



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Estrategias de financiamiento y rentabilidad en una empresa de
repuestos automotores de Piura – 2023**

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

AUTORES:

Cordova Nuñez, Deric Madaleyne (orcid.org/0000-0001-8153-8125)

Peña Vasquez, Araceli (orcid.org/0000-0003-3503-3657)

ASESOR:

Dr. Castañeda Gonzales, Jaime Laramie (orcid.org/000-0002-9522-6162)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

PIURA — PERÚ
2023

DEDICATORIA

La presente investigación está dedicada a mi esposo Jimy, a mis padres María y Reynaldo, así como también a mis hermanos y a mi mejor amiga Deric, por motivarme y brindarme día a día su apoyo incondicional en el transcurso de mi formación profesional, pues son mi motor de impulso para seguir adelante.

Araceli Peña Vasquez

Esta tesis está dedicada a mis queridos padres Nicolás Córdova y Paula Núñez quienes son mi principal motivación en esta vida, a mis hermanos Elizabet y Eddi y mejor amiga Araceli, por motivarme a seguir adelante y ser mi apoyo incondicional en todo momento.

Deric Madaleyni Córdova Núñez

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios, por brindarnos día a día salud y sabiduría para seguir con nuestra carrera profesional y poder lograr los objetivos planteados, a la universidad y docentes por guiarnos y brindarnos sus conocimientos durante el desarrollo de nuestra carrera profesional, asimismo agradecemos a la gerente de la empresa por habernos permitido realizar la investigación en la compañía que representa.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CASTAÑEDA GONZALES JAIME LARAMIE, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, asesor de Tesis titulada: "Estrategias de financiamiento y rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023", cuyos autores son CORDOVA NUÑEZ DERIC MADALEYNI, PEÑA VASQUEZ ARACELI, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 14.00%, 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.

PIURA, 22 de Noviembre del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CASTAÑEDA GONZALES JAIME LARAMIE DNI: 41418490 ORCID: 0000-0002-9522-8162	Firmado electrónicamente por: JCASTANEDAGO81 el 02-12-2023 13:50:15

Código documento Trilce: TRI - 0660356

DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE LOS AUTORES



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, CORDOVA NUÑEZ DERIC MADALEYNI, PEÑA VASQUEZ ARACELI estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Estrategias de financiamiento y rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 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
ARACELI PEÑA VASQUEZ DNI: 71024782 ORCID: 0000-0003-3503-3657	Firmado electrónicamente por: PPENAVA el 22-11-2023 08:29:58
DERIC MADALEYNI CORDOVA NUÑEZ DNI: 47864483 ORCID: 0000-0001-8153-8125	Firmado electrónicamente por: DCOROVANU el 22-11-2023 10:52:33

Código documento Trilce: TRI - 0660355



ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA	
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE LOS AUTORES.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	11
3.2. Variables y operacionalización	11
3.3. Población, muestra y muestreo	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	14
3.5. Procedimientos.....	16
3.6. Método de análisis de datos	16
3.7. Aspectos éticos.....	17
IV. RESULTADOS.....	18
V. DISCUSIÓN	22
VI. CONCLUSIONES	26
VII. RECOMENDACIONES.....	27
VIII. PROPUESTA	28
REFERENCIAS.....	33
ANEXOS	40

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Fiabilidad de la variable independiente estrategias de financiamiento	15
Tabla 2	Estadísticas de fiabilidad de variable independiente	15
Tabla 3	Fiabilidad de la variable dependiente rentabilidad.....	15
Tabla 4	Estadísticas de fiabilidad de variable dependiente.....	15
Tabla 5	Influencia de las estrategias de financiamiento en la rentabilidad	18
Tabla 6	Influencia de las estrategias de financiamiento con el margen bruto	18
Tabla 7	Influencia de las estrategias de financiamiento con la rentabilidad patrimonial.....	19
Tabla 8	Influencia de las estrategias de financiamiento con el rendimiento del activo	19
Tabla 9	Nivel de rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura	20
Tabla 10	Ratios de rentabilidad de una empresa de repuestos automotores de Piura.....	21

RESUMEN

La presente investigación titulada estrategias de financiamiento y rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023, tuvo como objetivo determinar la influencia de las estrategias de financiamiento en la rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023. La metodología fue de tipo básica – correlacional y de diseño no experimental, aplicando un análisis documental al estado de resultados del periodo 2021-2022. Obteniendo como resultado que las estrategias de financiamiento influyen en un 75.4% en la rentabilidad, por tanto, si la empresa aplica fuentes de financiamiento internas y externas, tendrá un impacto positivo en la rentabilidad. Se llegó a la conclusión que las estrategias financieras tienen un impacto positivo en la rentabilidad, entonces al tener estrategias bien diseñadas se podrá manejar mejor los recursos financieros de la empresa para maximizar la rentabilidad. Ante ello, se recomendó que la empresa debe realizar reinversiones con las utilidades no distribuidas y emplearlas para fortalecer la capacidad de endeudamiento, además debe aplicar trimestralmente indicadores de rentabilidad así como análisis comparativos de los estados financieros, para verificar el progreso de la entidad e identificar falencias ocurridas y corregirlas.

Palabras claves: Estrategias de financiamiento, fuentes de financiamiento, rentabilidad y margen bruto.

ABSTRACT

The present research titled financing strategies and profitability in an automotive spare parts company in Piura - 2023, had the objective of determining the influence of financing strategies on profitability in an automotive spare parts company in Piura - 2023. The methodology was type basic – correlational and non-experimental design, applying a documentary analysis to the income statement for the period 2021-2022. Obtaining as a result that financing strategies influence profitability by 75.4%, therefore, if the company applies internal and external financing sources, it will have a positive impact on profitability. It was concluded that financial strategies have a positive impact on profitability, so by having well-designed strategies, the company's financial resources can be better managed to maximize profitability. Given this, it was recommended that the company should make reinvestments with the undistributed profits and use them to strengthen the debt capacity, in addition it should apply quarterly profitability indicators as well as comparative analysis of the financial statements, to verify the progress of the entity and identify errors that have occurred and correct them.

Keywords: Financing strategies, financing sources, profitability and gross margin.

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día las empresas grandes o pequeñas para obtener una buena rentabilidad económica tienen que optar por un financiamiento; ya sea a corto o largo plazo, esto con la finalidad de poder invertir en nuevos proyectos, adquirir más mercadería o aumentar la producción para lograr generar mayores ingresos y así obtener una mejor solvencia económica para hacer frente a sus compromisos de pago.

En el plano internacional, Borda y Rincón (2023) en su artículo sobre la rentabilidad indicaron que el índice de liquidez de las cooperativas de Colombia es de 0,75 lo que significa que no alcanzan a cubrir sus obligaciones a corto plazo, pues cuentan con 75% de activos que, al convertirlos en efectivo, no alcanzan a cubrir sus deudas a corto plazo en el tiempo oportuno.

Por otro lado, Álvarez y Pizarro (2022) indicaron que, un deficiente control del activo corriente puede causar inconvenientes en la rentabilidad de una empresa, esto debido a la limitada presentación de informes económicos, deficiencias en la gestión financiera y la falta de incorporación de la innovación en el entorno laboral.

Zambrano, Sánchez y Correa (2021) analizaron tres aspectos importantes para que una entidad sea rentable, los cuales son: endeudamiento, rentabilidad financiera y liquidez, en organizaciones pequeñas en la provincia de Guayas – Ecuador, obteniendo que en dicha provincia las empresas cuentan con menos de \$0.34 por cada sol de deuda que tiene con sus acreedores a corto plazo, denotando así la dificultad que tienen para cumplir con sus obligaciones.

De acuerdo a Valenzuela et.al (2020) en su estudio manifestaron que la falta del análisis de la información financiera y la falta de comparación de los estados financieros, afecta de forma directa los procesos internos para la determinación de la rentabilidad, ello repercute negativamente la toma de decisión para nuevas inversiones.

Gil, Rosso y Ocampo (2019) indicaron que, al generar pérdidas durante dos periodos consecutivos, lleva a tener un nivel de liquidez menor, ocasionando que las entidades aumenten su nivel de apalancamiento, generando situaciones que desencadenan una crisis financiera.

En el ámbito nacional, Palomino (2020) afirmó que, las compañías en la región Huánuco no cuentan con buena rentabilidad económica, esta se ve afectada a la falta de conocimiento de las diversas fuentes de financiamiento externo, ya que solo se financian con fondos internos, lo cual al ser fondos bajos no les permiten invertir en mayores producciones para lograr generar mejores ingresos económicos, y muchas de ellas llegan a la mortandad en 5 años.

Por otro lado, Rivera y Villanueva (2020) indicaron que, la rentabilidad y liquidez de las empresas de la ciudad de Chiclayo se ve afectado por la falta de financiamiento privado, pues este es reducido debido a que, al ser mayormente mypes no cuentan con los requisitos mínimos para poder acceder a créditos que ofrecen las instituciones bancarias.

A su vez, Roca, Montesinos y Dávila (2020) manifestaron que, las organizaciones tienen riesgos, tanto internos como externos y estos mayormente afectan la rentabilidad de la entidad, es por ello que las estrategias de financiamiento son de gran relevancia en el mundo empresarial; éstas pueden ser a corto o largo plazo, por lo tanto, es importante conocer la situación en la que se encuentra la empresa para optar por un financiamiento y generar rentabilidad que le permita alcanzar sus objetivos.

Barreto (2020) indicó que, el elevado precio de las ventas influye de forma directa en la baja rentabilidad de las compañías, lo que significa que el costo de la adquisición de la mercadería es muy alto, reflejando mala gestión administrativa por parte de los directivos de la misma. La empresa al tener una baja rentabilidad no permite que se capitalice para que pueda hacer inversiones con capital propio.

Asimismo, Zurita et.al (2019) manifestaron que, la baja rentabilidad en la empresa indema Perú SAC es por la falta de estrategias financieras ocasionando que esta tenga pérdidas económicas, pues el financiamiento es una herramienta primordial para incrementar los ingresos en una entidad, además contribuye a lograr posicionarse en un mejor lugar en el mercado.

A nivel local se identificó que la baja rentabilidad de la empresa repuestos y representaciones J&N Vicente E.I.R.L. se debe a la falta de estrategias de financiamiento, pues el sistema financiero con tasas de interés muy altas, afectan

las utilidades, además el costo de las importaciones se ha visto afectado debido al incremento del dólar a consecuencia de la crisis política, conllevando a la misma a no poder cumplir con las fechas establecidas sus obligaciones financieras. De acuerdo a la Asociación automotriz del Perú (2023), en el primer trimestre del 2023, se registró una caída de -2,16%, en la comercialización de piezas, autopartes y accesorios, por el alza de precios de los neumáticos. Es por ello que, debido a la falta de un financiamiento apropiado, muchas empresas llegan a quebrar generando alto índice de desempleo, afectando la economía local y nacional, factor importante de crecimiento y desarrollo social.

La formulación del problema se planteó de la siguiente forma: ¿cómo las estrategias de financiamiento influyen en la rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023? de acuerdo a Hernández – Sampieri y Mendoza (2018) la investigación tuvo una justificación teórica puesto que, contribuyó con teorías de diversos autores respecto al financiamiento y rentabilidad. En cuanto a la conveniencia, ayudó a dar solución al problema identificado, el cual fue estrategias de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las empresas. A nivel social se justificó, ya que cooperó con el manejo de las finanzas de la empresa, con la finalidad de seguir creciendo y con ello disminuir el número de desempleo, originando así una mejor calidad de vida para la población. Para finalizar tuvo una justificación metodológica, ya que incluyó herramientas que pueden emplear en otros campos para determinar las variables antes mencionadas. Como objetivo general se tuvo: determinar la influencia de las estrategias de financiamiento en la rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023.

Como objetivos específicos se tuvo los siguientes: analizar la influencia de las estrategias de financiamiento con el margen bruto, examinar la influencia de las estrategias de financiamiento con la rentabilidad patrimonial, evaluar la influencia de las estrategias de financiamiento con el rendimiento del activo, y determinar el nivel de rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023. Asimismo, se planteó como hipótesis, H_i : las estrategias de financiamiento si influyen en la rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023, y H_0 : las estrategias de financiamiento no influyen en la rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023.

II. MARCO TEÓRICO

En la fase de búsqueda de información en relación a trabajos previos, se realizó una sinopsis en el ámbito nacional e internacional. A nivel nacional Gómez, Navarro y Marchena (2022) en su estudio, respecto al crowdlending una alternativa de financiamiento para las MIPYMES del Perú, con la finalidad de determinar la disposición de obtener financiamiento mediante el crowdlending, con una metodología cuantitativo y descriptivo, la técnica fue la encuesta aplicada a 382 MIPYMES de Piura. Cuyo resultado fue que los empresarios estarían prestos a adquirir financiamiento mediante crowdlending. Y concluyó que el crowdlending es una alternativa novedosa y reciente, que debe ser conocida por los empresarios.

Chinchay y Zavaleta (2022) en su tesis sobre financiamiento y rentabilidad efectuada en Trujillo, señalaron como objetivo identificar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las entidades, aplicaron la metodología de diseño no experimental, transversal y correlacional, con una muestra de 15 trabajadores a los que se le aplicó un cuestionario. El resultado obtenido fue que gran parte de los trabajadores indicaron que el nivel de financiamiento de la empresa es bajo. Finalmente llegaron a la conclusión que el financiamiento influye en la rentabilidad.

Céspedes (2022) en su artículo respecto a la gestión financiera y rentabilidad ejecutado en Carabayllo, cuya finalidad fue establecer la influencia de la gestión financiera en la rentabilidad de las MYPES, haciendo uso de la metodología descriptiva, cuantitativa no experimental con la técnica del cuestionario aplicado a 143 MYPES. En el cual se estableció que el 77% de los encuestados indicaron que la gestión financiera es regular. Como conclusión se obtuvo que efectivamente hay una relación entre la gestión financiera y la rentabilidad.

Ortega, Vásquez y Villanueva (2021) en su artículo a cerca de la influencia del desarrollo empresarial en la rentabilidad de las empresas de Huaycán, el cual tuvieron como objetivo conocer la relación entre la evolución empresarial y la rentabilidad, la metodología utilizada fue de tipo causal, cuantitativo y de diseño no experimental, se empleó una encuesta a 80 empresas. En el cual se obtuvo como resultado que el desarrollo empresarial si influye en la rentabilidad de las

mypes. Concluyeron que el incremento de las ventas y los activos, influyeron en gran manera en la rentabilidad.

Quispe (2021) en su investigación acerca del financiamiento y la liquidez de las empresas de Lima, el fin fue analizar la repercusión del financiamiento en la solvencia económica de una entidad, haciendo uso de la metodología cuantitativa, no experimental – correlacional, con una muestra de 18 colaboradores aplicando un cuestionario. El resultado fue, que el 72.2% de los encuestados indicaron que la mejor opción de financiamiento es vendiendo activos que no son utilizados. Concluyeron que el financiamiento está relacionado a la solvencia económica.

Chaihuaque (2021) en su estudio relacionado a la rentabilidad y la sostenibilidad empresarial desarrollado en Lima, con el objetivo de determinar la incidencia de las practicas sostenibles en la rentabilidad, la metodología utilizada fue cuantitativa – correlacional, con una muestra de 20 empresas a las cuales se les aplicó un cuestionario, en el cual se mostró que la sostenibilidad incide en el ROA (rendimiento sobre los activos) y el ROE (rendimiento sobre el patrimonio). Finalmente se determinó la importancia de la inclusión de prácticas sostenibles para una mejor rentabilidad.

Cruz (2021) en su tesis desarrollada en Tumbes sobre el financiamiento y rentabilidad, tuvo como propósito analizar la relación del financiamiento y la rentabilidad empresarial, con una metodología descriptiva, cuantitativa – correlacional, utilizando una encuesta aplicada a 5 colaboradores de una entidad. Como resultado se obtuvo que el financiamiento influye en la rentabilidad con un grado de significancia de 0.102, es decir la empresa debe mejorar sus estrategias financieras. Concluyó que el financiamiento es de gran impacto en la rentabilidad.

Valle (2020) en su trabajo sobre la planeación financiera realizado en Lima, herramienta esencial para el cumplimiento de los objetivos, cuyo propósito fue establecer la planificación financiera en las empresas, utilizó la metodología de tipo descriptivo/analítico, con una muestra de 10 trabajadores, a quienes se les aplicó una entrevista. Obtuvo como resultado que, la planeación financiera que efectúa la entidad es inapropiada. Se concluyó que la planificación financiera es fundamental para asegurar el éxito empresarial.

Como antecedentes en el plano internacional tenemos a Díaz, Maestre y Díaz (2022) en el estudio realizado en norte de Santander- Colombia, tuvieron como finalidad analizar el resultado del desempeño de las finanzas en la rentabilidad de las compañías, para esto se utilizó una metodología cuantitativa tipo descriptiva, con una muestra de 59 entidades, la técnica utilizada fue el análisis del contenido de documentos. El resultado obtenido fue que la efectividad de las empresas pequeñas ha sido optimizada gradualmente, y en las microempresas ha tenido un descenso. Concluyeron que la una adecuada implementación de estrategias financieras en las empresas determina el éxito de ellas.

Tualombo, Figueroa y Moreno (2022) en su investigación llevada a cabo en Manabí, tuvieron como propósito estudiar la relevancia de la estructura financiera de las empresas, la metodología fue de tipo descriptivo y no experimental, como instrumentos aplicaron la revisión documental y la encuesta, la población estuvo conformada por 78,470 empresas. Como resultado se obtuvo que la estructura financiera en una empresa, es de mucha importancia pues, a través de ella se conocieron los fondos de financiamiento de una compañía. Se concluyó que las PYMES representan un sector importante en el desarrollo de los ecuatorianos, por lo tanto, se debe estudiar la estructura financiera de ellas, pues permitirá tomar decisiones adecuadas.

Zambrano, et.al (2021) en su estudio desarrollado en Ecuador, tuvieron como meta realizar una comparación del rendimiento financiero y nivel de deuda con terceros, la metodología utilizada fue cuantitativa de tipo descriptiva, con una muestra de 29,861 empresas. Como resultado se obtuvo que las microempresas reportan una buena rentabilidad financiera promedio. Se concluyó que los indicadores financieros son fundamentales para realizar un análisis de diferentes puntos en los negocios ecuatorianos, en especial la rentabilidad, pues de ella depende la supervivencia de los mismos.

De los Santos, Guzmán y Martínez (2020) en su investigación sobre microcréditos y financiamiento en PYMES mexicanas, tuvieron como objetivo establecer la factibilidad del microcrédito como fuente de financiamiento, la metodología utilizada fue de tipo teórico- exploratorio, en la cual realizaron una búsqueda literaria en plataformas digitales. Como resultado se obtuvo la

importancia de las PYMES en el estado mexicano como factor económico. Se concluyó que los microcréditos que otorgan las entidades financieras son una fuente de financiamiento factible para la supervivencia de las compañías.

Varela y Ochoa (2020) en su investigación desarrollada en microempresas en Bello – Antioquia, tuvieron como finalidad analizar las fuentes de financiamiento para empresas de autopartes, la metodología utilizada fue descriptiva con enfoque mixto, como población 30 microempresarios a los cuales se les aplicó un cuestionario. De resultado se obtuvo que la mayoría de microempresas para poder cubrir sus necesidades de inversión recurren a créditos bancarios. Concluyeron que los microempresarios si conocen de las fuentes de financiamiento, sin embargo, con las tasas elevadas de interés y requisitos se ven limitados para acceder a créditos mayores.

Gámez, Palma y Beltrán (2020) en su investigación desarrollada en Venezuela, tuvieron como propósito establecer la relación entre el planeamiento financiero y la rentabilidad, la metodología fue descriptiva, de diseño no experimental, como instrumento tuvieron el cuestionario, el cual fue aplicado a 12 responsables del área de finanzas de diferentes compañías, como resultado se obtuvo que las empresas en su planeación consideran el presupuesto de los ingresos y egresos. Concluyeron que las empresas miden su rentabilidad, ya sea económica o financiera estudiando del margen de utilidades y rotación de activos, además para elaborar planes financieros a largo plazo tienen en cuenta el presupuesto de capital y de utilidades.

Canossa y Rodríguez (2019) en su investigación realizada en Guanacaste – Costa Rica, tuvieron como fin analizar los retos para el financiamiento de las empresas, la metodología fue de tipo descriptiva, con una muestra de 83 PYMES a las cuales se les aplicó una encuesta. Como resultado se obtuvo que los negocios se desarrollan con financiamiento propio y la mayoría desconoce de los temas financieros. Se concluyó que las PYMES de Guanacaste necesitan fuentes y estrategias de financiamiento para su desarrollo y crecimiento.

Mejía (2019) en su investigación realizada en el país de Venezuela, buscó examinar como la gestión financiera influye en la rentabilidad de las organizaciones, utilizó una metodología de tipo analítica no experimental, la población fue 10 gerentes y 140 empleados de 5 empresas, a los cuales se les

aplicó un cuestionario, obteniendo como resultado que las empresas tienen deficiencias respecto a la gestión financiera. Se concluyó que una buena gestión financiera influye efectivamente en la rentabilidad de las entidades empresariales.

Dentro de las teorías de la investigación se tuvo al financiamiento, el cual el Grupo HSBC (2019) señaló que es un instrumento fundamental para las empresas ya que es el motor que impulsa la supervivencia y crecimiento. Es decir, es una modalidad o mecanismo en la que una entidad incurre a fin de conseguir recursos, pueden ser bienes o servicios, el cual cuentan con un costo financiero y son a determinados plazos.

Duran (2022), indicó que el financiamiento es el punto esencial cuando se decide iniciar cualquier proyecto empresarial, o en caso de que se desee repotenciar o crecer una vez constituido. Asimismo, CEUPE (2023) manifestó que el financiamiento implica obtener los medios necesarios, ya sea para una organización o individuo, con el fin de ejecutar un plan específico.

Ante lo dicho por los autores se reafirma que el financiamiento es fundamental en las empresas, ya sea para iniciar las actividades o para mejorar su competitividad en el mercado, pues el financiamiento influye positivamente en la productividad de las empresas, garantizando la continuidad del negocio sin complicaciones monetarias.

Como dimensiones del financiamiento se tuvo las siguientes: fuentes internas, aquellas que resultan del interior de la empresa, pueden ser utilidades no distribuidas, amortizaciones y provisiones, ya que son recursos propios de la entidad; y las fuentes externas, provenientes del aporte de agentes externos de la compañía; tales como, los préstamos, créditos, factoring, descuentos comerciales, leasing, emisión de obligaciones, inversiones, entre otras fuentes (Engen capital, 2022).

En la actualidad las compañías toman a las estrategias de financiamiento, como una herramienta que ayuda a desarrollar y fortalecer su estructura financiera, pero no todas las empresas la aplican ya sea por su desconocimiento o por el poco interés que le dan al tema. Cabe indicar que al diseñar las estrategias financieras las organizaciones deben primero determinar las áreas

que necesitan mayor atención, pues de esa manera elaborarán estrategias adecuadas, con el objetivo de optimar la posición financiera de la entidad y aumentar su rentabilidad (Quisanga, 2019).

Algunas estrategias financieras con respecto a los activos que no están siendo utilizados o no les sacan el mejor provecho para generar ingresos, Cevallos, Monar y Cevallos (2022) sugieren que como estrategias las empresas deben rediseñar la infraestructura y utilizar la tecnología como un mecanismo para potenciar y mejorar los procesos productivos. Por ejemplo, se puede hacer uso de canales digitales para la publicidad y ventas a un costo mínimo, de tal manera que los costos de producción disminuyan y su nivel de endeudamiento sea menor, generando una mejor rentabilidad.

Otra de las estrategias fue hacer una evaluación constante del nivel de endeudamiento a fin de elegir el financiamiento más adecuado, asegurando el pago de sus obligaciones financieras y posibilite el buen desarrollo de sus operaciones económicas. Además, la solvencia de una empresa va de la mano con la buena gestión operativa, puesto que permite tener mayor presencia en el mercado y ser más competitiva (Galarza y Zambrano, 2022).

También se debe realizar un análisis financiero efectivo, ya que permite diagnosticar la situación en la que se encuentra y poder prever acontecimientos que impliquen el futuro de la empresa. Este análisis se desarrolla con el propósito de realizar acciones de prevención que ayuden a tener un óptimo nivel de solvencia económica y el buen proseguir de la compañía (Jiménez et.al 2019).

De acuerdo a (Negocios y empresa, 2022) indicaron los siguientes tipos de estrategias financieras: estrategias financieras a largo plazo las cuales se identifican porque comprenden aspectos como la inversión debido al crecimiento del negocio que obliga a ampliar las instalaciones y también puede ser estrategias que ayudan a mejorar la capacidad competitiva. Las estrategias financieras a corto plazo son aplicadas con más frecuencia en empresas pequeñas y tienen en cuenta el capital de trabajo, que a su vez tiene tres diferentes estrategias como: agresiva, conservadora e intermedia.

En cuanto a las teorías de la rentabilidad, Chuquilín, Reyna y Ugaz (2019) la definieron como el rendimiento producido por una inversión realizada dentro

de una organización en un tiempo determinado. Asimismo Encalada, et.al (2021) indicaron que, la rentabilidad se refiere a la habilidad de una empresa para generar ganancias a partir de las inversiones que ha realizado. Por su parte Vasquez (2021) manifestó que la rentabilidad de una entidad se refiere a su capacidad para generar beneficios a partir de las ventas realizadas, los activos que posee o los recursos que utiliza. De modo que, la rentabilidad es la ganancia que obtuvo una empresa que empleó adecuadamente todos sus recursos en diferentes procesos de producción.

La rentabilidad es importante porque es un referente clave para analizar si una inversión realizada dentro de la empresa está dando buenos resultados o no, por ello, si no se está generando beneficios se puede tomar decisiones para cambiar de estrategias que les permita generar utilidad. Además, contribuye en el proceso de crecimiento de una compañía, pues teniendo una buena rentabilidad en sus inversiones podrá ser más competitiva, tener los fondos necesarios para una posible expansión o incluso puede acceder con facilidad a financiamientos que ofrecen las entidades financieras (Aguirre, Barona y Dávila, 2020).

Para medir la rentabilidad se toma en cuenta los indicadores que son herramientas financieras que posibilitan examinar si una compañía está generando beneficios o no. Estos indicadores proporcionan información sobre cómo se están administrando las operaciones de la organización, la gestión de los costos y los gastos, así como también la capacidad de la compañía para convertir los ingresos en ganancias. (Reséndiz, 2022).

Gallego (2021) indicó que dentro de las dimensiones más importantes para medir la rentabilidad están las siguientes: el margen bruto, ratio que indica el saldo disponible de la ganancia para hacer frente a los gastos generados en la empresa y su fórmula es $(\text{utilidad bruta} / \text{ventas netas}) \times 100$. La rentabilidad patrimonial (ROE- Return on Equity), con este ratio se mide la productividad del capital propio de la empresa, para ello se utiliza la fórmula siguiente $(\text{utilidad neta} / \text{patrimonio}) \times 100$. Y el rendimiento del activo (ROA-Return on Assets), este indicador determina la rentabilidad del activo, se utiliza la fórmula $(\text{utilidad neta} / \text{activo total}) \times 100$.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Vilalta (2016) manifestó que, la investigación de tipo básica se enfoca en la obtención de conocimientos que no están dirigidos necesariamente hacia la resolución de problemas prácticos o necesidades inmediatas, su propósito es obtener un mayor conocimiento acerca de un fenómeno o evento particular, con el fin de expandir la información existente sobre el mismo. La investigación correlacional busca evaluar el nivel de relación entre dos o más variables, su principal finalidad consiste en comprender cómo se comporta una variable al conocer el comportamiento de la otra variable relacionada. La presente investigación fue básica porque se presentó bases teóricas, igualmente fue correlacional porque se determinó la relación entre las variables, estrategias de financiamiento y rentabilidad.

3.1.2. Diseño de investigación

Villanueva (2022) indicó que la investigación no experimental implica el estudio y la interpretación de fenómenos en su entorno natural, sin intentar alterar las variables independientes. Este enfoque de investigación es metódico y basado en la observación. De manera similar, la investigación transversal es una modalidad no experimental en la cual se recopilan datos en un único punto temporal con el fin de describir variables y examinar su relación en un momento específico. Esencialmente, se trata de capturar una instantánea de un evento o situación particular para su análisis. En la presente investigación las variables no fueron manipuladas y los instrumentos se aplicaron en una fecha determinada.

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Estrategias de financiamiento (variable independiente)

Duran (2022) indicó que, el financiamiento es el punto esencial cuando se decide iniciar cualquier proyecto empresarial, o en caso de que se desee repotenciar o crecer una vez constituido. Es decir, es la manera en la cual una empresa adquiere recursos y/o dinero para poner en funcionamiento diversos

proyectos.

Las estrategias de financiamiento son aquellas planificaciones y decisiones que una empresa establece con el fin de obtener los recursos financieros que son vitales para cumplir sus objetivos. Estas estrategias pueden comprender una variedad de fuentes de financiamiento, tales como préstamos bancarios, emisión de acciones, emisión de bonos, financiamiento de capital privado y financiamiento de proveedores, entre otras opciones; pueden ser a corto o largo plazo y su objetivo es satisfacer las necesidades específicas de la entidad en un momento dado.

Variable 2: Rentabilidad (variable dependiente)

Chuquilín, Reyna y Ugaz (2019) la definieron como el rendimiento producido por una inversión realizada dentro de una organización en un tiempo determinado; es decir son los logros obtenidos de una adecuada planeación y utilización de los recursos que tiene la empresa para generar utilidades, por lo tanto, una compañía es rentable si sus egresos no superan a los ingresos obtenidos en sus actividades productivas.

Por lo tanto la rentabilidad facilita y permite a un inversionista disponer y fraccionar los ingresos de acuerdo a la cantidad de recursos necesarios para elaborar su modelo u objetivo de negocio. Siempre es necesario cotejar el rendimiento del capital de una entidad ya que, ello determinará los nuevos caminos y metas a la que una empresa desea llegar, entonces la rentabilidad permite tomar decisiones precisas o con el menor riesgo posible.

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

La población se define como un grupo de elementos u objetos que se desea investigar. Los elementos pueden ser finitos o infinitos, es por ello que para formar una población debe existir al menos una característica en común. Así que, el investigador debe de puntualizar su población de interés, de tal manera que los objetivos estén correctamente planteados (Gaviria y Márquez, 2019, Pág. 23). Para esta investigación la población considerada fue los 7 trabajadores de la empresa Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L, asimismo la población estuvo conformada por los estados de resultados.

- **Criterios de inclusión:** Las personas que conocen sobre las variables de la investigación son 5 trabajadores.
- **Criterios de exclusión:** Las personas que desconocen sobre las variables de la presente investigación son 2 trabajadores.

3.3.2. Muestra

El término "muestra" se refiere a un subconjunto significativo de una población, y es importante asegurarse que la información obtenida de las muestras sea representativa para la investigación. La estadística utiliza técnicas para recolectar muestras que proporcionen resultados idóneos y efectivos al estudio (Gaviria y Márquez, 2019, Pág. 24). Para esta investigación se consideró como muestra a 5 trabajadores de la empresa. De igual forma se tuvo como muestra, los estados de resultados de los periodos 2021 y 2022, de los cuales se obtuvo información valiosa para la investigación.

3.3.3. Muestreo:

El muestreo no probabilístico, es un método en el cual las unidades de muestra no son seleccionadas al azar, sino que son elegidas por las personas encargadas de la investigación. La selección de la muestra no se realiza de forma aleatoria, sino que se basa en la opinión o criterio del entrevistador o responsable de la investigación, sin tener en cuenta ninguna teoría de la probabilidad (Hernández, 2021). Esta investigación se aplicó el muestreo no probabilístico debido a que la muestra seleccionada fue de acuerdo al criterio de conocimiento de las variables, de los cuales se obtuvo información precisa para el estudio.

3.3.4. Unidad de análisis:

Las unidades de análisis en una investigación se refieren a elementos que comparten características similares y se encuentran dentro de un ámbito específico. Empíricamente, estas unidades pueden ser las propiedades, características o cualidades de personas, objetos, fenómenos o eventos a los cuales se aplican instrumentos para medir las variables en una investigación (Ñaupas et.al, 2018, Pág. 326.) La investigación se realizó en el área de contabilidad.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas de recolección de datos

En cuanto a las técnicas utilizadas para la recolección de datos se tuvo a la encuesta, la cual Marín (2020) indicó que es un método para obtener información directa conformada por un conjunto de preguntas estructuradas cerradas o abiertas, aplicadas a un grupo de personas o una muestra. En esta investigación se utilizó la encuesta a fin de recabar información precisa de la muestra determinada.

Por otro lado, se tuvo al análisis documental que es el conjunto de conocimientos relacionados con los principios, métodos y técnicas que posibilitan analizar, diferenciar y desglosar todas las secciones de un documento con el fin de identificar su categoría, su estructura formal, las características y los significados de su contenido temático (Peña, 2022). Asimismo, en el presente trabajo se hizo uso del análisis documental mediante las diferentes fuentes bibliográficas que se han consultado para obtener información de las variables estudiadas.

3.4.2. Instrumentos de recolección de datos

Los instrumentos de recolección de datos utilizados en la presente investigación fueron: el cuestionario el cual es una herramienta de recolección de datos formada por una serie de preguntas, pueden ser abiertos en la cual los participantes tienen la posibilidad de expresar sus ideas de manera libre, así como también pueden ser cerradas donde las preguntas tienen como respuestas diferentes opciones y deben ser elegidas de acuerdo a las especificaciones, o pueden ser cuestionarios mixtos es decir que contenga ambos tipos de preguntas (Rebollo y Ábalos, 2022). Y el fichaje que consiste en un sistema estructurado, el cual permite organizar y clasificar la información pertinente, lo que facilita un análisis ordenado de investigaciones anteriores y contribuye a la redacción coherente y argumentativa del marco teórico (Loayza, 2021).

Por lo tanto, en esta investigación se utilizó el cuestionario como instrumento de recolección de información, para ser aplicado a los trabajadores de la empresa, con el fin de adquirir datos necesarios para la investigación. También se utilizó el fichaje como medio de organización y clasificación de

información consultada.

Fiabilidad de los instrumentos con alfa de Cronbach

Tabla 1

Fiabilidad de la variable independiente estrategias de financiamiento

		N	%
Casos	Válido	20	95,2
	Excluido ^a	1	4,8
Total		21	100,0

Tabla 2

Estadísticas de fiabilidad de variable independiente

Alfa de Cronbach	N de elementos
,903	15

Nota. De acuerdo a los resultados se puede decir que, de las 15 preguntas realizadas a 20 personas, el 90.3% de ellas fueron comprendidas, indicando así una alta fiabilidad de la encuesta sobre estrategias de financiamiento.

Tabla 3

Fiabilidad de la variable dependiente rentabilidad

		N	%
Casos	Válido	20	95,2
	Excluido ^a	1	4,8
Total		21	100,0

Tabla 4

Estadísticas de fiabilidad de variable dependiente

Alfa de Cronbach	N de elementos
,963	12

Nota. Según los resultados, se entiende que de las 12 preguntas de la encuesta que se realizó a 20 personas, el 96.3% fueron entendidas, indicando una alta fiabilidad del instrumento sobre la variable rentabilidad.

3.5. Procedimientos

En la investigación en primera instancia se propuso un título tentativo, luego se procedió a confirmar de manera verbal la aceptación de la entidad en la que se realizó el estudio, pasado ello, el docente asesor junto a los encargados del comité de investigación de la Universidad Cesar Vallejo, hicieron un ajuste al título propuesto, quedando como título resultante "Estrategias de financiamiento y rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023".

Posteriormente se redactó el capítulo de la introducción, para ello se realizó una búsqueda minuciosa en los diferentes medios bibliográficos, para identificar la problemática a nivel internacional, nacional y local, asimismo se elaboró la justificación, junto al objetivo general, objetivos específicos y las hipótesis.

A continuación, se procedió a la redacción del capítulo del marco teórico, en este punto se hizo una indagación de forma concienzuda en las diferentes fuentes de investigación, a fin de recabar información precisa que proporcione datos importantes, acerca de los antecedentes nacionales e internacionales, así como también las bases teóricas y dimensiones de cada variable.

Luego se indicó la metodología de la investigación y se identificó la muestra con la que se trabajó, a quienes se les aplicó un cuestionario, para ello la coordinadora de contabilidad - Piura emitió una carta de presentación a la entidad en la que se ejecuta la investigación a fin de recibir su aceptación de manera formal por parte de la misma.

3.6. Método de análisis de datos

En el presente proyecto se empleó el método inductivo y deductivo. El inductivo se basa en el análisis de casos específicos que permite establecer una conclusión general, va de lo particular a lo general, y permite obtener teorías o hipótesis que se pueden aplicar en otros estudios. Mientras que el deductivo va de lo general a lo particular, es decir busca establecer la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas (Villanueva, 2022).

Por lo tanto, el proyecto utilizó el método inductivo, porque el estudio se basó en la observación de sucesos de la entidad, que permitieron la clasificación de informes y reportes relevantes para la investigación. Asimismo, fue deductivo

ya que se recabó información mediante la revisión bibliográfica, planteamiento de hipótesis, recolección de datos a través del cuestionario que permitieron la realización de análisis e interpretación más precisa. Además, se hizo uso del software SPSS para el análisis de los datos que ayudó a determinar la relación entre las variables, y el software excel con el cual se calculó los niveles de variables.

3.7. Aspectos éticos

Para la elaboración de esta investigación, se consideró a los 3 principios éticos básicos establecidos por Belmont (1979) los cuales fueron:

El respeto a las personas el cual implica tratar a los individuos como seres autónomos, capaces de tomar decisiones por si mismos y brindar protección a aquellos que lo necesitan. En la investigación se aplicó este principio, debido a que se tiene respeto a todos los involucrados, tratándolos a todos por igual sin distinción alguna y respetando las opiniones de cada uno.

Asimismo, se tuvo al principio de beneficencia, el cual establece que las personas son tratadas con ética cuando sus decisiones son respetadas y cuando son protegidas de cualquier daño, pero también debe considerarse la garantía activa de su bienestar. En la investigación se aplicó este principio, pues la información obtenida por parte de la empresa es protegida y respetada, para no causar perjuicio alguno, ya que se utilizó para fines netamente educativos.

Finalmente, se tuvo a la justicia, el cual se refiere a la equitativa distribución de los riesgos y beneficios potenciales de la investigación en la sociedad, de manera que se evite cualquier tipo de perjuicio hacia la población vulnerable, o preferencias inapropiadas en la selección de los participantes durante el desarrollo del estudio. En esta investigación se consideró importante este principio, ya que la información obtenida de las diferentes fuentes bibliográficas fue citada adecuadamente respetando su trabajo.

IV. RESULTADOS

Tabla 5

Influencia de las estrategias de financiamiento en la rentabilidad

		Estrategias de financiamiento	Rentabilidad
Estrategias de financiamiento	Correlación de Pearson	1	,754**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	20	20
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,754**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	20	20

Nota. Las estrategias de financiamiento influyeron en un 75.4% en la rentabilidad, por lo tanto, si la empresa aplica fuentes de financiamiento internas y externas, tendrá un impacto positivo en la rentabilidad.

Tabla 6

Influencia de las estrategias de financiamiento con el margen bruto

		Estrategias de financiamiento	Margen bruto
Estrategias de financiamiento	Correlación de Pearson	1	,848**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	20	20
Margen bruto	Correlación de Pearson	,848**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	20	20

Nota. Las estrategias de financiamiento influyeron en un 84.8% en el margen bruto, por lo tanto, al tener un impacto elevado la empresa debe seguir aplicando fuentes de financiamiento estratégicas que permitan disminuir el costo de ventas para aumentar el margen bruto.

Tabla 7*Influencia de las estrategias de financiamiento con la rentabilidad patrimonial*

		Estrategias de financiamiento	Rentabilidad patrimonial
Estrategias de financiamiento	Correlación de Pearson	1	,674**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	20	20
Rentabilidad patrimonial	Correlación de Pearson	,674**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	20	20

Nota. Las estrategias de financiamiento tuvieron una relación medianamente alta de un 67.4% con la rentabilidad patrimonial, es decir la empresa debe considerar otras estrategias de financiamiento que le permitan maximizar la rentabilidad patrimonial.

Tabla 8*Influencia de las estrategias de financiamiento con el rendimiento del activo*

		Estrategias de financiamiento	Rendimiento del activo
Estrategias de financiamiento	Correlación de Pearson	1	,778**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	20	20
Rendimiento del activo	Correlación de Pearson	,778**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	20	20

Nota. En los resultados se visualiza que, las estrategias de financiamiento tuvieron una influencia positiva de un 77.8% en el rendimiento del activo, es decir que las estrategias que aplica la empresa están dando resultados favorables para hacer rendir sus activos.

Tabla 9*Nivel de rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura*

REPUESTOS Y REPRESENTACIONES J&N VICENTE EIRL ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS Al 31 de diciembre del 2021 Y 2022 (Expresado en soles)				
	2022	2021	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO (Comparativo)
Ventas	760,528	813,749	-53,221	-6.54
Costo de Ventas	(652,754)	(596,817)	55,937	9.37
Utilidad Bruta	107,774	216,932	-109,158	-50.32
Gastos operacionales				
Gastos de venta	(44,244)	(121,393)	-77,149	-63.55
Gastos administrativos	(18,962)	(30,348)	-11,386	-37.52
Gastos financieros				
Total gastos operacionales	63,206	151,741	-88,535	-58.35
Utilidad antes de impuestos	44,568	65,191	-20,623	-31.63
Impuesto a la renta	(4,457)	(6,519)	-2,062	-31.63
Utilidad neta del ejercicio	40,111	58,672	-18,561	-31.63

Nota. De acuerdo a los resultados obtenidos en el análisis horizontal, se puede ver que en el 2022 las ventas disminuyeron con respecto al 2021 en 53,221 soles, eso significa que en el 2022 tuvieron una disminución de 6.54% respecto al 2021. Asimismo, el costo de ventas ha sido mayor en el 2022 con respecto al 2021 en 9.37%, eso se debe a la crisis política que atravesó el país, así como también al tipo de cambio. Por ende, la utilidad del ejercicio disminuyó en el 2022 en comparación con el 2021 en 31.63%.

Tabla 10*Ratios de rentabilidad de una empresa de repuestos automotores de Piura*

Ratio	Formula	2021	2022
Margen bruto	$(\text{Utilidad bruta}/\text{Ventas netas}) * 100$	$(216,932/813,749) * 100 = 26.66\%$	$(107,774/760,528) * 100 = 14.17\%$
Rentabilidad patrimonial	$(\text{Utilidad neta}/\text{Patrimonio}) * 100$	$(58,672/195,660) * 100 = 29.99\%$	$(40,111/235,771) * 100 = 17.01\%$
Rendimiento del activo	$(\text{Utilidad neta}/\text{Activo total}) * 100$	$(58,672/640,036) * 100 = 9.17\%$	$(40,111/615,451) * 100 = 6.52\%$

Nota. Según los resultados obtenidos, se puede visualizar que en cuanto al margen bruto para el año 2021 fue mayor con 26.66% con respecto al 2022 que se obtuvo 14.17%, es decir que en el 2022 el 14.17% de las ganancias estuvo disponible para hacer frente a los gastos, indicando una disminución con respecto al 2021. En tanto, la rentabilidad patrimonial del año 2021 fue de 30% y del 2022 fue de 17.01%, en otras palabras, la productividad del capital de la empresa fue menor en el 2022 ya que declinó en 12.98% con respecto al 2021. Finalmente el rendimiento del activo para el 2021 fue de 9.17%, mientras que para el 2022 fue de 6.52%, lo cual indica que en el 2022 no se aprovechó eficientemente los activos para generar mayor rentabilidad.

V. DISCUSIÓN

Respecto al objetivo general, determinar la influencia de las estrategias de financiamiento en la rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023, según el coeficiente de correlación las estrategias de financiamiento influyeron en un 75.4% en la rentabilidad, por lo tanto, si la empresa aplica fuentes de financiamiento internas y externas, tendrá un impacto positivo en la rentabilidad.

Este resultado es similar a la investigación de Chinchay y Zavaleta (2022) donde tuvo como objetivo identificar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las entidades, aplicaron la metodología de diseño no experimental, transversal y correlacional, con una muestra de 15 trabajadores a los que se les aplicó un cuestionario. El resultado obtenido fue que gran parte de los trabajadores indicaron que el nivel de financiamiento de la empresa es bajo. Finalmente llegaron a la conclusión que el financiamiento influye significativamente en la rentabilidad.

Asimismo, Duran (2022) indicó que el financiamiento es el punto esencial cuando se decide iniciar cualquier proyecto empresarial, o en caso de que se desee repotenciar o crecer una vez constituido. Por lo tanto, las estrategias de financiamiento son trascendentales puesto que, ayudan a establecer los objetivos de la organización, además contribuye en el uso eficiente de los recursos.

Respecto a la rentabilidad Encalada, et.al (2021) indicaron que, la rentabilidad se refiere a la habilidad de una empresa para generar ganancias a partir de las inversiones que ha realizado. Por tanto, la influencia de las estrategias de financiamiento en la rentabilidad es positiva, ya que al tener estrategias bien diseñadas se podrá manejar mejor los recursos financieros de la empresa para maximizar la rentabilidad.

En cuanto al primer objetivo específico, analizar la influencia de las estrategias de financiamiento con el margen bruto, de acuerdo al coeficiente de correlación las estrategias de financiamiento influyen en un 84.8% en el margen bruto, por lo tanto, al tener un impacto elevado la empresa debe seguir aplicando fuentes de financiamiento estratégicas que permitan disminuir el costo de ventas

para aumentar el margen bruto.

Este resultado es reafirmado por la investigación de Mejía (2019) en la cual buscó examinar como la gestión financiera influye en la rentabilidad de las organizaciones, utilizando una metodología de tipo analítica no experimental, la población fueron 10 gerentes y 140 empleados de 5 empresas, el instrumento utilizado para recolectar los datos fue un cuestionario, obtuvo como resultado que las empresas tienen deficiencias respecto a la gestión financiera. Se concluyó que una buena gestión financiera influye efectivamente en la rentabilidad de las entidades empresariales.

Además, Gallego (2021) indicó que el margen bruto es el saldo disponible de la ganancia para hacer frente a los gastos generados en la empresa. Entonces las estrategias de financiamiento tienen una influencia positiva en el margen bruto, ya que al tener una buena gestión financiera mejorará los costos y gastos, aumentando la rentabilidad.

Respecto al segundo objetivo específico, examinar la influencia de las estrategias de financiamiento con la rentabilidad patrimonial, según los resultados obtenidos del coeficiente de correlación podemos ver que, las estrategias de financiamiento tienen una relación medianamente alta de un 67.4% con la rentabilidad patrimonial, es decir la empresa debe considerar otras estrategias de financiamiento que le permitan maximizar la rentabilidad patrimonial.

Este resultado se asemeja a la investigación de Cruz (2021) sobre el financiamiento y rentabilidad, tuvo como propósito analizar la relación del financiamiento y la rentabilidad empresarial, con una metodología descriptiva, cuantitativa – correlacional, utilizando una encuesta aplicada a 5 colaboradores de una entidad. Como resultado se obtuvo que el financiamiento influye en la rentabilidad con un grado de significancia de 0.102, es decir la empresa debe mejorar sus estrategias financieras. Y se concluyó que el financiamiento es de gran impacto en la rentabilidad.

Según Gallego (2021) la rentabilidad patrimonial es la productividad del capital propio de la empresa. Por ello, es importante que la empresa conozca si las estrategias de financiamiento que está utilizando están dando buenos

resultados para poder tomar acciones en caso que estas no estén generando rentabilidad.

Referente al tercer objetivo específico, evaluar la influencia de las estrategias de financiamiento con el rendimiento del activo, según el coeficiente de correlación se pudo visualizar que, las estrategias de financiamiento tienen una influencia positiva de un 77.8% en el rendimiento del activo, es decir que las estrategias que aplica la empresa están dando resultados favorables para hacer rendir sus activos.

Este resultado coincide con la investigación de Gámez, Palma y Beltrán (2020) que tuvieron como propósito establecer la relación entre el planeamiento financiero y la rentabilidad, la metodología fue descriptiva, diseño no experimental, teniendo a un cuestionario como instrumento, el cual fue aplicado a 12 responsables del área de finanzas de diferentes compañías, obtuvieron como resultado que las empresas en su planeación consideran el presupuesto de los ingresos y egresos. Concluyeron que las empresas miden su rentabilidad, ya sea económica o financiera estudiando el margen de utilidades y rotación de activos, además para elaborar planes financieros a largo plazo tienen en cuenta el presupuesto de capital y de utilidades.

Referente al rendimiento del activo Gallego (2021) manifestó que, es un indicador que determina la rentabilidad del activo en una empresa. Se puede afirmar que medir el rendimiento del activo en una empresa es de mucha importancia pues va a permitir saber si su planeación y estrategias de financiamiento que emplea son favorables para tener un buen rendimiento de sus activos.

En cuanto al cuarto objetivo, determinar el nivel de rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023. Según el análisis horizontal del estado de resultados se pudo visualizar que, en el 2022 las ventas han disminuido con respecto al 2021 en 53,221 soles, eso significa que en el 2022 tuvieron una disminución de 6.54% respecto al 2021.

Asimismo, el costo de ventas ha sido mayor en el 2022 con respecto al 2021 en 9.37%, eso se debe por la crisis política que atravesó el país, así como también al tipo de cambio. Por ende, la utilidad del ejercicio ha disminuido en el

2022 en 31.63%.

Por otro lado, aplicando ratios de rentabilidad se pudo visualizar que, en cuanto al margen bruto para el año 2021 fue mayor con 26.66% con respecto al 2022 que se obtuvo 14.17%, es decir en el 2022 el 14.17% de las ganancias estuvo disponible para hacer frente a los gastos, indicando una disminución con respecto al 2021. En tanto, la rentabilidad patrimonial del año 2021 fue de 30% y del 2022 fue de 17.01%, en otras palabras, la productividad del capital de la empresa fue menor en el 2022 ya que declinó en 12.98% con respecto al 2021. Finalmente, el rendimiento del activo para el 2021 fue de 9.17%, mientras que para el 2022 fue de 6.52%, lo cual significó que en el 2022 no se aprovechó eficientemente los activos para generar mayor rentabilidad.

Estos resultados se asemejan con la investigación de Zambrano, et.al (2021) que tuvieron como meta realizar una comparación del rendimiento financiero y nivel de deuda con terceros, la metodología utilizada fue cuantitativa de tipo descriptiva, con una muestra de 29,861 empresas. Como resultado obtuvieron que las microempresas reportan una buena rentabilidad financiera promedio. Concluyeron que los indicadores financieros son fundamentales para realizar un análisis de diferentes puntos en los negocios ecuatorianos, en especial la rentabilidad, pues de ella depende la supervivencia de los mismos.

Según Reséndiz (2022) los indicadores de rentabilidad son herramientas financieras que posibilitan examinar si una compañía está generando beneficios o no. Estos indicadores proporcionan información sobre cómo se están administrando las operaciones de la organización, la gestión de los costos y los gastos, así como también la capacidad de la compañía para convertir los ingresos en ganancias.

Por lo tanto, es fundamental que la empresa aplique los indicadores de rentabilidad pues va a permitir analizar la eficacia de la inversión y evaluar si el capital invertido o financiado le está generando una buena rentabilidad económica.

VI. CONCLUSIONES

1. Las estrategias de financiamiento influyen en la rentabilidad de una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023. Según el coeficiente de correlación la variable independiente influye en la variable dependiente en un 75.4%. Por lo tanto, si se tienen estrategias bien diseñadas se podrá manejar mejor los recursos financieros de la empresa para maximizar la rentabilidad.
2. Las estrategias financieras tienen un impacto positivo de 84.8% en el margen bruto. De tal manera que, al tener una buena gestión financiera, los costos y gastos serán eficientes, aumentando la sostenibilidad económica y garantizando una mejor rentabilidad.
3. La rentabilidad patrimonial es influenciada en un 67.4% por las estrategias de financiamiento. Por ello, si se hace un buen seguimiento y control en la ejecución de las estrategias, se podrá identificar aquellas que están dando buenos resultados y aquellas que necesitan ser corregidas, con la finalidad de optimizar la rentabilidad y la empresa siga subsistiendo en el mercado.
4. Las estrategias financieras también tienen una influencia alta de 77.8% en el rendimiento del activo. Así pues, es importante que las empresas midan la capacidad de producción de sus activos, para que sepan si su planeación y estrategias son favorables en el rendimiento de sus activos y puedan tomar decisiones acordes a la realidad que vive la empresa.
5. El nivel de rentabilidad de una empresa de repuestos automotores de Piura, en promedio fue mejor en el 2021 con 21.94% según los ratios de rentabilidad y en el 2022 su rentabilidad promedio fue 12.60%, eso fue debido a los diversos conflictos políticos y sociales que sucedieron en el país y los cuales originaron incrementos en el dólar y generación de pérdidas en las mercaderías. Por lo tanto, es fundamental que las empresas apliquen los indicadores de rentabilidad pues le va a permitir conocer los resultados de la inversión y evaluar si el capital que ha invertido o financiado le está generando una buena rentabilidad económica, y con ello tomar decisiones correctas.

VII. RECOMENDACIONES

La empresa debe realizar reinversiones en la ampliación del inventario y/o abrir una sucursal con las utilidades no distribuidas, así como también emplearlas para fortalecer la capacidad de endeudamiento, igualmente se deben seguir utilizando las provisiones como fuente de financiamiento interno, además deben hacer uso de préstamos adecuados y accesibles para satisfacer las necesidades de la empresa.

Debe aplicar estrategias bien diseñadas y estructuradas, por ejemplo, negociar con los proveedores para obtener descuentos por volumen de mercadería y condiciones de pago más favorables, que le permitan minimizar los costos y pueda tener la capacidad para solventar sus gastos, de tal manera que le posibiliten cumplir con la meta de ventas establecidas y el margen proyectado, con la finalidad de que la rentabilidad aumente.

La entidad tiene que evaluar el comportamiento del mercado, además debe determinar si su capital es utilizado de manera eficiente o de lo contrario optar por otras estrategias como, la aplicación de un control estricto del flujo de efectivo, asegurándose de que los ingresos y gastos estén alineados, del mismo modo implementar un presupuesto con el cual puedan dar seguimiento a los gastos, también debe buscar condiciones de financiamiento favorables como líneas de crédito o préstamos a largo plazo, que le ayuden a ser más competitiva y tener una buena posición en el mercado.

Realizar análisis periódicos de la eficiencia y rendimiento de los activos, así mismo, debe adquirir nuevos bienes que le permitan cubrir satisfactoriamente la demanda del mercado. En caso que a la empresa le falte liquidez puede optar por hacer uso del factoring, pues le permitirá tener efectivo inmediato, o también puede optar por solicitar un leasing financiero.

La empresa debe aplicar trimestralmente los indicadores de rentabilidad, ya que le permitirá examinar la eficacia de sus inversiones y determinar si el capital invertido o financiado genera un retorno económico favorable. Del mismo modo, deben aplicar análisis comparativos de los estados financieros con años anteriores para verificar el progreso de la entidad e identificar falencias ocurridas y corregirlas.

VIII. PROPUESTA

TÍTULO:

**ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA
REPUESTOS Y REPRESENTACIONES J&N VICENTE E.I.R.L.**



I. Introducción

La empresa repuestos y representaciones J&N Vicente E.I.R.L. se dedica a la compra y venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores, cuenta con 7 colaboradores, es líder en la comercialización de productos de calidad a precios accesibles; sin embargo se ha visto afectada debido al incremento del dólar a consecuencia de la crisis política de nuestro país, esto ocasionó la disminución de las ventas, puesto que tuvieron un costo mayor a lo habitual afectando la rentabilidad económica. Conllevándola a no poder cumplir sus obligaciones con terceros en plazos establecidos.

Ante este motivo la empresa debe aplicar estrategias de financiamiento, ya sean de fuentes internas y/o externas que contribuyan a su crecimiento. La presente propuesta pretende diseñar un conjunto de estrategias que le permitan a la empresa tener un respaldo económico para hacer frente a sus obligaciones y mejorar la rentabilidad económica el fin de seguir creciendo y tener una buena posición en el mercado.

II. Diagnostico Situacional

2.1 Misión

Ofrecer a los clientes una amplia variedad de repuestos automotrices de alta calidad y un servicio de excelencia, proporcionando una atención personalizada, eficiente y altamente calificada, capacitando constantemente al personal para brindar una buena asesoría y satisfacer las necesidades de los clientes.

La misión que tiene la empresa si la está cumpliendo, sin embargo es importante recalcar que debe seguir con las capacitaciones constantes a los trabajadores, puesto que la industria automotriz está en constante evolución, con nuevos modelos y tecnologías, es por ello que la capacitación permite que el personal de ventas se mantenga actualizado sobre los últimos avances y productos, lo que es crucial para mantenerse competitivo.

2.2. Visión

Buscamos el crecimiento constante de la empresa para ser reconocida por los consumidores y alcanzar el liderazgo en la comercialización y distribución de piezas, suministros y accesorios para automóviles en la región de Piura. Ofreciendo calidad y un servicio excepcional para cumplir con las necesidades y expectativas de los clientes.

La empresa hasta el momento no ha logrado cumplir al 100% con su visión, puesto que le falta expansión de nuevos locales, ya que a la fecha cuenta con un solo local y debería aperturar nuevas sucursales que le permita tener mayor visibilidad y aumentar su capacidad competitiva.

2.3. Valores

Se propone los siguientes valores:

- **Respeto:** Tratar a todas las personas con dignidad y cortesía, ya sean clientes, proveedores y colaboradores.
- **Honestidad:** Deben ser transparentes en todas las interacciones con clientes, proveedores y empleados.

- **Compromiso:** El compromiso implica dedicación y esfuerzo para cumplir con las promesas hechas a los clientes. Debe cumplir con los plazos de entrega y la calidad de los productos,
- **Empatía:** Debe comprender y responder a las necesidades y preocupaciones de los clientes.
- **Responsabilidad:** Todos sus miembros son responsables del cumplimiento de las actividades que se les encomienda tanto dentro de las instalaciones de la empresa y fuera de ella.

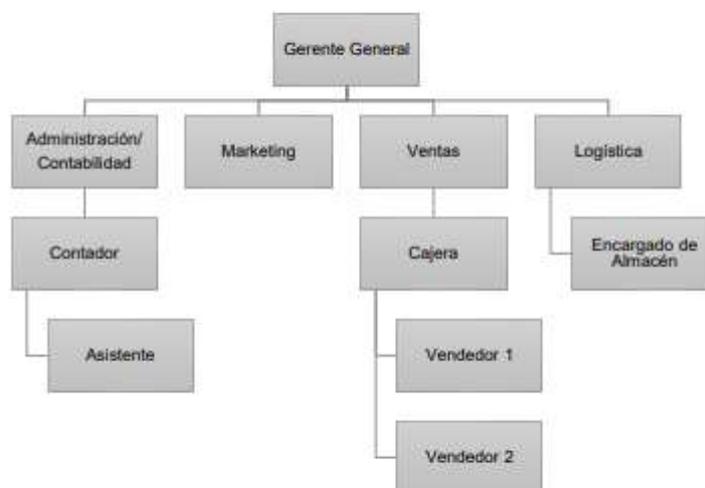
2.4. Estructura Orgánica



REPUESTOS Y REPRESENTACIONES J&N VICENTE E.I.R.L.

RUC: 20603507020

ESTRUCTURA ORGÁNICA DE LA EMPRESA



REPUESTOS Y REPRESENTACIONES
J&N VICENTE E.I.R.L.
NINA CAROL CORDOVA
GERENTE

2.5. Foda

Fortalezas

- Experiencia y especialización en venta de repuestos automotrices.
- Proveedores de repuestos en importación directa.
- Confianza de clientes antiguos en calidad del servicio y producto.

- Sistema de información, catálogos para el despiece e información de los repuestos.
- Venta de productos especializados a la necesidad del cliente.
- Proveedores confiables con representación de marcas reconocidas

Oportunidades

- Conocimiento del mercado automotor.
- Incremento de la demanda de vehículos.
- Acuerdos internacionales que favorecen los costos en las importaciones de vehículos, repuestos y autopartes.
- Capacidad de crecimiento del mercado de repuestos y autoparte.
- Facilidades de pago por parte de los proveedores.

Debilidades

- Los compradores no poseen conocimiento suficiente en las características de los repuestos.
- Costos elevados debido a la crisis social y política.
- Escasos recursos económicos (financiación con tasas de interés elevadas).
- Deficiente dirección en la gestión administrativa, pues no cuentan con un organigrama.
- Escases de campañas publicitarias para dar mayor realce.
- Falta de mayor capacitación a los vendedores.

Amenazas

- Mercado altamente competitivo.
- Crecimiento del mercado informal.
- Competencia con las grandes empresas importadoras de repuestos y autopartes.
- Proveedores de repuestos y autopartes brindan productos a altos precios debido a la crisis política del país.
- Crisis sociales como las marchas que obstaculicen el libre tránsito de la mercadería.
- Cambios acelerados en las tecnologías vehiculares.

III. Plan de actividades

Tabla 1

Plan de actividades

N°	Actividades	Responsable	Tiempo				Beneficiarios
			1er	2do	3r	4to	
1	Fuentes internas	Gerencia					La empresa
2	Fuentes externas	Gerencia					La empresa

IV. Desarrollo de actividades

Actividad 1: Fuentes internas

La empresa debe realizar reinversiones con las utilidades no distribuidas, en la diversificación y aumento de adquisición de mercadería, incluso invertir en la apertura de un nuevo local, que le permita ampliar su cartera de clientes para fortalecer la posición financiera y su capacidad de endeudamiento. Pues haciendo uso eficiente del financiamiento interno, ayudará en gran medida en la estabilidad financiera, adaptación a los cambios del mercado y en la capacidad para invertir en su crecimiento continuo. De igual modo, es importante que la empresa tenga una estrategia financiera sólida como el control estricto de los costos y gestión adecuado del inventario, de tal manera que optimice el uso de sus recursos internos para maximizar la rentabilidad.

Actividad 2: Fuentes externas

La empresa debe hacer uso de préstamos y créditos de acuerdo a su capacidad de pago, de tal manera que tenga un buen historial crediticio para que en un futuro pueda acceder fácilmente a un financiamiento de mayor cantidad. De igual forma, es importante que la entidad utilice el factoring, ya que le permitirá tener una gestión eficiente de las cuentas por cobrar y evitar el riesgo de tener facturas incobrables, igualmente puede hacer uso del leasing financiero, pues es una buena estrategia para que la empresa acceda a tecnología o activos actualizados de manera rápida y eficiente. Con la finalidad de aumentar la competitividad y asegurar la estabilidad financiera a largo plazo.

REFERENCIAS

- Aguirre, C., Barona, C. y Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista de investigación valor contable*, 7 (1), 50-64.
https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396
- Ayón, G., Pluas, J. y Ortega, W. (2020). El apalancamiento financiero y su impacto en el nivel de endeudamiento de las empresas. *Revista Científica Ciencias económicas y empresariales*, 5(17), 117-136.
<https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.188>
- Belmont (1979). *Principios y guías éticos para la protección de los sujetos humanos de investigación comisión nacional para la protección de los sujetos humanos de investigación biomédica y del comportamiento* [Archivo PDF].
<http://www.bioeticayderecho.ub.edu/archivos/norm/InformeBelmont.pdf>
- Céspedes Luna, W. D. (2022). La gestión financiera y su resultado en la rentabilidad de las mypes productoras de calzado, Carabayllo, Lima, 2021. *Ciencia Latina Revista Multidisciplinar*, 6(4), 648-664.
https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i4.2611
- CEUPE (22 de octubre de 2023). *¿Qué es el Financiamiento? Ejemplos, tipos e importancia.* <https://www.ceupe.com/blog/financiamiento.html>
- Cevallos, J., Monar, C. y Cevallos, M. (2022). Estrategias financieras y operativas en reactivación empresarial en tiempos de crisis-escenario post COVID-19. Caso PYMES. *Revista Científica Multidisciplinaria SAPIENTIAE*, 5(9), 2-26.
<https://publicacionescd.ulead.edu.ec/index.php/sapientiae/article/view/309>
- Chaihuaque Dueñas, B. (2021). Análisis de la relación entre rentabilidad y sostenibilidad empresarial en empresas peruanas. *Revista Compendium de la Pontificia Universidad Católica del Perú*, 8(2), 227-237.
<https://doi.org/10.46677/compendium.v8i2.950>
- Chinchay Tocto, N. P. y Zavaleta Orbegoso, K. L. (2022). *Financiamiento y*

rentabilidad en la Empresa de Servicios Generales Kristel E.I.R.L., Huamachuco, Trujillo – 2021 [Tesis para obtener el título profesional de contador público, Universidad César Vallejo].

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/92191/Chinchay_TNP-Zavaleta_OKL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chuquilin, Y., Reyna, T. y Ugaz, C. (2019). Costos de producción y rentabilidad de la empresa Rutsbel dedicada a la fabricación de calzado, el porvenir 2016. *Revista científica Yachaq*, 1(2), 51-71.

<https://doi.org/10.46363/yachaq.v1i2.69>

Cruz García, A. D. (2021). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa interprovincial de transporte de pasajeros el Dorado S.A.C; Tumbes 2020* [Tesis para optar el título de contador público, Universidad Nacional de Tumbes].

<http://repositorio.untumbes.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12874/2356/TESIS%20-%20CRUZ%20GARCIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

De los Santos, L., Guzmán, C. y Martínez, G. (2020). Microcréditos, financiamiento alternativo en PYMES Mexicanas: revisión de evidencia reciente. *Publicaciones e investigación*, 14(1), 1-17.

<https://doi.org/10.22490/25394088.4056>

Díaz, N., Maestre, M. y Díaz, C. (2022). Desempeño financiero y su efecto en la rentabilidad de las pequeñas y microempresas del sector cerámico de Norte de Santander - Colombia. *Revista Saber, Ciencia y Libertad*, 17(1), 241-258. <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2022v17n1.8474>

Duque, G., Espinoza, O., Gonzales, K., y Sigüencia, A. (2019). Influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad empresarial. *Innova Research Journal Revista de la Universidad Internacional del Ecuador*, 4(3.1), 1-17. <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1060>

Duran, A. (07 de setiembre de 2022). *Fuentes de financiación de una empresa*. Economía. <https://economia3.com/financiacion-empresarial-que-es-tipos/>

Encalada, G., Beltrán, M., Ocampo, W. y Contreras, M (2021). Análisis de la Rentabilidad de la Empresa Interagro. *Revista Científica FIPCAEC*, 6(4), 378-391. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v6i4.512>

Engen capital (08 de noviembre de 2022). *Fuentes de financiamiento internas y externas: ¿cómo elegir?*.

<https://www.engen.com.mx/blog/analisis/Fuentes-de-financiamiento-internas-y-externas-c%C3%B3mo-elegir>

Galarza Quishpe, M. B. y Zambrano Vaca, A. S. (2022). Las estrategias financieras como factor determinante en la competitividad empresarial. *Magazine de las Ciencias Revista de Investigación e Innovación*, 7(1), 30-47. <https://doi.org/10.33262/rmc.v7i1.2332>

Gallego, M. (18 de marzo de 2021). *Indicadores de rentabilidad*. Quae soluciones. <https://quaesoluciones.com/indicadores-de-rentabilidad/>

Gámez, R., Palma, E. y Beltrán, L. (2020). Planeación y rentabilidad financiera en empresas prestadoras de servicios de bombeo electrosumergible en PDVSA, Venezuela. *Revista Innova ITFIP*, 7(1), 78-87.

<https://doi.org/10.54198/innova07.05>

Gaviria, C. y Márquez, C. (2019). *Estadística descriptiva y probabilidad*. Editorial Bonaventuriano.

https://www.google.com.pe/books/edition/Estad%C3%ADstica_descriptiva_y_probabilidad/YubhDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=que+es+poblacion&printsec=frontcover

Gil, J., Roso, J. y Ocampo, J. (2018). Nivel de apalancamiento y estabilidad financiera empresarial: el caso de firmas de Colombia y Argentina. *Revista Finanzas y Política Económica*, 10(2), 309-325.

<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2018.10.2.4>

Gómez, G., Navarro, J. y Marchena, L. (2022). El crowdlending como alternativa de financiamiento para las mipymes del Perú. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 12(23), 161-176.

<https://doi.org/10.17163/ret.n23.2022.10>

Grupo HSBC. (31 de diciembre de 2019). *Importancia del financiamiento para empresas en crecimiento*. <https://www.business.hsbc.com.ar/es-ar/insights/managing-cash-flow/importancia-del-financiamiento-para-empresas-en-crecimiento>

- Hernández Gonzales, O. (2021). Aproximación a los distintos tipos de muestreo no probabilístico que existen. *Revista Cubana de Medicina General Integral*, 37(3), 1-3.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-21252021000300002
- Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, C (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Editorial Mc Graw Hill Education.
http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/SampieriLasRutas.pdf
- Jiménez, N., Ríos, E., Castelo, A. y Cabezas, G. (2019). Estrategias Financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 4(8), 623-632. <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v4i8.317>
- Loayza Maturrano, E. F. (2021). El fichaje de investigación como estrategia para la formación de competencias investigativas. *Educare Et Comunicare Revista científica de la facultad de humanidades*, 9(1), 67-77. <https://doi.org/10.35383/educare.v9i1.594>
- Marín, E. (2020). *Modelos de investigación en la empresa*. Editorial Elearning SL.
https://www.google.com.pe/books/edition/Modelos_de_investigaci%C3%B3n_en_la_empresa/rCn-DwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=t%C3%A9cnica+de+la+encuesta&pg=PA80&printsec=frontcover
- Mejía PhD, N. J. (2019). Gerencia financiera como factor de rentabilidad en organizaciones empresariales. *Revista Global Negotium*, 2(1), 6-37. <https://doi.org/10.53485/rgn.v2i1.67>
- Mendoza, E.; Escobar, H. y Boza, J. (2019). El Financiamiento: Principal reto del Microemprendimiento en Ecuador. *Revista Científica EcoCiencia*, 6(6), 1-20. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.66.243>
- Canossa Montes de Oca, H. y Rodríguez Alcocer, R. (2019). Estrategias de financiamiento, un reto para las pymes comerciales de Guanacaste.

Revista Universidad de Costa Rica, 20(42), 105-117.

<https://doi.org/10.15517/isucr.v20i42.41845>

Negocios y empresa (24 de octubre de 2022). *Cómo hacer una estrategia financiera: Tipos, beneficios, pasos y ejemplos*.

<https://negociosyempresa.com/como-hacer-una-estrategia-financiera/>

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J y Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación. Cuantitativa – Cualitativa y redacción de tesis*. Editorial Ediciones de la U.

https://www.google.com.pe/books/edition/Metodolog%C3%ADa_de_la_Investigaci%C3%B3n_cuanti/KzSjDwAAQBAJ?hl=es&qbpv=1&dq=metodologia+de+la+investigacion++unida

Ortega, C., Vásquez, S. y Villanueva, S. (2021). Crecimiento Empresarial y su Influencia Sobre la Rentabilidad en las Empresas de la Cámara de Industria de Huaycán Perú. *Revista Diagnóstico Facial Empresarial*, 8(16), 20-26. <https://doi.org/10.32870/dfe.vi16.98>

Palomino Gonzales, J. (2020). Gestión del financiamiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa manufacturera en el departamento de Huánuco. *Gaceta Científica*, 6(1), 17-30.

<https://doi.org/10.46794/gacien.6.1.719>

Peña Vera, T. (2022). Etapas del análisis de la información documental. *Revista Interamericana de Bibliotecología*, 45(3), 1-7.

<https://doi.org/10.17533/udea.rib.v45n3e340545>

Quisanga Llumiluisa, N. A. (2019). Estrategias financieras en el desarrollo de las PYMES. *Revista de Investigación SIGMA*, 6(2), 69-79.

<https://doi.org/10.24133/sigma.v6i2.1675>

Quispe Inga, S. (2021). *El financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa AVASOL S.A. 2021* [Tesis para optar el título de contador público, Universidad Peruana de las Américas].

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/1581/QUISEP%20INGA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rebollo, P. y Ábalos, E. (2022). *Metodología de la*

- Investigación/Recopilación*. Editorial Autores de Argentina.
https://www.google.com.pe/books/edition/Metodolog%C3%ADa_de_la_Investigaci%C3%B3n_Recopi/vbWHEAAAQBAJ?hl=es&qbpv=1
- Resendiz, F. (04 de julio de 2022). *Indicadores de Rentabilidad: Qué son y 5 Principales Ratios Financieros*. Fondimex.
<https://fondimex.com/blog/indicadores-de-rentabilidad/>
- Rivera Pita, O. M. y Villanueva Calderón, J. A. (2020). El financiamiento y su influencia en la mejora de la liquidez de las mypes comercializadoras de la ciudad de Chiclayo. *Revista científica horizonte empresarial*, 7(2), 85-93. <https://doi.org/10.26495/rce.v7i2.1450>
- Roca, A., Montesinos, E. y Dávila, G. (2020). Estrategias financieras sostenibles aplicadas ante situaciones de riesgo empresarial: un análisis bibliográfico. *Revista científica de contabilidad valor contable*, 7(1), 79-90. https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1398
- Tacilla Ramos, L. J. y Ramos Ferroñán, E. V. (2021). Financiamiento privado para la reactivación económica del sector de la construcción en épocas de crisis. *Cofín Habana*, 15(2), 14.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612021000200014&lng=es&tlng=es.
- Tualombo, J., Figueroa, M. y Moreno, M. (2022). Importancia de la estructura financiera para el fortalecimiento de las pymes en la Provincia de Manabí. *Digital Publisher*, 7(5.1), 184-192.
<https://doi.org/10.33386/593dp.2022.5-1.1340>
- Valenzuela, C., Carrera, P., Arias, W. y Pérez, K. (2020). Evaluación de la rentabilidad en el subsistema de operaciones como contribución al control interno empresarial. *Revista investigación operacional*, 41(5), 722-729. <https://fs.unm.edu/neut/EvaluacionDeLaRentabilidad.pdf>
- Valle Núñez, A. P. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(3), 160-166.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000300160

- Varela García, E. y Ochoa Chaverra, M. C. (2020). *Análisis de las fuentes de financiamiento para microempresarios del sector de autopartes en Bello-Antioquia* [Trabajo de grado, Tecnológico de Antioquia institución universitaria].
<https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/1563/24.%20TGII%20Valera%20%26%20Ochoa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vasquez Cubas, A. M. (2021). *Liquidez y rentabilidad: revisión conceptual y dimensional* [Trabajo de investigación para optar el grado académico de bachiller en contabilidad, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo].
https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/3803/1/TIB_VasquezCubasAliciadelMilagro.pdf
- Vilalta, C. (2016). *Análisis de datos. Primera edición. Centro de investigación y docencia económicas*. Editorial CIDE.
https://www.google.com.pe/books/edition/An%C3%A1lisis_de_datos/9W84DgAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=investigacion+basica+y+correlacional&pg=PT30&printsec=frontcover
- Villanueva, F. (2022). *Metodología de la investigación*. Editorial Klik soluciones educativas.
https://www.google.com.pe/books/edition/Metodolog%C3%ADa_de_la_investigaci%C3%B3n/6e-KEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&kptab=overview
- Zambrano, F., Sánchez, M. y Correa, S. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), 235-249.
<https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>
- Zurita, T., Pucutay, J., Córdova, I. y León, L. (2019). Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C. *Innova research Journal*, 4(3.1), 30-41.
<https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1175>

ANEXOS

Anexo 01

Matriz de operacionalización

Matriz de operacionalización de la variable Estrategias de Financiamiento

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Variable independiente: Estrategias de financiamiento	Duran (2022), indica que el financiamiento es el punto esencial cuando se decide iniciar cualquier proyecto empresarial, o en caso de que se desee repotenciar o crecer una vez constituido. Es decir, es la manera en la cual una empresa adquiere recursos y/o dinero para poner en funcionamiento diversos proyectos.	Las estrategias de financiamiento involucran dos tipos de fuentes de financiamiento, fuentes internas y fuentes externas.	Fuentes internas Fuentes externas	Utilidades no distribuidas Amortizaciones Provisiones Prestamos Créditos Factoring Leasing Inversiones	Escala de Likert

Matriz de operacionalización de la variable Rentabilidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Variable dependiente: Rentabilidad	<p>Chuquilín, Reyna y Ugaz (2019) la definen como el rendimiento producido por una inversión realizada dentro de una organización en un tiempo determinado; es decir son los logros obtenidos de una adecuada planeación y utilización de los recursos que tiene la empresa para generar utilidades, por lo tanto, una compañía es rentable si sus egresos no superan a los ingresos obtenidos en sus actividades productivas.</p>	<p>La rentabilidad comprende el análisis del margen bruto, rentabilidad patrimonial y el rendimiento del activo.</p>	<p>Margen Bruto</p> <p>Rentabilidad patrimonial</p> <p>Rendimiento del activo</p>	<p>Ganancia</p> <p>Gastos</p> <p>Utilidad bruta</p> <p>Saldo disponible</p> <p>Ventas</p> <p>Productividad Capital</p> <p>Eficiencia</p> <p>Explotación del Activo</p> <p>Inversiones en activo</p> <p>Rentabilidad de las inversiones</p>	<p>Escala de Likert y nominal</p>

Anexo 02
Validación de expertos
Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento, que forma parte de la investigación **“Estrategias de financiamiento y rentabilidad en una empresa de repuestos automotores Piura – 2023”**.

La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

1.- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Dr. Jaime Laramie, Castañeda Gonzales
Grado profesional:	Maestría () Doctor (X)
Área de formación académica:	Clínica () Social (X) Educativa (X) Organizacional (X)
Áreas de experiencia profesional:	Administrativa
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (X)

2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

3.- Datos de la escala Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento

Nombre del instrumento:	Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento
Autor(es):	Córdova Nuñez, Deric Madaleyni y Peña Vasquez, Araceli
Procedencia	Piura
Administración:	Grupo
Tiempo de aplicación:	20 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L.
Significación:	Analizar las estrategias de financiamiento de la empresa Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L, año 2023

4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento

Escala / ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Duran (2022), indica que el financiamiento es el punto esencial cuando se decide iniciar cualquier proyecto empresarial, o en caso de que se desee repotenciar o crecer una vez constituido. Es decir, es la manera en la cual una empresa adquiere recursos y/o dinero para poner en funcionamiento diversos proyectos.	Fuentes internas	Aquellas que resultan del interior de la empresa, pueden ser utilidades no distribuidas, amortizaciones y provisiones; ya que son recursos propios que permitirán a la empresa disfrutar de mayor solvencia económica independiente, es decir sin tener que pagar ninguna tasa de interés
	Fuentes externas	Se producen del aporte de agentes externos al entorno de la empresa; tales como, los préstamos, créditos, factoring, descuentos comerciales, leasing, emisión de obligaciones, inversiones, entre otras fuentes (Engen capital, 2022).

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento, elaborado por Córdova Nuñez, Deric Madaleyne y Peña Vásquez, Araceli en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (No cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (Bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (Moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (Alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento

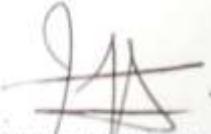
- Primera dimensión: Fuentes internas
- Objetivos de la dimensión: Analizar las estrategias de financiamiento mediante las fuentes internas de la empresa.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Fuentes internas	Utilidades no distribuidas	¿La empresa realiza reinversiones con las utilidades no distribuidas?	4	4	4	
		¿En qué medida considera que las utilidades no distribuidas son utilizadas para fortalecer la posición financiera y la capacidad de endeudamiento de la empresa?	4	4	4	
	Amortizaciones	¿La empresa ha obtenido resultados positivos al utilizar las amortizaciones como fuente de financiamiento interno?	4	4	4	
	Provisiones	¿Las provisiones financieras de la empresa le brinda la confianza en su estabilidad financiera ante una crisis económica?	4	4	4	

- Segunda dimensión: Fuentes externas
- Objetivos de la dimensión: Analizar las estrategias de financiamiento mediante las fuentes externas de la empresa.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Fuentes externas	Préstamos	¿Los préstamos financieros disponibles son adecuados para satisfacer las necesidades financieras específicas de tu empresa?	4	4	4	
		¿Los préstamos financieros son accesibles para la empresa en términos de requisitos y trámites?	4	4	4	
		¿Los préstamos financieros ofrecidos a la empresa son flexibles en cuanto a plazos y condiciones de pago?	4	4	4	
	Créditos	¿Los créditos financieros disponibles para la empresa tienen tasas de interés competitivas en comparación con otras opciones de financiamiento?	4	4	4	
	Factoring	¿La empresa cuenta con factoring?	4	4	4	
		¿Cree que el factoring es una estrategia financiera eficiente en la gestión de cuentas por cobrar?	4	4	4	

Leasing	¿La empresa cuenta con leasing financiero?	4	4	4	
	¿Cree que el leasing financiero es una buena estrategia para que la empresa acceda a tecnología o activos actualizados de manera más rápida y eficiente?	4	4	4	
Inversiones	¿La empresa considera que las inversiones es una estrategia financiera fundamental para su éxito y prosperidad?	4	4	4	
	¿La asignación de recursos financieros para inversiones es adecuada?	4	4	4	
	¿La empresa realiza análisis minucioso de los riesgos antes de realizar una inversión?	4	4	4	



Dr. Jaime Laramie Castañeda Gonzales
CLAD . 15345

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad, que forma parte de la investigación “Estrategias de financiamiento y rentabilidad en una empresa de repuestos automotores Piura – 2023”.

La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

1.- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Dr. Jaime Laramie, Castañeda Gonzales
Grado profesional:	Maestría () Doctor (X)
Área de formación académica:	Clínica () Social (X) Educativa (X) Organizacional (X)
Áreas de experiencia profesional:	Administrativa
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (X)

2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

3.- Datos de la escala Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad

Nombre del instrumento:	Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad
Autor(es):	Córdova Nuñez, Deric Madaleyni y Peña Vásquez, Araceli
Procedencia	Piura
Administración:	Grupo
Tiempo de aplicación:	20 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L.
Significación:	Analizar la rentabilidad de empresa Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L, año 2023

4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad

Escala / ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Chuquilín, Reyna y Ugaz (2019) la definen como el rendimiento producido por una inversión realizada dentro de una organización en un tiempo determinado; es decir son los logros obtenidos de una adecuada planeación y utilización de los recursos que tiene la empresa para generar utilidades, por lo tanto, una compañía es rentable si sus egresos no superan a los ingresos obtenidos en sus actividades productivas.	Margen bruto	Ratio que indica el saldo disponible de la ganancia para hacer frente a los gastos generados en la empresa y su fórmula es $(\text{utilidad bruta} / \text{ventas netas}) \times 100$.
	Rentabilidad patrimonial	Este ratio se mide la productividad del capital propio de la empresa, para ello se utiliza la formula siguiente $(\text{utilidad neta} / \text{patrimonio}) \times 100$
	Rendimiento del activo	Este indicador determina la rentabilidad del activo, se utiliza la fórmula $(\text{utilidad neta} / \text{activo total}) \times 100$.

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad, elaborado por Córdova Nuñez, Deric Madaleyni y Peña Vásquez, Araceli en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (No cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (Bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (Moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (Alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad

- Primera dimensión: Margen bruto
- Objetivos de la dimensión: Analizar la rentabilidad de acuerdo al margen bruto.

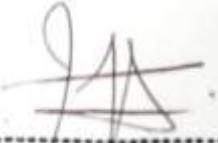
DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Margen bruto	Ganancia	¿La empresa ha aplicado estrategias para disminuir los costos y aumentar las ganancias?	4	4	4	
	Gastos	¿La empresa tiene la capacidad de solventar sus gastos?	4	4	4	
	Utilidad bruta	¿La empresa ha logrado fácilmente cumplir con el margen de utilidad bruta establecido?	4	4	4	
	Saldo disponible	¿La empresa tiene saldo disponible para realizar nuevas inversiones?	4	4	4	
	Ventas	¿La empresa ha logrado la meta de ventas establecida?	4	4	4	

- Segunda dimensión: Rentabilidad patrimonial
- Objetivos de la dimensión: Analizar la rentabilidad de acuerdo a la rentabilidad patrimonial.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rentabilidad patrimonial	Productividad	¿La empresa tiene la capacidad de producción de acuerdo a la demanda del mercado?	4	4	4	
	Capital	¿La empresa utiliza de manera eficiente su capital?	4	4	4	
	Eficiencia	¿La administración eficiente del capital ha hecho que la empresa sea más productiva?	4	4	4	

- Tercera dimensión: Rendimiento del activo
- Objetivos de la dimensión: Analizar la rentabilidad de acuerdo al rendimiento del activo.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rendimiento del activo	Explotación del activo	¿La empresa utiliza de forma eficiente sus activos fijos, para generar mayores ventas?	4	4	4	
		¿La empresa realiza análisis periódico del rendimiento del activo?	4	4	4	
	Inversiones en activo	¿La empresa tiene la capacidad de invertir en activos?	4	4	4	
	Rentabilidad de las inversiones	¿Qué tan rentable han sido las inversiones realizadas por parte de la empresa?	4	4	4	



Dr. Jalma Laramio Castañeda Gonzales
CLAD . 15345

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento, que forma parte de la investigación “Estrategias de financiamiento y rentabilidad en una empresa de repuestos automotores Piura – 2023”.

La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

1.- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Dr. José Víctor Peláez Valdivieso
Grado profesional:	Maestría () Doctor (x)
Área de formación académica:	Clínica () Social (x) Educativa (x) Organizacional (x)
Áreas de experiencia profesional:	Gestión administrativa y financiera
Institución donde labora:	Universidad Norbert Wiener
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (x)

2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

3.- Datos de la escala Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento

Nombre del instrumento:	Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento
Autor(es):	Córdova Nuñez, Deric Madaleyni y Peña Vásquez, Araceli
Procedencia	Piura
Administración:	Grupo
Tiempo de aplicación:	20 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L.
Significación:	Analizar las estrategias de financiamiento de la empresa Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L, año 2023

4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento

Escala / ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Duran (2022), indica que el financiamiento es el punto esencial cuando se decide iniciar cualquier proyecto empresarial, o en caso de que se desee repotenciar o crecer una vez constituido. Es decir, es la manera en la cual una empresa adquiere recursos y/o dinero para poner en funcionamiento diversos proyectos.	Fuentes internas	Aquellas que resultan del interior de la empresa, pueden ser utilidades no distribuidas, amortizaciones y provisiones; ya que son recursos propios que permitirán a la empresa disfrutar de mayor solvencia económica independiente, es decir sin tener que pagar ninguna tasa de interés
	Fuentes externas	Se producen del aporte de agentes externos al entorno de la empresa; tales como, los préstamos, créditos, factoring, descuentos comerciales, leasing, emisión de obligaciones, inversiones, entre otras fuentes (Engen capital, 2022).

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento, elaborado por Córdova Nuñez, Deric Madaleyne y Peña Vásquez, Araceli en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (No cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (Bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (Moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (Alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento

- Primera dimensión: Fuentes internas
- Objetivos de la dimensión: Analizar las estrategias de financiamiento mediante las fuentes internas de la empresa.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Fuentes internas	Utilidades no distribuidas	¿La empresa realiza reinversiones con las utilidades no distribuidas?	4	4	4	
		¿En qué medida considera que las utilidades no distribuidas son utilizadas para fortalecer la posición financiera y la capacidad de endeudamiento de la empresa?	4	4	4	
	Amortizaciones	¿La empresa ha obtenido resultados positivos al utilizar las amortizaciones como fuente de financiamiento interno?	4	4	4	
	Provisiones	¿Las provisiones financieras de la empresa le brinda la confianza en su estabilidad financiera ante una crisis económica?	4	4	4	

- Segunda dimensión: Fuentes externas
- Objetivos de la dimensión: Analizar las estrategias de financiamiento mediante las fuentes externas de la empresa.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Fuentes externas	Préstamos	¿Los préstamos financieros disponibles son adecuados para satisfacer las necesidades financieras específicas de tu empresa?	4	4	4	
		¿Los préstamos financieros son accesibles para la empresa en términos de requisitos y trámites?	4	4	4	
		¿Los préstamos financieros ofrecidos a la empresa son flexibles en cuanto a plazos y condiciones de pago?	4	4	4	
	Créditos	¿Los créditos financieros disponibles para la empresa tienen tasas de interés competitivas en comparación con otras opciones de financiamiento?	4	4	4	
	Factoring	¿La empresa cuenta con factoring?	4	4	4	
		¿Cree que el factoring es una estrategia financiera eficiente en la gestión de cuentas por cobrar?	4	4	4	

Leasing	¿La empresa cuenta con leasing financiero?	4	4	4	
	¿Cree que el leasing financiero es una buena estrategia para que la empresa acceda a tecnología o activos actualizados de manera más rápida y eficiente?	4	4	4	
Inversiones	¿La empresa considera que las inversiones es una estrategia financiera fundamental para su éxito y prosperidad?	4	4	4	
	¿La asignación de recursos financieros para inversiones es adecuada?	4	4	4	
	¿La empresa realiza análisis minucioso de los riesgos antes de realizar una inversión?	4	4	4	



Dr. José Víctor Peláez Valdivieso
DNI: 18161446

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad, que forma parte de la investigación “**Estrategias de financiamiento y rentabilidad en una empresa de repuestos automotores Piura – 2023**”.

La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

1.- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Dr. José Víctor Peláez Valdivieso
Grado profesional:	Maestría () Doctor (x)
Área de formación académica:	Clínica () Social (x) Educativa (x) Organizacional (x)
Áreas de experiencia profesional:	Gestión administrativa y financiera
Institución donde labora:	Universidad Norbert Wiener
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (x)

2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

3.- Datos de la escala Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad

Nombre del instrumento:	Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad
Autor(es):	Córdova Nuñez, Deric Madaleyni y Peña Vásquez, Araceli
Procedencia	Piura
Administración:	Grupo
Tiempo de aplicación:	20 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L.
Significación:	Analizar la rentabilidad de empresa Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L, año 2023

4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad

Escala / ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Chuquilín, Reyna y Ugaz (2019) la definen como el rendimiento producido por una inversión realizada dentro de una organización en un tiempo determinado; es decir son los logros obtenidos de una adecuada planeación y utilización de los recursos que tiene la empresa para generar utilidades, por lo tanto, una compañía es rentable si sus egresos no superan a los ingresos obtenidos en sus actividades productivas.	Margen bruto	Ratio que indica el saldo disponible de la ganancia para hacer frente a los gastos generados en la empresa y su fórmula es $(\text{utilidad bruta} / \text{ventas netas}) \times 100$.
	Rentabilidad patrimonial	Este ratio se mide la productividad del capital propio de la empresa, para ello se utiliza la formula siguiente $(\text{utilidad neta} / \text{patrimonio}) \times 100$
	Rendimiento del activo	Este indicador determina la rentabilidad del activo, se utiliza la fórmula $(\text{utilidad neta} / \text{activo total}) \times 100$.

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad, elaborado por Córdova Nuñez, Deric Madaleyni y Peña Vasquez, Araceli en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (No cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (Bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (Moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (Alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad

- Primera dimensión: Margen bruto
- Objetivos de la dimensión: Analizar la rentabilidad de acuerdo al margen bruto.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Margen bruto	Ganancia	¿La empresa ha aplicado estrategias para disminuir los costos y aumentar las ganancias?	4	4	4	
	Gastos	¿La empresa tiene la capacidad de solventar sus gastos?	4	4	4	
	Utilidad bruta	¿La empresa ha logrado fácilmente cumplir con el margen de utilidad bruta establecido?	4	4	4	
	Saldo disponible	¿La empresa tiene saldo disponible para realizar nuevas inversiones?	4	4	4	
	Ventas	¿La empresa ha logrado la meta de ventas establecida?	4	4	4	

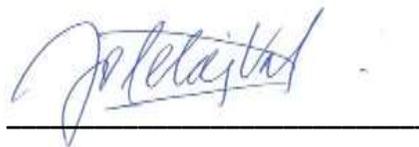
- Segunda dimensión: Rentabilidad patrimonial
- Objetivos de la dimensión: Analizar la rentabilidad de acuerdo a la rentabilidad patrimonial.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rentabilidad patrimonial	Productividad	¿La empresa tiene la capacidad de producción de acuerdo a la demanda del mercado?	4	4	4	
	Capital	¿La empresa utiliza de manera eficiente su capital?	4	4	4	
	Eficiencia	¿La administración eficiente del capital ha hecho que la empresa sea más productiva?	4	4	4	

- Tercera dimensión: Rendimiento del activo
- Objetivos de la dimensión: Analizar la rentabilidad de acuerdo al rendimiento del activo.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rendimiento del activo	Explotación del activo	¿La empresa utiliza de forma eficiente sus activos fijos, para generar mayores ventas?	4	4	4	

		¿La empresa realiza análisis periódico del rendimiento del activo?	4	4	4	
	Inversiones en activo	¿La empresa tiene la capacidad de invertir en activos?	4	4	4	
	Rentabilidad de las inversiones	¿Qué tan rentable han sido las inversiones realizadas por parte de la empresa?	4	4	4	



Dr. José Víctor Peláez Valdivieso

DNI: 18161446

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento, que forma parte de la investigación “**Estrategias de financiamiento y rentabilidad en una empresa de repuestos automotores Piura – 2023**”.

La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

1.- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Mg. Mya Flore Garro Minaya
Grado profesional:	Maestría (x) Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica () Social (x) Educativa (x) Organizacional (x)
Áreas de experiencia profesional:	Gestión administrativa y financiera
Institución donde labora:	Universidad Autónoma del Perú
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años (x) Más de 5 años ()

2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

3.- Datos de la escala Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento

Nombre del instrumento:	Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento
Autor(es):	Córdova Nuñez, Deric Madaleyni y Peña Vásquez, Araceli
Procedencia	Piura
Administración:	Grupo
Tiempo de aplicación:	20 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L.
Significación:	Analizar las estrategias de financiamiento de la empresa Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L, año 2023

4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento

Escala / ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Duran (2022), indica que el financiamiento es el punto esencial cuando se decide iniciar cualquier proyecto empresarial, o en caso de que se desee repotenciar o crecer una vez constituido. Es decir, es la manera en la cual una empresa adquiere recursos y/o dinero para poner en funcionamiento diversos proyectos.	Fuentes internas	Aquellas que resultan del interior de la empresa, pueden ser utilidades no distribuidas, amortizaciones y provisiones; ya que son recursos propios que permitirán a la empresa disfrutar de mayor solvencia económica independiente, es decir sin tener que pagar ninguna tasa de interés
	Fuentes externas	Se producen del aporte de agentes externos al entorno de la empresa; tales como, los préstamos, créditos, factoring, descuentos comerciales, leasing, emisión de obligaciones, inversiones, entre otras fuentes (Engen capital, 2022).

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento, elaborado por Córdova Nuñez, Deric Madaley y Peña Vasquez, Araceli en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (No cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (Bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (Moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (Alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Cuestionario de recolección de información sobre estrategias de financiamiento

- Primera dimensión: Fuentes internas
- Objetivos de la dimensión: Analizar las estrategias de financiamiento mediante las fuentes internas de la empresa.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Fuentes internas	Utilidades no distribuidas	¿La empresa realiza reinversiones con las utilidades no distribuidas?	4	4	4	
		¿En qué medida considera que las utilidades no distribuidas son utilizadas para fortalecer la posición financiera y la capacidad de endeudamiento de la empresa?	4	4	4	
	Amortizaciones	¿La empresa ha obtenido resultados positivos al utilizar las amortizaciones como fuente de financiamiento interno?	4	4	4	
	Provisiones	¿Las provisiones financieras de la empresa le brinda la confianza en su estabilidad financiera ante una crisis económica?	4	4	4	

- Segunda dimensión: Fuentes externas
- Objetivos de la dimensión: Analizar las estrategias de financiamiento mediante las fuentes externas de la empresa.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Fuentes externas	Préstamos	¿Los préstamos financieros disponibles son adecuados para satisfacer las necesidades financieras específicas de tu empresa?	4	4	4	
		¿Los préstamos financieros son accesibles para la empresa en términos de requisitos y trámites?	4	4	4	
		¿Los préstamos financieros ofrecidos a la empresa son flexibles en cuanto a plazos y condiciones de pago?	4	4	4	
	Créditos	¿Los créditos financieros disponibles para la empresa tienen tasas de interés competitivas en comparación con otras opciones de financiamiento?	4	4	4	
	Factoring	¿La empresa cuenta con factoring?	4	4	4	
		¿Cree que el factoring es una estrategia financiera eficiente en la gestión de cuentas por cobrar?	4	4	4	
	Leasing	¿La empresa cuenta con leasing financiero?	4	4	4	

	¿Cree que el leasing financiero es una buena estrategia para que la empresa acceda a tecnología o activos actualizados de manera más rápida y eficiente?	4	4	4	
Inversiones	¿La empresa considera que las inversiones es una estrategia financiera fundamental para su éxito y prosperidad?	4	4	4	
	¿La asignación de recursos financieros para inversiones es adecuada?	4	4	4	
	¿La empresa realiza análisis minucioso de los riesgos antes de realizar una inversión?	4	4	4	



CPC. Mya Flore Garro Minaya
CCLL 02-7301

DNI: 32945925

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad, que forma parte de la investigación “**Estrategias de financiamiento y rentabilidad en una empresa de repuestos automotores Piura – 2023**”.

La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

1.- Datos generales del juez

Nombre del juez:	Mg. Mya Flore Garro Minaya
Grado profesional:	Maestría (x) Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica () Social (x) Educativa (x) Organizacional (x)
Áreas de experiencia profesional:	Gestión administrativa y financiera
Institución donde labora:	Universidad Autónoma del Perú
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años (x) Más de 5 años ()

2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos

3.- Datos de la escala Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad

Nombre del instrumento:	Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad
Autor(es):	Córdova Nuñez, Deric Madaleyni y Peña Vasquez, Araceli
Procedencia	Piura
Administración:	Grupo
Tiempo de aplicación:	20 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L.
Significación:	Analizar la rentabilidad de empresa Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L, año 2023

4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad

Escala / ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Chuquilín, Reyna y Ugaz (2019) la definen como el rendimiento producido por una inversión realizada dentro de una organización en un tiempo determinado; es decir son los logros obtenidos de una adecuada planeación y utilización de los recursos que tiene la empresa para generar utilidades, por lo tanto, una compañía es rentable si sus egresos no superan a los ingresos obtenidos en sus actividades productivas.	Margen bruto	Ratio que indica el saldo disponible de la ganancia para hacer frente a los gastos generados en la empresa y su fórmula es $(\text{utilidad bruta} / \text{ventas netas}) \times 100$.
	Rentabilidad patrimonial	Este ratio se mide la productividad del capital propio de la empresa, para ello se utiliza la formula siguiente $(\text{utilidad neta} / \text{patrimonio}) \times 100$
	Rendimiento del activo	Este indicador determina la rentabilidad del activo, se utiliza la fórmula $(\text{utilidad neta} / \text{activo total}) \times 100$.

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad, elaborado por Córdova Nuñez, Deric Madaleyni y Peña Vasquez, Araceli en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (No cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (Bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (Moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (Alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Cuestionario de recolección de información sobre rentabilidad

- Primera dimensión: Margen bruto
- Objetivos de la dimensión: Analizar la rentabilidad de acuerdo al margen bruto.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Margen bruto	Ganancia	¿La empresa ha aplicado estrategias para disminuir los costos y aumentar las ganancias?	4	4	4	
	Gastos	¿La empresa tiene la capacidad de solventar sus gastos?	4	4	4	
	Utilidad bruta	¿La empresa ha logrado fácilmente cumplir con el margen de utilidad bruta establecido?	4	4	4	
	Saldo disponible	¿La empresa tiene saldo disponible para realizar nuevas inversiones?	4	4	4	
	Ventas	¿La empresa ha logrado la meta de ventas establecida?	4	4	4	

- Segunda dimensión: Rentabilidad patrimonial
- Objetivos de la dimensión: Analizar la rentabilidad de acuerdo a la rentabilidad patrimonial.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rentabilidad patrimonial	Productividad	¿La empresa tiene la capacidad de producción de acuerdo a la demanda del mercado?	4	4	4	
	Capital	¿La empresa utiliza de manera eficiente su capital?	4	4	4	
	Eficiencia	¿La administración eficiente del capital ha hecho que la empresa sea más productiva?	4	4	4	

- Tercera dimensión: Rendimiento del activo
- Objetivos de la dimensión: Analizar la rentabilidad de acuerdo al rendimiento del activo.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rendimiento del activo	Explotación del activo	¿La empresa utiliza de forma eficiente sus activos fijos, para generar mayores ventas?	4	4	4	
		¿La empresa realiza análisis periódico del rendimiento del activo?	4	4	4	

	Inversiones en activo	¿La empresa tiene la capacidad de invertir en activos?	4	4	4	
	Rentabilidad de las inversiones	¿Qué tan rentable han sido las inversiones realizadas por parte de la empresa?	4	4	4	



CPC. Mya Flore Garro Minaya
CCLL 02-7301

DNI: 32945925

Ficha de análisis documental

El presente instrumento tiene como finalidad analizar la rentabilidad de la empresa Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L, año 2023, para ello el investigador a través de este medio podrá obtener la información requerida. A continuación, marcar con una (X) según su criterio.

Margen Bruto		SI	NO
01	¿La empresa ha aplicado estrategias para disminuir los costos y aumentar las ganancias?		
02	¿La empresa tiene la capacidad de solventar sus gastos?		
03	¿La empresa ha logrado fácilmente cumplir con el margen de utilidad bruta establecido?		
04	¿La empresa tiene saldo disponible para realizar nuevas inversiones?		
05	¿La empresa ha logrado la meta de ventas establecida?		
Rentabilidad Patrimonial			
06	¿La empresa tiene la capacidad de producción de acuerdo a la demanda del mercado?		
07	¿La empresa utiliza de manera eficiente su capital?		
08	¿La administración eficiente del capital ha hecho que la empresa sea más productiva?		
Rendimiento del Activo			
09	¿La empresa utiliza de forma eficiente sus activos fijos, para generar mayores ventas?		
10	¿La empresa realiza análisis periódico del rendimiento del activo?		
11	¿La empresa tiene la capacidad de invertir en activos?		
12	¿Qué tan rentable han sido las inversiones realizadas por parte de la empresa?		

REPUESTOS Y REPRESENTACIONES
J&N VICENTE E.I.R.L.
Nelvia Calle Córdova
Nelvia Calle Córdova
GERENTE

Anexo 03

Carta de presentación y aceptación



"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

Piura, 16 de mayo de 2023

CARTA N° 289 - 2023-UCV-VA-P07 /CCP

SEÑORA:
NELVIA CALLE CORDOVA
GERENTE DE REPUESTOS Y REPRESENTACIONES J & N VICENTE EIRL

De mi especial consideración:

Es grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo y a la vez presentarle a la Srta. **DERIC MADALEYNI CORDOVA NUÑEZ**, identificada con código universitario N° 7002680754, y a la Srta. **ARACELI PEÑA VASQUEZ**, identificada con código universitario N° 7002681401, estudiantes del IX ciclo del Programa de Estudios de Contabilidad – Piura adscrito a la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo, quienes desean realizar el Informe de investigación denominado **"ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN UNA EMPRESA DE REPUESTOS AUTOMOTORES DE PIURA - 2023"**, por lo que necesitan que su representado les pueda brindar el apoyo correspondiente para realizar el mencionado trabajo y optar por el grado de bachiller en Contabilidad y el título de Contador Público por nuestra casa de estudios.

En ese sentido, las estudiantes en mención requerirán les brinde la autorización para:

1. Usar la denominación legal, nombre comercial o razón social de su representada en el proyecto e informe de tesis que elaborará y será publicado en repositorio institucional de nuestra casa de estudios;
2. Acceder formalmente a los estados financieros, documentos contables, entre otros, debidamente refrendados por su persona o quién estime conveniente para validar su informe e instrumentos de investigación; y,
3. Aplicar los instrumentos de investigación (encuestas, entrevistas o análisis documental) al interior de su empresa, institución o al personal a cargo, previo consentimiento informado de o los mismos.

CAMPUS PIURA
Av. Prolongación Chulucanas S/N Z.I.III
Tel.:(073) 285900 anx.:5501

fb/ucv.piura
somosucv.edu.pe
#AsiEsLaUCV
ucv.edu.pe

Conocedores de su compromiso con el desarrollo educativo de nuestra comunidad académica, agradeceré brindar las facilidades del caso a los estudiantes **DERIC MADALEYNI CORDOVA NUÑEZ** y **ARACELI PEÑA VASQUEZ**, a fin de que puedan lograr el objetivo de su proyecto de investigación.

Sin otro particular, quedo de usted.

Atentamente,



MBA. Fiorella Francesca Floreano Arevalo
Coordinadora PE de Contabilidad – Piura
Universidad César Vallejo

AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA

Yo Nelvia Calle Córdova, identificado con DNI: 70856124, en mi calidad de Gerente General de la empresa REPUESTOS Y REPRESENTACIONES J&N VICENTE E.I.R.L con R.U.C N° 20603507020, ubicada en la ciudad de Piura.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

A la Srta. **DERIC MADALEYNI CORDOVA NUÑEZ**, identificada con DNI N°47864483, y a la Srta. **ARACELI PEÑA VASQUEZ**, identificada con DNI N° 71024782, de la Carrera profesional de Contabilidad, para que utilice la siguiente información de la empresa: estados financieros y registros contables; con la finalidad de que pueda desarrollar su Trabajo de Investigación, para optar el grado de bachiller en Contabilidad y el título de Contador Público.

- Publique los resultados de la investigación en el repositorio institucional de la UCV.
- Mantener en reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
- Mencionar el nombre de la empresa.




Firma y sello del Representante Legal
DNI: 70856124

El estudiante declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Estudiante será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.



Firma del Estudiante
DNI: 47864483



Firma del Estudiante
DNI: 71024782

Anexo 04

Formato para la obtención del consentimiento informado

Título de la investigación: Estrategias de financiamiento y rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023

Investigadores principales: Córdova Nuñez, Deric Madaleyne y Peña Vasquez, Araceli

Asesor: Dr. Castañeda Gonzales, Jaime Laramie

Propósito del estudio

Saludo, somos investigadores que le invitamos a participar en la investigación: Estrategias de financiamiento y rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023, cuyo propósito es determinar la influencia de las estrategias de financiamiento en la rentabilidad en una empresa de repuestos automotores de Piura – 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiantes de Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad César Vallejo, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y por la empresa Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L.

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará un cuestionario en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada encuesta tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.
2. El tiempo que tomará responder la encuesta será de aproximadamente 20 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

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 alcanzarán 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.

Información específica: Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará en el cuerpo (medir, examinar) o alguno de los elementos de él (exámenes de sangre, orina, células, tejidos u otro material biológico), haciendo énfasis que los resultados sólo serán utilizados para la investigación, sin identificar a la persona. De desearlo, se puede brindar algún resultado de interés clínico al participante voluntario.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor Dr. Castañeda Gonzales, Jaime Laramie o al correo electrónico JCASTANEDAGO81@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética ética-contabilidad@ucv.edu.pe

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

REPUESTOS Y REPRESENTACIONES
J&N VICENTE S.R.L.
Nelvia Calle Cordova

Nelvia Calle Cordova
GERENTE

Anexo 05
Instrumento de recolección de datos

Cuestionario 01: Estrategias de financiamiento

El presente instrumento tiene como finalidad analizar las estrategias de financiamiento de la empresa Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L, año 2023, para ello el investigador a través de este medio podrá obtener la información requerida.

A continuación, marcar con una (X) según su criterio, de acuerdo a la escala valorativa presentada a continuación:

Ítem	Totalmente en desacuerdo	En Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Escala	1	2	3	4	5

Fuentes Internas		1	2	3	4	5
01	¿La empresa realiza reinversiones con las utilidades no distribuidas?					
02	¿En qué medida considera que las utilidades no distribuidas son utilizadas para fortalecer la posición financiera y la capacidad de endeudamiento de la empresa?					
03	¿La empresa ha obtenido resultados positivos al utilizar las amortizaciones como fuente de financiamiento interno?					
04	¿Las provisiones financieras de la empresa le brinda la confianza en su estabilidad financiera ante una crisis económica?					
Fuentes Externas						
05	¿Los préstamos financieros disponibles son adecuados para satisfacer las necesidades financieras específicas de tu empresa?					
06	¿Los préstamos financieros son accesibles para la empresa en términos de requisitos y trámites?					

07	¿Los préstamos financieros ofrecidos a la empresa son flexibles en cuanto a plazos y condiciones de pago?					
08	¿Los créditos financieros disponibles para la empresa tienen tasas de interés competitivas en comparación con otras opciones de financiamiento?					
09	¿La empresa cuenta con factoring?					
10	¿Cree que el factoring es una estrategia financiera eficiente en la gestión de cuentas por cobrar?					
11	¿La empresa cuenta con leasing financiero?					
12	¿Cree que el leasing financiero es una buena estrategia para que la empresa acceda a tecnología o activos actualizados de manera más rápida y eficiente?					
13	¿La empresa considera que las inversiones es una estrategia financiera fundamental para su éxito y prosperidad?					
14	¿La asignación de recursos financieros para inversiones es adecuada?					
15	¿La empresa realiza análisis minucioso de los riesgos antes de realizar una inversión?					

Cuestionario 02: Rentabilidad

El presente instrumento tiene como finalidad analizar la rentabilidad de la empresa Repuestos y Representaciones J&N Vicente E.I.R.L, año 2023, para ello el investigador a través de este medio podrá obtener la información requerida.

A continuación, marcar con una (X) según su criterio, de acuerdo a la escala valorativa presentada a continuación:

Ítem	Totalmente en desacuerdo	En Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Escala	1	2	3	4	5

Margen Bruto		1	2	3	4	5
01	¿La empresa ha aplicado estrategias para disminuir los costos y aumentar las ganancias?					
02	¿La empresa tiene la capacidad de solventar sus gastos?					
03	¿La empresa ha logrado fácilmente cumplir con el margen de utilidad bruta establecido?					
04	¿La empresa tiene saldo disponible para realizar nuevas inversiones?					
05	¿La empresa ha logrado la meta de ventas establecida?					
Rentabilidad Patrimonial						
06	¿La empresa tiene la capacidad de producción de acuerdo a la demanda del mercado?					
07	¿La empresa utiliza de manera eficiente su capital?					
08	¿La administración eficiente del capital ha hecho que la empresa sea más productiva?					
Rendimiento del Activo						
09	¿La empresa utiliza de forma eficiente sus activos fijos, para generar mayores ventas?					
10	¿La empresa realiza análisis periódico del rendimiento del activo?					
11	¿La empresa tiene la capacidad de invertir en activos?					
12	¿Qué tan rentable han sido las inversiones realizadas por parte de la empresa?					