición ahorrativa de la compañía, ya que para hallar las ineficiencias encontradas, también se hallará una manera de brindar instrumentos de observación que plantee diversas estrategias financieras donde este afecte de manera positiva a la empresa, por otro lado también coinciden con los hallazgos de Bravo (2016) donde afirma que una vez analizado la liquidez y rentabilidad de la empresa podremos tener buenas estrategias y a su vez tener una mejor proyección para que en un futuro puedan haber mejores resultados.

Por otro lado, el análisis de liquidez permite tener advertida a la gerencia respecto de la situación económica de la empresa con el cumplimiento de las obligaciones financieras, por lo cual a través de la recolección de información se puede ejecutar diversas propuestas. Como solución se obtiene una visión general si la gerencia opto por mejores oportunidades para la empresa. Mientras que el análisis de rentabilidad es de suma relevancia, de tal modo mediante este estudio se puede hallar, los montos económicos y recursos invertidos en una acción para establecer un nivel de ganancia que se determinan respecto a ésta, en la cual se obtienen otras atenciones como; expresar en términos monetarios donde se tienen que tomar en cuenta los años anteriores para iniciar, del mismo modo también se tiene que determinar el periodo actual que se está evaluando.

Respecto al objetivo específico 2: Establecer en qué medida el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias para la optimización de recursos de la empresa respecto a los resultados de las tablas 4.2,4.3,4.4,4.5 y 4.6 se observó que en el análisis de ratio de liquidez en los periodos 2021 y 2022 fue del 1.40 y 1.51 lo cual refleja que para el año 2022 hubo un ingreso de dinero dado que durante ese año disminuyo las obligaciones financieras por cumplir puesto que ese año anterior se canceló de manera anticipada debido a

la pandemia, asimismo en el análisis de liquidez acida en el año 2021 fue de 0.30 mientras que para el año 2022 fue de 0.22 donde decayó y al mismo tiempo se tuvo dificultades para afrontar los compromisos financieros debido a que las ventas bajaron por la disminución del covid-19, con respecto al análisis de ratio de endeudamiento en el año 2021 fue del 72 % mientras que para el año 2022 fue del 66 % esto nos dice que la mayor parte está financiado por los proveedores y la otra parte por recursos propios de la empresa, por lo tanto en el análisis de margen bruto en el año 2021 se obtuvo 19% mientras que para el año 2022 16% lo cual significa que mayor margen bruto fue en el año 2021 con 19 % esto es debido a que la pandemia beneficio a subir las ventas de los fármacos en la empresa, y por último en el análisis de rentabilidad sobre ventas en el año 2021 se obtuvo 5% mientras que para el año 2022 se obtuvo de igual manera el 5 % lo cual significa que en ambos años la empresa tuvo capacidad de convertir las ventas por la pandemia; generando valor agregado a la empresa.

Estos resultados, tienen similitud con Sánchez (2018) Donde concluyo que una correcta administración de control de una entidad financiera ayuda a asegurar su habilidad para hacerse cargo de sus obligaciones. Debido a que este acontecimiento permite entender y comprender el contexto de valor de tener suficiente fluidez para lograr hacer cargo de los compromisos y lo más importante, entender en qué vamos a gastar nuestro dinero y al mismo tiempo tomar buenas decisiones donde sea necesario para el bien de la empresa.

Del mismo modo el análisis mediante indicadores financieros es un instrumento de gran necesidad, asimismo acceden a verificar el proceso de la organización, lo cual se pueden realizar diversas revisiones locales con empresas particulares, buscando una escala ascendente a nivel global pues mediante los ratios aplicados que se utilizan en todas las empresas. La técnica que se pone en práctica es la comparativa porque engloba la comparación de ratios a través del tiempo, esto permite detallar y analizar los cambios constates que atraviesa la empresa y cómo se deriva el entorno económico, además de cómo se determinan las diversas políticas que hay dentro de una organización.

Respecto al objetivo 3: Describir en qué medida el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias de satisfacción de clientes de la

empresa, en la tabla 4.7 nos muestra como las dimensiones ayudan a describir en qué medida el análisis de liquidez y rentabilidad inciden el diseño de estrategias financieras ya que al utilizar la toma de decisiones se va ofrecer precios accesibles y así obtendremos mejores ventas como también destinar un ingreso neto para fondos de la empresa, ahí mismo entra también la optimización de recursos ya que al replantear los costos fijos de cada mes verificaremos si aumentan o disminuyen, a su vez sobre la satisfacción de clientes mediante una encuesta se lograra determinar si el gerente está informado sobre cada detalle de la empresa.

Y por último, estos resultados, son similares a la investigación de Tapia (2014) Que demuestran que debe haber estabilidad de los indicadores: liquidez y rentabilidad con esto se considera realizar un estudio de acuerdo con la información para implementar propósitos y proyectar un mejor financiamiento, al mismo tiempo, los estudios realizados por García (2017) Demuestran que para poner en práctica las estrategias administrativas de la entidad, es prioritario tener capacidades avanzadas y referentes a todo lo conectado a la alta dirección económica ya que de esa manera esperamos una correcta gestión de los bienes de la empresa, por lo tanto todos los administradores compartirán el permiso a la investigación recolectada para tomar mejores estrategias, optimización de recursos y satisfacción de los clientes.

Las estrategias financieras son la determinación de metas y objetivos claros de una compañía a largo plazo y corto plazo, como también las acciones a ejecutar y la asignación de roles para utilizar los recursos necesarios y lograr las metas propuestas. El énfasis que se determina en cuanto al largo plazo hace determinar que una empresa no se crea y maneja de la noche a la mañana, ya que se solicita de tiempo completo y de la utilización de recursos suficientes para alcanzar la estabilidad esperada. El uso de recursos utilizados no se limita netamente a los económicos, mejor dicho se involucran logísticos y humanos. Del mismo modo los procesos de capacitación en las empresas deben ir dirigidos de forma correcta a la cualificación por metas de los recursos humanos con la finalidad de determinar ventajas competitivas con relación a la competencia actual del mercado.

VI. CONCLUSIONES

1. Se Evaluó de qué manera el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de las estrategias para la toma de decisiones de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023, en la tabla 4.1 en la encuesta dirigida y aplicada al gerente y clientes de la empresa, concluimos que dependiendo de las estrategias que el gerente aplica continuamente incidirán de manera beneficiosa en la liquidez y rentabilidad de la compañía. Tales como conocer el grado de liquidez y rentabilidad del modo que dependen del gerente y su equipo de trabajo, por lo tanto si se tiene una buena relación con los clientes esto promoverá elevar el grado de confianza y eficacia con la cual trabajamos.
2. Se Estableció en qué medida el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias para la optimización de recursos de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023, según la tabla 4.7 concluimos que mediante una ejecución de presupuesto, y la planificación de recursos y encuestas, obtendremos diversas alternativas de como priorizar los recursos de la empresa y de qué manera se va refinanciar una deuda y del mismo modo analizar los gastos y costes, además de replantear los costos fijos de cada mes. Por lo tanto al recolectar información sobre la empresa se podrá tomar mejores decisiones y estrategias.
3. Se Describió en qué medida el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias de satisfacción de clientes de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023, en la tabla 4.7. Satisfacción de clientes, tenemos las encuestas y fidelización de clientes, concluimos que mediante las encuestas recolectaremos información verídica y rápida para buscar la manera de satisfacer y reforzar la comunicación con los clientes habituales y futuros nuevos clientes, pero para ello se necesita formular ítems concisos y claros, de esta forma obtendremos información relevante que ayude a la empresa a buscar formas de atraer y mantener los clientes.

4. Del mismo modo determinamos la incidencia de la liquidez y rentabilidad en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023. Conforme se demuestra en las tabla 4.1 en la encuesta tomada al gerente y clientes de la empresa, se corrobora la información en el ítems 6 donde el gerente menciona que las estrategias aplicadas han sido buenas para la empresa por ende en el ítems 14 encuesta realizada a cliente la mayoría menciona que la empresa si tiene mejores precios que la competencia por lo tanto mientras más clientes nuevos halla obtendremos mejores ventas. Por ultimo en el ítems 15 la mayoría respondió que les transmiten seguridad al momento de recepcionar su pedido entonces por este lado es ventajoso ya que la empresa tendrá mejor reconocimiento. Con respecto a la liquidez y rentabilidad, en la tabla 4.2 y 4.6 en los ratios de la empresa durante el año 2021 y 2022 hemos logrado comprobar que en periodos determinado las ganancias han sido favorables donde el ratio de liquidez en el año 2022 fue 1.51 y el ratio de rentabilidad fue el 5%.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al Gerente idear estrategias claves con sus vendedores de cada zona ya que si se tiene una buena relación con el cliente se obtendrá la fidelización como también clientes nuevos, con el fin de generar más ventas y tomando buenas decisiones donde ayuden a mejorar la liquidez y rentabilidad de la empresa.
2. se recomienda al Gerente conversar con la encargada del área de contabilidad donde le muestre cada mes si se están haciendo las correctas cancelaciones como también tener al día los reportes de los análisis de liquidez y rentabilidad con el fin de que la empresa siga tomando las mejores decisiones y estrategias inmediatas que permitan aprovechar los bienes disponibles para la venta y convertirlos en activo líquido para la empresa.
3. Se recomienda al Gerente y al administrador realizar un plan estratégico que ayude a incrementar los controles de los clientes de cada zona, del mismo modo ampliar nuevos mercados y fomentar la fidelización ya que la verdadera rentabilidad de un cliente se consigue cuando se construyen relaciones de largo plazo y se moviliza a la compra haciéndole ver que detrás de todo hay un interés en la persona y no solo en el dinero.
4. Se recomienda al gerente implementar o diseñar nuevas estrategias financieras con el propósito de seguir ofreciendo a sus clientes el servicio que ellos esperan y a la vez reforzar la relación que posee con los actuales para que la empresa siga marchando por un buen camino y a su vez aprovechando las condiciones que le favorecen actualmente del modo que se implementen mejores promociones y bonificaciones donde se siga manteniendo un crecimiento constante durante los próximos años ayudando positivamente a la liquidez y rentabilidad de la empresa.

VIII. REFERENCIAS

- Aguirre, P. (1997). ASISTENCIA SOCIAL PÚBLICA Y PRIVADA. EL TRABAJO VOLUNTARIO. 2014, de REVISTA JURÍDICA - BOLETÍN MEXICANO DE DERECHO COMPARADO N 90 Sitio web:
<http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/boletin/cont/90/art/art10.htm>
- Arias, Fidas (2006). El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica. (5º. ed.) Caracas - Venezuela: Episteme.
- Armas Braithwaite, A. G., & Armas Braithwaite, A. G. (2016). Manejo de liquidez en una economía totalmente dolarizada (ETD). Repositorio de La Universidad Del Pacífico - UP.
- Ayala, Mario. "El mercado farmacéutico en el Ecuador: diagnóstico y perspectivas". Estadístico, Guayaquil: ESPOL, 2015.
- Bravo, Diego. «"63 empresas resultaron ganadoras en la Subasta Inversa Corporativa de Medicamentos".» Diario El Comercio, 10 de marzo de 2016: 31.
- Carranza, E., & Zamora, R. (2018). INFLUENCIA DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO SOBRE LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA FERRETERÍA CARRANZA SCRL. PERIODO 2014 - 2017. Obtenido de Carrillo Vasco, G. A. (15 de abril de 2015). Tesis de grado. La gestión financiera y la liquidez de la empresa Azulejos Pelileo. Ambato, Tungurahua, Ecuador.
- David Wong (1995) Finanzas en el Perú: Un Enfoque de Liquidez, Rentabilidad y Riesgo 2da Edición 1995 Universidad del Pacífico Lima Perú
- Dirección general de medicamentos insumos y drogas. (2019). Definición de medicamento. Recuperado de: <http://www.digemid.minsa.gob.pe>
- Gallardo, N. A., Pasaca Mora, M., Cevallos Cueva, C., & Toral Tinitana, R. (2019). La gestión del entorno comercial con la calidad del servicio al cliente en el mercado farmacéutico, Loja - Ecuador. Revista Científica Dominio de las Ciencias, 5(1), 138.

- Gallo Proaño, K. E. (2018). Tesis de grado. Modelo de gestión financiera de la empresa Octomedia Cía. Ltda., para mejorar su rentabilidad. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Galeano, V. (2011). Las estrategias financieras como herramienta en la toma de decisiones. Paraguay.
- García, O. (2014). Fórmula Du Pont y su rentabilidad, vista desde la óptica administrativa. *Inquietud Empresarial*, XIV (2), 89 - 113.
- García, S. L. (2017). Las empresas agropecuarias y la Administración Financiera. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 40, 583 - 594.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). Principios de administración financiera (14th ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Gutiérrez Janampa, J. A., & Tapia Reyes, J. P. (2018). Relación entre liquidez y rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de Lima, 2005-2014. *Revista de Investigación Universitaria*, 6(1), 2005– 2014.
- Gutiérrez, n. (2020). indicadores de liquidez y rentabilidad: una herramienta clave para determinar la gestión financiera de una distribuidora farmacéutica, periodo 2017-2018. metodología cualitativa de Investigación en Ciencias Empresariales.
- Hernández—Sampieri, R. y Cortés, B. (2010). La teoría de la evaluación cognitiva: la relación entre las recompensas extrínsecas y la motivación intrínseca. México, DF: Centro de Investigación de la Comunicación (dc), Universidad Anáhuac. Cuadernos del CIC, vol. 3.
- Kotler P., & Armstrong, G. (2013). Marketing. Prentice Hall.
- <http://www.delaboratorios.com/productos/colombia/genfar-s-a/>.
- <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/10288>

- Larios-Gómez, Emigdio, Laura Estela Fischer de la Vega, y Thel Augusto Monteiro. 2020. «COMPORTAMIENTO DE COMPRA GENERACIONAL EN ÉPOCA DE COVID-19: UN ESTUDIO TRANSVERSAL EN MÉXICO, BRASIL, COLOMBIA Y ECUADOR». *Revista Inclusiones* 8 (Esp.):97-116.
- López J. (2010) Las pymes y la gestión de calidad en el sector construcción. Tesis para obtener el grado de licenciado en administración en la Universidad de Chimbote – Trujillo
- López, A., y Contreras, R. (2010): Estrategia y decisiones financieras: factores de competitividad empresarial. Observatorio de la Economía Latinoamericana, 123, 1-14. Recuperado el 12 enero de 2018, de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/lscs12.htm>.
- Mitzbertg, Quinn y Voyer (1997), es su tema estrategia en la empresa. Recuperado de [http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/acevedo_l_r/capitulo2 .pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/acevedo_l_r/capitulo2.pdf)
- Quezada, A. (2011). La Industria Farmacéutica en el Ecuador: Mirando hacia Adelante. *Revista E+E ESPAÑOL y EMPRESA*, Año I, Número 2, Pag. 7-11, Enero – Marzo 2011 Ver Publicación Fecha: 2011
- Ríos Encalada, R. A. (febrero de 2016). Tesis de grado. Aplicación de herramientas y técnicas de análisis financiero en el Instituto Tecnológico Superior de los Andes, de la ciudad de Loja, periodo 2013-2014. Loja, Loja, Ecuador
- Sánchez, F. (2002). *Diccionario Contable Financiero, Bursátil y de áreas afines*, Perú: World Wide International SAC.
- Sánchez, m. (2018). El apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro librerías del distrito de uchiza, 2017.

- Uriza, H. (2019). Gestión de riesgo de Liquidez y su impacto en la Gestión integral de la empresa. [Tesis de grado, Universidad Católica de Colombia].
<https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/23640/1/GESTI%C3%93N%20DEL%20RIESGO%20DE%20LIQUIDEZ%20Y%20SU%20IMPACTO%20EN%20LA%20GESTI%C3%93N%20INTEGRAL%20DE%20LA%20EMPRESA.pdf>
- Vinueza Maldonado, J. M. (17 de junio de 2015). Tesis de grado. Herramientas financieras para la compañía AMARYS, de la ciudad de Quito, provincia de Pichincha. Ibarra, Imbabura, Ecuador.
- Sánchez Mayorga, Ximena; Millán Solarte, Julio César. (enero-junio de 2012).
Medición del riesgo de liquidez. Una aplicación en el sector cooperativo.
Entramado, 8(1), 90-98.
- Fontalvo Herrera, Tomás; Morelos Gómez, José; de la Hoz Granadillo, Efraín. (julio-diciembre de 2012). Aplicación de análisis discriminante para evaluar el comportamiento de los indicadores financieros en las empresas del sector del carbón en Colombia. Entramado, 8(2), 64-73.
- Díaz Llanes, Miguel. (abril-junio de 2010). El análisis de los estados financieros en un entorno dinámico y gerencial de la empresa. Revista Universo Contábil, 6(2), 121-140.
- Chandler, A. (2003). Strategy and Structure. Chapters in the history of the American. New York. Obtenido de
<http://www.redalyc.org/pdf/646/64629832007.pdf>

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. en Chimbote 2023

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES
<p>Problema General</p> <p>¿De qué manera el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023?</p> <p>Problemas Específicos</p> <p>a) ¿De qué manera el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias para la toma de decisiones la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023?</p> <p>b) ¿En qué forma el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias para la optimización de recursos de la empresa Distribuidora e</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la incidencia de la liquidez y rentabilidad en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>I. Evaluar de qué manera el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias para la toma de decisiones de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023?</p> <p>II. Establecer en qué medida el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias para la optimización de recursos de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>La liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023.</p> <p>Hipótesis Específicas</p> <p>H1: El análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023.</p> <p>H0: El análisis de liquidez y rentabilidad no inciden en el diseño de estrategias financieras de la empresa de la empresa</p>	<p>Variable Independiente</p> <p>Análisis de liquidez y rentabilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estado de situación financiera • Estado de resultados <p>Variable Dependiente:</p> <p>Estrategias financieras</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones • Optimización de recursos • Satisfacción de clientes

<p>Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023?</p> <p>c) ¿En qué medida el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias de satisfacción de clientes en la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023?</p>	<p>III. Describir en qué medida el análisis de liquidez y rentabilidad inciden en el diseño de estrategias de satisfacción de clientes de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023.?</p>	<p>Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023.</p>	
--	--	---	--

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Análisis de liquidez y rentabilidad	(sala & Domínguez, 2012) Afirma que: La liquidez es la capacidad que tiene la empresa para Atender sus compromisos de corto plazo y a la vez la Rentabilidad es aplicada a todo ejercicio económico – financiero donde se reúnen los medios, materiales, humanos y financieros con la finalidad de conseguir resultados favorables.	El análisis financiero a través de la liquidez y rentabilidad realiza cálculos que le permiten al empresario conocer cuál es la situación de su empresa, ya que determina la situación presente y avista un futuro mediante pronósticos.	Estado de situación financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Ratios de liquidez • Liquidez acida • Liquidez corriente 	RAZÓN
	La liquidez se define como la capacidad de una empresa de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vence (Gitman, 2000)		Estado de resultados	<ul style="list-style-type: none"> • Ratios de rentabilidad • Rentabilidad sobre las ventas 	RAZÓN
Variable independiente	La Rentabilidad se define: como la utilidad después de costos y gastos (Gitman 2000).				
Estrategias financieras	Chincheró (2014) menciona que conocer las estrategias financieras de una empresa vinculada al sector financiero, están enfocadas principalmente sobre sus niveles de morosidad, sobre sus métodos de captación de clientes, y sobre sus mecanismos para el control de sus gastos administrativos y financieros.	Permite a la empresa detectar los puntos débiles que puedan amenazar su futuro, tomar las decisiones correctas y oportunas además Permite aprovechar los puntos fuertes para que su empresa alcance sus objetivos.	Toma de decisiones	<ul style="list-style-type: none"> • Política de decisiones • Política de inversiones 	NOMINAL
Variable dependiente	Se define como las combinaciones de situaciones y conductas que pueden ser				NOMINAL

descritas en términos de tres componentes esenciales: alternativas, consecuencias y sucesos inciertos. (Zurilla 2000).

Galeano (s.f.) expresa que las estrategias financieras consisten en la elección de caminos para garantizar el logro de objetivos financieros, y para lo cual esta estrategia de estar ligada al interés de los accionistas y los mercados financieros, y esta mide su efectividad por su contribución con el logro de objetivos de la empresa

Optimización de recursos

- Ejecución de presupuestos
- Planificación de inversiones

NOMINAL

Satisfacción de clientes

- Encuestas
- Fidelización de clientes

2021

ESTADOS FINANCIEROS

Número de RUC: 20481321892	Razón Social : DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA
Periodo Tributario : 202113	Número de Orden: 1001911381
Número de Formulario 0710	Fecha Presentación: 27/03/2022

Estados Financieros

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2021)

ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y equivalente en efectivo	359	14277	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	3280
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	369318	Remuneraciones y particip. por pagar	403	0
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	1030441
Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores	363	0	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar accionist(soc, partic) y direct	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	0
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	387562
Mercaderías	368	1559598	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, deshechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	1421283
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0			
Materias aux, suministros y repuestos	373	0			
Envases y embalajes	374	0	Capital	414	105000
Inventarios por recibir	375	0	Acciones de inversión	415	0
Desvalorización de inventarios	376	(0)	Capital adicional positivo	416	0
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Capital adicional negativos	417	(0)
Otros activos corrientes	378	21679	Resultados no realizados	418	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Excedentes de evaluacion	419	0
Propiedades de inversión (1)	380	0	Reservas	420	0
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Resultados acumulados positivos	421	358535
Propiedades, planta y equipo	382	86846	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(67064)	Utilidad del ejercicio	423	99836
Intangibles	384	0	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Activos biológicos	385	0	TOTAL PATRIMONIO	425	563371
Deprec act biológico y amortiz acumulada	386	(0)			
Desvalorizació de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	0	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	426	1984654
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	1984654			

Estado de Resultados

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2021		
Ventas netas o Ing. por servicios	461	2187371
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas netas	463	2187371
Costo de ventas	464	(1835875)
Resultado bruto de utilidad	466	351496
Resultado bruto de pérdida	467	(0)
Gasto de ventas	468	(0)
Gasto de administración	469	(221433)
Resultado de operación utilidad	470	130063
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(26521)
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	20425
Otros ingresos no gravados	476	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	477	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
REI del ejercicio positivo	481	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	123967
Resultado antes de part. Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	123967
Resultado antes del imp. - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(24131)
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	99836

2022

ESTADOS FINANCIEROS

Número de RUC:	20481321892	Razón Social :	DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA
Periodo Tributario :	202213	Número de Orden:	1002973579
Número de Formulario	0710	Fecha Presentación:	28/03/2023

Estados Financieros

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2022)

ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y equivalentes de efectivo	359	19662	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	10578
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	263413	Remuneraciones y particip. por pagar	403	4299
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	1097621
Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores	363	0	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar accionist(soc, partic) y direct	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	0
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	226769
Mercaderías	368	1726594	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	1339267
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0	Capital	414	105000
Materias aux, suministros y repuestos	373	0	Acciones de inversión	415	0
Envases y embalajes	374	0	Capital adicional positivo	416	0
Inventarios por recibir	375	0	Capital adicional negativos	417	(0)
Desvalorización de inventarios	376	(0)	Resultados no realizados	418	0
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Excedentes de evaluacion	419	0
Otros activos corrientes	378	0	Reservas	420	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Resultados acumulados positivos	421	457155
Propiedades de inversión (1)	380	0	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Utilidad del ejercicio	423	117675
Propiedades, planta y equipo	382	86846	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(83265)	TOTAL PATRIMONIO	425	679830
Intangibles	384	0	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	426	2019097
Activos biologicos	385	0			
Deprec act biologico y amortiz acumulada	386	(0)			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	0			
Otros activos no corrientes	389	5847			
TOTAL ACTIVO NETO	390	2019097			

Estado de Resultados

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2022		
Ventas netas o Ing. por servicios	461	2571651
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas netas	463	2571651
Costo de ventas	464	(2079063)
Resultado bruto de utilidad	466	492588
Resultado bruto de pérdida	467	(0)
Gasto de ventas	468	(0)
Gasto de administración	469	(323470)
Resultado de operación utilidad	470	169118
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(24816)
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	3672
Otros ingresos no gravados	476	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	477	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
REI del ejercicio positivo	481	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	147974
Resultado antes de part. Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	147974
Resultado antes del imp. - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(30299)
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	117675
Resultado de ejercicio - Pérdida	493	(0)

.2. Guía de entrevista para evaluar las estrategias financieras

Estimado Colaborador:

Estimado colaborador reciba un saludo cordial, y comunicarle que estamos realizando una investigación en el campo empresarial, con el fin de diseñar estrategias financieras de la empresa y a la vez perfeccionarlas, por tal motivo pedimos su apoyo respondiendo el cuestionario, su respuesta es anónima y sirve sólo para fines de investigación.

Instructivo: Lea atentamente la interrogante y responda a las siguientes preguntas.

N°	Ítems	Criterios de valoración				Comentario
		Siempre	Casi Siempre	A veces	Nunca	
Dimensión Toma de Decisiones		3	2	1	0	
1	¿Se han presentado dificultades en la empresa que han puesto en riesgo el cumplimiento de los objetivos?					
2	¿Tiene alternativas de solución frente a cualquier dificultad financiera?					
3	¿Sabe identificar en qué situación se debe invertir más en mercadería?					
4	¿Tiene planteadas alternativas de solución si la distribuidora pasa algún riesgo como pérdida de dinero, mala inversión o expiración de mercadería?					
5	¿Lo enfocaría si tiene conocimiento de que existe algún peligro externo que afecte a la empresa?					
Dimensión Optimización de recursos						
6	¿La empresa DIFAR S.A.C. dispone de suficiente					

	capital de trabajo para operar de forma eficiente?					
7	¿La empresa puede para todos sus gastos presupuestados en el tiempo determinado?					
8	¿Los ingresos cubren todos los gastos manifestados?					
9	¿La empresa tiene un plan estratégico que dicte la pauta para las inversiones a corto y largo plazo?					
10	¿Tiene otra idea de inversión que se puedan añadir al plan estratégico?					
Dimensión Satisfacción de clientes						
11	¿Identifica el potencial de los productos que vendemos?					
12	¿Confía en la eficacia con la que atendemos sus pedidos?					
13	¿accede constantemente a las ofertas de los productos que vendemos?					
14	¿Considera que tenemos mejores precios que la competencia?					
15	¿La empresa le transmite seguridad a la hora de recepcionar su pedido?					

FICHA TÉCNICA DEL INSTRUMENTO

1. **Nombre del instrumento:** Entrevista para evaluar las estrategias financieras.
2. **Autores:** De La Cruz Huarajari Nayely Noemi y Tasilla Cotrina Maria Cinthya.
3. **Objetivo:** Adjuntar información para diagnosticar las estrategias financiera de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica de manera específica.
4. **Usuarios:** Gerente y clientes de DIFAR S.A.C.
5. **Tiempo:** 10 minutos
6. **Técnica:** Entrevista
7. **Organización de ítems:**

Dimensiones	Indicadores	Ítems
TOMA DE DECISIONES	<ul style="list-style-type: none"> - POLITICA DE DECISIONES - POLITICA DE INVERSIONES 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Se han presentado dificultades en la empresa que han puesto en riesgo el cumplimiento de los objetivos? 2. ¿Tiene alternativas de solución frente a cualquier dificultad financiera? 3. ¿Sabe identificar en qué situación se debe invertir más en mercadería? 4. ¿Tiene planteadas alternativas de solución si la distribuidora pasa algún riesgo como perdida de dinero, mala inversión o expiración de mercadería? 5. ¿Lo enfocaría si tiene conocimiento de que existe algún peligro externo que afecte a la empresa?
OPTIMIZACION DE RECURSOS	<ul style="list-style-type: none"> - EJECUCIÓN DE PRESUPUESTO - PLANIFICACIÓN DE INVERSIONES 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿La empresa DIFAR S.A.C. dispone de suficiente capital de trabajo para operar de forma eficiente? 2. ¿La empresa puede para todos sus gastos presupuestados en el tiempo determinado? 3. ¿Los ingresos cubren todos los gastos manifestados? 4. ¿La empresa tiene un plan estratégico que dicte la pauta para las inversiones a corto y largo plazo? 5. ¿Tiene otra idea de inversión que se puedan añadir al plan estratégico?
SATISFACCION DE CLIENTES	<ul style="list-style-type: none"> - ENCUESTAS - FIDELIZACION DE CLIENTES 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Identifica el potencial de los productos que vendemos? 2. ¿Confía en la eficacia con la que atendemos sus pedidos? 3. ¿accede constantemente a las ofertas de los productos que vendemos? 4. ¿Considera que tenemos mejores precios que la competencia? 5. ¿La empresa le transmite seguridad a la hora de recepcionar su pedido?

Escalas de conversión de intervalo de la variable toma de decisiones y sus dimensiones

Nivel de competencias emocionales					
Variable	Total, de ítems	Puntaje	Escala	Valoración	Descripción
ESTRATEGIAS FINANCIERAS	15	45	36-45	Bueno	La empresa cumple con el 90% de los requerimientos solicitados.
			26-35	Regular	La empresa cumple con el 60% de los requerimientos solicitados.
			15-25	Deficiente	La empresa cubre solo un 40% de los requerimientos solicitados.
Dimensiones de estructura contable					
Dimensión	Total, de ítems	Puntaje	Escala	Valoración	Descripción
Toma de decisiones	05	24	18-24	Bueno	La empresa cumple con el 90% de los requerimientos solicitados.
			13-17	Regular	La empresa cumple con el 60% de los requerimientos solicitados.
			8-12	Deficiente	La empresa cubre solo un 40% de los requerimientos solicitados.
Optimización de recursos	05	21	17-21	Bueno	La empresa cumple con el 90% de los requerimientos solicitados.
			12-16	Regular	La empresa cumple con el

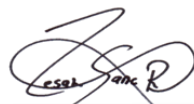
					60% de los requerimientos solicitados.
			7-11	Deficiente	La empresa cubre solo un 40% de los requerimientos solicitados.

Satisfacción de clientes	05	21	17-21	Bueno	La empresa cumple con el 90% de los requerimientos solicitados.
			12-16	Regular	La empresa cumple con el 60% de los requerimientos solicitados.
			7-11	Deficiente	La empresa cubre solo un 40% de los requerimientos solicitados.

MATRIZ DE VALIDACIÓN

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems	Opción de respuestas				Criterios de Evaluación								Observación y/o Recomendaciones
				Siempre	Casi siempre	A veces	Nunca	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		
								Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Estrategias Financieras	Toma de decisiones	<ul style="list-style-type: none"> Política de decisiones Política de inversiones 	¿Se han presentado dificultades en la empresa que han puesto en riesgo el cumplimiento de los objetivos?					X		X		X		X		
			¿Tiene alternativas de solución frente a cualquier dificultad financiera?					X		X		X		X		
			¿Sabe identificar en qué situación se debe invertir más en mercadería?					X		X		X		X		
			¿Tiene planteadas alternativas de solución si la distribuidora pasa algún riesgo como pérdida de dinero, mala inversión o expiración de mercadería?					X		X		X		X		
			¿Lo enfocaría si tiene conocimiento de que existe algún peligro externo que afecte a la empresa?					X		X		X		X		
	Optimización de recursos	<ul style="list-style-type: none"> Ejecución de presupuesto 	¿La empresa DIFAR S.A.C. dispone de suficiente capital de trabajo para operar de forma eficiente?					X		X		X		X		

		• Planificación de inversiones	¿La empresa puede para todos sus gastos presupuestados en el tiempo determinado?					X		X		X		X				
			¿Los ingresos cubren todos los gastos manifestados?					X		X		X		X				
			¿La empresa tiene un plan estratégico que dicte la pauta para las inversiones a corto y largo plazo?					X		X		X		X				
			¿Tiene otra idea de inversión que se puedan añadir al plan estratégico?					X		X		X		X				
Satisfacción de clientes	Encuestas	¿Identifica el potencial de los productos que vendemos?					X		X		X		X					
		• Fidelización de clientes	¿Confía en la eficacia con la que atendemos sus pedidos?					X		X		X		X				
			¿accede constantemente a las ofertas de los productos que vendemos?					X		X		X		X				
			¿Considera que tenemos mejores precios que la competencia?					X		X		X		X				
			¿La empresa le transmite seguridad a la hora de recepcionar su pedido?					X		X		X		X				



Mg: Sánchez Rodríguez Cesar Augusto

Dni: 46023828

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-9244-1299>

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

Nombre del instrumento: Cuestionario para evaluar las Estrategias Financieras.

Objetivo: Recoger información sobre la Estrategias Financieras, de modo general y específico, al gerente y clientes de la empresa

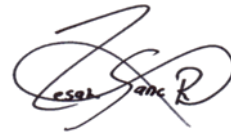
Dirigido A: Luna Abanto Iván, Gerente de la empresa Distribuidora e Importadora farmacéutica S.A.C.

Apellidos y Nombres del Evaluador: Sánchez Rodríguez Cesar Augusto.

Grado Académico del Evaluador: Contador Público

Valoración:

Aprobado	Desaprobado
X	



Mg: Sánchez Rodríguez Cesar Augusto.

DNI: 46023828

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-9244-129>

MATRIZ DE VALIDACION

CUESTIONARIO PARA EVALUAR LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA								
N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión 1. Toma de decisiones							
1	¿se han presentado dificultades en la empresa que han puesto en riesgo el cumplimiento de los objetivos?	X		X		X		
2	¿tiene alternativas de solución frente a cualquier dificultad financiera?	X		X		X		
3	¿sabe identificar en qué situación se debe invertir más en mercadería?	X		X		X		
4	¿tiene planteadas alternativas de solución si la distribuidora pasa algún riesgo como pérdida de dinero, mala inversión o expiración de mercadería?	X		X		X		
5	¿lo enfocaría si tiene conocimiento de que existe algún peligro externo que afecte a la empresa?	X		X		X		
	Dimensión 2. Optimización de recursos							
6	¿La empresa DIFAR S.A.C. dispone de suficiente capital de trabajo para operar de forma eficiente?	X		X		X		
7	¿la empresa puede para todos sus gastos presupuestados en el tiempo determinado?	X		X		X		
8	¿los ingresos cubren todos los gastos manifestados?	X		X		X		
9	¿la empresa tiene un plan estratégico que dicte la pauta para las inversiones a corto y largo plazo?	X		X		X		
10	¿tiene otra idea de inversión que se puedan añadir al plan estratégico?	X		X		X		,

Dimensión 3. Satisfacción de clientes								
11	¿identifica el potencial de los productos que vendemos?	X		X		X		
12	¿confía en la eficacia con la que atendemos sus pedidos?	X		X		X		
13	¿accede constantemente a las ofertas de los productos que vendemos?	X		X		X		
14	¿considera que tenemos mejores precios que la competencia?	X		X		X		
15	¿la empresa le transmite seguridad a la hora de recepcionar su pedido?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Cuestionario aprobado para su aplicación

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador: **SANCHEZ RODRIGUEZ CESAR AUGUSTO**
Especialidad del validador: FINANZAS

Orcid: <https://orcid.org/0009-0004-9244-1299>

Junio 17, del 2023

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo



Firma del Experto Informante
ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-9244-1299>

Optimización de recursos	• Ejecución de presupuestos	¿La empresa DIFAR S.A.C. dispone de suficiente capital de trabajo para operar de forma eficiente?					X		X		X		X		
	• Planificación de inversiones	¿La empresa puede para todos sus gastos presupuestados en el tiempo determinado?					X		X		X		X		
		¿Los ingresos cubren todos los gastos manifestados?					X		X		X		X		
		¿La empresa tiene un plan estratégico que dicte la pauta para las inversiones a corto y largo plazo?					X		X		X		X		
		¿Tiene otra idea de inversión que se puedan añadir al plan estratégico?					X		X		X		X		
Satisfacción de clientes	• Encuestas	¿Identifica el potencial de los productos que vendemos?					X		X		X		X		
	• Fidelización de clientes	¿Confía en la eficacia con la que atendemos sus pedidos?					X		X		X		X		
		¿accede constantemente a las ofertas de los productos que vendemos?					X		X		X		X		
		¿Considera que tenemos mejores precios que la competencia?					X		X		X		X		

		¿La empresa le transmite seguridad a la hora de recepcionar su pedido?					X		X		X		X		
--	--	--	--	--	--	--	---	--	---	--	---	--	---	--	--



CPC: Chincona García Reyder.

Dni: 47975848

ORCID: <https://0009-0004-1434-9649>

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

Nombre del instrumento: Cuestionario para evaluar las Estrategias Financieras.

Objetivo: Recoger información sobre la Estrategias Financieras, de modo general y específico, al gerente y clientes de la empresa

Dirigido A: Luna Abanto Iván, Gerente de la empresa Distribuidora e Importadora farmacéutica S.A.C.

Apellidos y Nombres del Evaluador: Chincona García Reyder.

Grado Académico del Evaluador: Contador Público

Valoración:

Aprobado	Desaprobado
X	



Firma del Experto

DNI: 47975848

ORCID: <https://0009-0004-1434-9649>

MATRIZ DE VALIDACION

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión 1. Toma de decisiones							
1	¿se han presentado dificultades en la empresa que han puesto en riesgo el cumplimiento de los objetivos?	X		X		X		
2	¿tiene alternativas de solución frente a cualquier dificultad financiera?	X		X		X		
3	¿sabe identificar en qué situación se debe invertir más en mercadería?	X		X		X		
4	¿tiene planteadas alternativas de solución si la distribuidora pasa algún riesgo como pérdida de dinero, mala inversión o expiración de mercadería?	X		X		X		
5	¿lo enfocaría si tiene conocimiento de que existe algún peligro externo que afecte a la empresa?	X		X		X		
	Dimensión 2. Optimización de recursos							
6	¿La empresa DIFAR S.A.C. dispone de suficiente capital de trabajo para operar de forma eficiente?	X		X		X		
7	¿la empresa puede para todos sus gastos presupuestados en el tiempo determinado?	X		X		X		
8	¿los ingresos cubren todos los gastos manifestados?	X		X		X		
9	¿la empresa tiene un plan estratégico que dicte la pauta para las inversiones a corto y largo plazo?	X		X		X		
10	¿tiene otra idea de inversión que se puedan añadir al plan estratégico?	X		X		X		,

Dimensión 3. Satisfacción de clientes							
11	¿identifica el potencial de los productos que vendemos?	X		X		X	
12	¿confía en la eficacia con la que atendemos sus pedidos?	X		X		X	
13	¿accede constantemente a las ofertas de los productos que vendemos?	X		X		X	
14	¿considera que tenemos mejores precios que la competencia?	X		X		X	
15	¿la empresa le transmite seguridad a la hora de recepcionar su pedido?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Cuestionario aprobado para su aplicación

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador: CHINCONA GARCÍA REYDER
Especialidad del validador: CONTABILIDAD

Orcid: <https://0009-0004-1434-9649>

Junio 17, del 2023



¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Firma del Experto Informante
ORCID: <https://0009-0004-1434-9649>
 N° Matrícula: 02-11729

MATRIZ DE VALIDACIÓN

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems	Opción de respuestas				Criterios de Evaluación								Observación y/o Recomendaciones
				Siempre	Casi siempre	A veces	Nunca	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		
								Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Estrategias Financieras	Toma de decisiones	<ul style="list-style-type: none"> • Política de decisiones • Política de inversiones 	¿Se han presentado dificultades en la empresa que han puesto en riesgo el cumplimiento de los objetivos?					X		X		X		X		
			¿Tiene alternativas de solución frente a cualquier dificultad financiera?					X		X		X		X		
			¿Sabe identificar en qué situación se debe invertir más en mercadería?					X		X		X		X		
			¿Tiene planteadas alternativas de solución si la distribuidora pasa algún riesgo como pérdida de dinero, mala inversión o expiración de mercadería?					X		X		X		X		
			¿Lo enfocaría si tiene conocimiento de que existe algún peligro externo que afecte a la empresa?					X		X		X		X		
	Optimización de recursos	<ul style="list-style-type: none"> • Ejecución de presupuesto 	¿La empresa DIFAR S.A.C. dispone de suficiente capital de trabajo para operar de forma eficiente?					X		X		X		X		

		<ul style="list-style-type: none"> Planificación de inversiones 	¿La empresa puede para todos sus gastos presupuestados en el tiempo determinado?					X		X		X		X				
			¿Los ingresos cubren todos los gastos manifestados?					X		X		X		X				
			¿La empresa tiene un plan estratégico que dicte la pauta para las inversiones a corto y largo plazo?					X		X		X		X				
			¿Tiene otra idea de inversión que se puedan añadir al plan estratégico?					X		X		X		X				
Satisfacción de clientes		<ul style="list-style-type: none"> Encuestas 	¿Identifica el potencial de los productos que vendemos?					X		X		X		X				
		<ul style="list-style-type: none"> Fidelización de clientes 	¿Confía en la eficacia con la que atendemos sus pedidos?					X		X		X		X				
			¿accede constantemente a las ofertas de los productos que vendemos?					X		X		X		X				
			¿Considera que tenemos mejores precios que la competencia?					X		X		X		X				
			¿La empresa le transmite seguridad a la hora de recepcionar su pedido?					X		X		X		X				



Mg: Rentería Leyva Jorge Luis.

Dni: 07255568

ORCID: <https://0000-0001-5678-6071>

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

Nombre del instrumento: Cuestionario para evaluar las Estrategias Financieras.

Objetivo: Recoger información sobre la Estrategias Financieras, de modo general y específico, al gerente y clientes de la empresa

Dirigido A: Luna Abanto Iván, Gerente de la empresa Distribuidora e Importadora farmacéutica S.A.C.

Apellidos y Nombres del Evaluador: Rentería Leyva Jorge Luis.

Grado Académico del Evaluador: Contador Público

Valoración:

Aprobado	Desaprobado
X	



Mg: Rentería Leyva Jorge Luis.

DNI: 07255568

ORCID: <https://0000-0001-5678-6071>

MATRIZ DE VALIDACION

CUESTIONARIO PARA EVALUAR LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA								
N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión 1. Toma de decisiones							
1	¿se han presentado dificultades en la empresa que han puesto en riesgo el cumplimiento de los objetivos?	X		X		X		
2	¿tiene alternativas de solución frente a cualquier dificultad financiera?	X		X		X		
3	¿sabe identificar en qué situación se debe invertir más en mercadería?	X		X		X		
4	¿tiene planteadas alternativas de solución si la distribuidora pasa algún riesgo como pérdida de dinero, mala inversión o expiración de mercadería?	X		X		X		
5	¿lo enfocaría si tiene conocimiento de que existe algún peligro externo que afecte a la empresa?	X		X		X		
	Dimensión 2. Optimización de recursos							
6	¿La empresa DIFAR S.A.C. dispone de suficiente capital de trabajo para operar de forma eficiente?	X		X		X		
7	¿la empresa puede para todos sus gastos presupuestados en el tiempo determinado?	X		X		X		
8	¿los ingresos cubren todos los gastos manifestados?	X		X		X		
9	¿la empresa tiene un plan estratégico que dicte la pauta para las inversiones a corto y largo plazo?	X		X		X		
10	¿tiene otra idea de inversión que se puedan añadir al plan estratégico?	X		X		X		,

Dimensión 3. Satisfacción de clientes								
11	¿identifica el potencial de los productos que vendemos?	X		X		X		
12	¿confía en la eficacia con la que atendemos sus pedidos?	X		X		X		
13	¿accede constantemente a las ofertas de los productos que vendemos?	X		X		X		
14	¿considera que tenemos mejores precios que la competencia?	X		X		X		
15	¿la empresa le transmite seguridad a la hora de recepcionar su pedido?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Cuestionario aprobado para su aplicación

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador: **RENTERÍA LEYVA JORGE LUIS**
Especialidad del validador: **CONTABILIDAD**

Orcid: <https://0000-0001-5678-6071>

Junio 17, del 2023

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo



Firma del Experto Informante
ORCID: [https:// 0000-0001-5678-6071](https://0000-0001-5678-6071)

Análisis de la validación de contenido a nivel de expertos

“Guía de entrevista sobre toma de decisiones”

Del análisis consolidado del coeficiente de validez de contenido a través de la V de Aiken a 3 expertos consultados sobre los ítems propuestos en la “Guía de entrevista sobre estrategias financieras” no sugiere corrección o eliminación de ítem alguno, por ser > 0.80 y ≤ 1.00 (1.00). Por lo que se considera que la “Guía de entrevista sobre estrategias financieras” posee una fuerte validez de contenido.

Validez de contenido general y específico

Dimensión	Ítems	Criterios	Expertos			Total (S)	V. Aiken	Validez por ítems
			1	2	3			
Toma de decisiones	Ítem 1	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	Ítem 2	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	Ítem 3	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	Ítem 4	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
Ítem 5	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
	Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
	Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
Optimización de recursos	Ítem 6	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	Ítem 7	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	Ítem 8	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	Ítem 9	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
Ítem 10	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
	Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
	Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
Satisfacción de clientes	Ítem 11	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	Ítem 12	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	Ítem 13	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	Ítem 14	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
Ítem 15	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
	Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
	Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
			TOTAL				1.00	Validez fuerte

Consolidado de validez de contenido

DIMENSIÓN	PERTINENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	PUNTUACIÓN ESPECÍFICA
Toma de decisiones	1.00	1.00	1.00	1.00
Optimización de recursos	1.00	1.00	1.00	1.00
Satisfacción de clientes	1.00	1.00	1.00	1.00
Puntuación general	1.00	1.00	1.00	1.00

Análisis de confiabilidad del instrumento.

“Guía de entrevista para evaluar las estrategias financieras”

Se aplicó una prueba piloto del “Guía de entrevista para evaluar las estrategias financieras” a una muestra no probabilística por conveniencia de 5 colaboradores, 4 clientes y el gerente de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C., sin afectar a la muestra de estudio, con el objetivo de depurar los 15 ítems propuestos en el instrumento. Del análisis de los coeficientes de correlación corregido ítem-total en sus tres dimensiones del “Guía de entrevista para evaluar las estrategias financieras” no sugiere la eliminación de ítem alguno, por ser superiores a 0.20; así mismo podemos darnos cuenta que primero hemos comenzado por el número de ítems lo cual son 15 , luego sumamos la variancia de cada ítems donde tenemos como resultado 16,64 y por ultimo hemos calculado la varianza del total donde tenemos como resultado 67.84, ya teniendo estos tres elementos continuamos con el cálculo del alfa de Cronbach donde tenemos como resultado de 0.809 Por lo que se considera que el “Guía de entrevista para evaluar las estrategias financieras” tiene una alta confiabilidad.

SUJETOS	TOMA DE DECISIONES					OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS					SATISFACCIÓN DE CLIENTES					TOTAL
	Item 1	Item 2	Item 3	Item 4	Item 5	Item 6	Item 7	Item 8	Item 9	Item 10	Item 11	Item 12	Item 13	Item 14	Item 15	
1	5	3	2	3	3	3	1	2	2	2	2	2	2	2	4	38
2	4	5	5	4	5	2	5	3	4	4	4	4	4	4	3	60
3	4	3	3	3	2	2	4	3	3	4	4	2	3	4	5	49
4	4	5	5	6	4	5	5	5	2	1	2	4	3	2	5	58
5	3	3	5	4	3	3	4	5	4	4	3	3	5	4	5	58
Varianzas	0.40	0.96	1.6	1.2	1.04	1.2	2.16	1.44	0.8	1.6	0.8	0.8	1.04	0.96	0.64	67.84

Análisis de la consistencia

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum V_i}{V_t} \right]$$

α : Alfa de Cronbach
 k : Número de ítems
 V_i : Varianza de cada ítem
 V_t : Varianza del total



k=	15
V_i =	16.64
V_t =	67.84

α =	0.809
------------	-------

ANEXO 1



DIFAR

Chimbote, 03 de abril del 2023

Mgr. Deyssy Alatriza Liñan
Coordinadora de la Escuela de Contabilidad
Universidad César Vallejo - Filial Chimbote

Presente. -

REF: Carta N ° 121-2023-UCV-VA-P07-F04L01/CCP de fecha 30 de marzo del 2023.

Tengo el agrado de dirigirme a Usted, con la finalidad de hacer de su conocimiento que la Srta. **DE LA CRUZ HUARAJARI NAYELY NOEMI** estudiante de la Escuela Profesional de **CONTABILIDAD**, de la Institución Universitaria que Usted representa, ha sido admitido(a) para realizar sus Prácticas Pre profesionales en nuestra institución, teniendo como fecha de inicio 03 de abril del 2023 y como fecha de culminación 21 de julio del mismo año, en el área de contabilidad.

Aprovecho la oportunidad para expresarle mi consideración y estima personal.

Atentamente,



LA DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA S.A.C.
Ivan Luna Abanto

GERENTE GENERAL
IVAN LUNA ABANTO

ANEXO 2



DIFAR

Chimbote, 03 de abril del 2023

Mgr. Deyssy Alatrística Liñan
Coordinadora de la Escuela de Contabilidad
Universidad César Vallejo - Filial Chimbote


Presente. -

REF: Carta N° 142-2023-UCV-VA-P07-F04L01/CCP de fecha 30 de marzo del 2023.

Tengo el agrado de dirigirme a Usted, con la finalidad de hacer de su conocimiento que la Srta. **TASILLA COTANA MARIA CINTHYA** estudiante de la Escuela Profesional de **CONTABILIDAD**, de la Institución Universitaria que Usted representa, ha sido admitida para realizar sus Prácticas Pre profesionales en nuestra institución, teniendo como fecha de inicio 03 de abril del 2023 y como fecha de culminación 21 de julio del mismo año, en el área de Contabilidad.

Aprovecho la oportunidad para expresarle mi consideración y estima personal.

Atentamente,



LA DISTRIB. E IMPORT. FARMACEUTICA S.A.S.
Ivan Luna Abanto

Constancia de autorización de la investigación.

DIFAR



JIRON MANUEL
VILLAVICENCIO 783

**EL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA FARMACEUTICA S.A.C.
DE CHIMBOTE, QUE SUSCRIBE**

HACE CONTAR

Que De La Cruz Huarajari Nayely Noemi, Tasilla Cotrina Maria Cinthya, estudiantes del IX ciclo de estudios de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO de la SEDE de CHIMBOTE, realizarán una ENTREVISTA GUIADA y el análisis del ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Y ESTADO DE RESULTADOS de los periodos 2021 - 2022 de su PROYECTO DE INVESTIGACIÓN TITULADO: "Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. en Chimbote 2023." La investigación se desarrollará durante los meses de abril a diciembre del 2023 y se ha otorgado plena AUTORIZACIÓN para desarrollarla.

Se expide la presente CONSTANCIA a solicitud de los interesados con fines que estimen convenientes.

Chimbote, 19 de junio del 2023

Luna Abanto Pedro Iván

DNI N.º 32912218

Gerente General

Fijo: 043325871

Nº de celular: Difar06@hotmail.com

Correo electrónico: 933278440

Anexo 3

Consentimiento Informado (*)

Título de la investigación: Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023

Investigador (a) (es): De la cruz Huarajari, Nayely Nohemi, Tasilla Cotrina, Maria

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada "Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023

cuyo objetivo es diseñar estrategias financieras con el fin de poder mejorar la rentabilidad o poder mantenerse. Esta investigación es desarrollada por estudiantes (colocar: pre o posgrado) de la carrera profesional

Contabilidad o programa de Pregrado, de la Universidad César Vallejo del campus Chimbote aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución Universidad César Vallejo

Describir el impacto del problema de la investigación.

¿De qué manera el análisis de liquidez y rentabilidad incide en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023?

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente (enumerar los procedimientos del estudio):

1. Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada:

"Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023

2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado 15 minutos y se realizará en el ambiente de trabajo de la institución Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de No maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigador (a) (es) (Apellidos y Nombres) email:

.....
y Docente asesor (Apellidos y Nombres) Aguilar Salinas Rafael Jacobo
Email raquilarsa@ucvvirtual.edu.pe



Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

Nombre y apellidos:LUNA ABANTO PEDRO IVAN.....

Fecha y hora:20/06/2023 9:00 AM.....



.....
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA S.A.S.
Ivan Luna Abanto
GERENTE GENERAL

Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas a través de un formulario Google.

ANEXO 4

RESPUESTAS DE FORMULARIO QUE SE REALIZO A CLIENTES

TABLA 4.1

Marca temporal	Cliente	RUC	DIRECCIÓN	1. ¿Identifica el po	2. ¿Confía en la e	3. ¿Accede constantemente a las	5. ¿la empresa
6/10/2023 18:22:37	FARMACIA REGINA	10164848804	LA ESPERANZA	SI	SI	SI	SI
6/10/2023 18:24:14	FARMACIA ROXANA	20606489090	PORVENIR	SI	SI	SI	SI
6/10/2023 18:25:26	BOTICA FARMA JOSUE	20477588400	SANTA MARIA-TRUJILL	SI	SI	SI	SI
6/10/2023 18:26:27	BOTICA LOS LAURELES	10763756764	TRUJILLO	SI	SI	SI	SI

ANEXO 5

Autorización de Publicación en Repositorio Institucional

Nosotros, DE LA CRUZ HUARAJARI NAYELY NOEMI, TASILLA COTRINA MARIA CINTHYA identificados con N° de Documentos N° 75753714, 75190782 (respectivamente), estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES y de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, autorizamos (X), no autorizamos () la divulgación y comunicación pública de nuestra Tesis: "Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023".

En el Repositorio Institucional de la Universidad César Vallejo, según esta estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33.

Fundamentación en caso de NO autorización:

--

CHIMBOTE, 21 de Noviembre del 2023

Apellidos y Nombres del Autor	Firma
NAYELY NOEMI DE LA CRUZ HUARAJARI DNI: 75753714 ORCID: 0000-0002-6700-6744	Firmado electrónicamente por: NCRUZH el 21-11-2023 19:04:40
MARIA CINTHYA TASILLA COTRINA DNI: 75190782 ORCID: 0000-0002-2844-5314	Firmado electrónicamente por: MTASILLA el 21-11- 2023 18:38:51



Código documento Trilce: TRI - 0657351

Anexo 6

**Autorización de Publicación en Repositorio
Institucional**

Nosotras, De la cruz Huarajari Nayely Nohemi y Tasilla Cotrina Maria Cinthya identificado con DNI N° 75753714, DNI N° 75190782 (respectivamente), alumnos de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de contabilidad de la Universidad César Vallejo, autorizamos (x), la divulgación y comunicación pública de nuestra Tesis, titulada: "Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023" en el Repositorio Institucional de la Universidad César Vallejo (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulada en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33.

Chimbote, 08 de setiembre 2023

Apellidos y Nombres del Autor De la cruz Huarajari, Nayely Nohemi	
DNI: 75753714	Firma 
ORCID: 0000-0003-2493-3211	
Apellidos y Nombres del Autor Tasilla Cotrina, Maria Cinthya	
DNI: 75190782	Firma 
ORCID: 0000-0001-5194-0244	

Las filas de la tabla dependen del número de estudiantes implicados.

Anexo 7

Autorización de la organización para publicar su identidad en los resultados de las investigaciones

Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC: 20481321892
Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C	
Nombre del Titular o Representante legal:	
Nombres y Apellidos: LUNA ABANTO PEDRO IVÁN	DNI: 32912218

Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 8º, literal "c" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (RCU Nro. 0470-2022/UCV) (*), autorizo publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación	
"Análisis de liquidez y rentabilidad y su incidencia en el diseño de estrategias financieras de la empresa Distribuidora e Importadora Farmacéutica S.A.C. Chimbote 2023"	
Nombre del Programa Académico:	
Autores:	DNI:
De la cruz Huarajari, Nayely Nohemi	75753714
Tasilla Cotrina, Maria Cinthya	75190782