



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa  
Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C.

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

**Contador Publico**

**AUTORAS:**

Falero Angaspilco, Claudia Analy ([orcid.org/0000-0002-4634-0081](https://orcid.org/0000-0002-4634-0081))

Novillo Ramirez, Gianella Beatriz ([orcid.org/0000-0002-3601-6026](https://orcid.org/0000-0002-3601-6026))

**ASESORA:**

Mgtr. Suarez Santa Cruz, Liliana del Carmen ([orcid.org/0000-0003-2560-7768](https://orcid.org/0000-0003-2560-7768))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHICLAYO- PERÚ

2023

## **Dedicatoria**

Dedicamos primeramente a Dios porque nos ha permitido tener salud, bienestar para continuar con nuestro desarrollo profesional. Y a nuestras familias que son el gran impulso para seguir adelante en todas las situaciones de la vida; para ellos dedicamos el presente estudio.

## **Agradecimiento**

Nuestro agradecimiento a nuestros docentes de la Universidad César Vallejo por sus conocimientos prácticos y teóricos, asimismo a la empresa en estudio por habernos facilitado la información en este proceso de formación.

## Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos .....	vi
Índice de tablas.....	vii
Índice de figuras .....	viii
Resumen.....	ix
Abstract.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	14
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	14
3.2. Variables y Operacionalización .....	15
3.3. Población y muestra .....	16
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	16
3.5. Procedimientos .....	17
3.6. Aspectos éticos.....	18
IV. RESULTADOS.....	19
V. DISCUSIÓN .....	48
VI. CONCLUSIONES .....	51
VII.RECOMENDACIONES .....	51
REFERENCIAS.....	53
ANEXOS	

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b>	Dimensión financiamiento a largo plazo .....	19
<b>Tabla 2</b>	Dimensión financiamiento a corto plazo .....	20
<b>Tabla 3</b>	Detalle de las inversiones de la empresa .....	21
<b>Tabla 4</b>	Detalle de reparto de utilidades .....	22
<b>Tabla 5</b>	Detalle del capital de trabajo .....	23
<b>Tabla 6</b>	Detalle de la administración de efectivo .....	23
<b>Tabla 7</b>	Detalle del financiamiento de la empresa .....	24
<b>Tabla 8</b>	Análisis vertical del estado de situación financiera del 2020 al 2022 .....	25
<b>Tabla 9</b>	Análisis vertical del estado de situación financiera del 2020 al 2022 .....	27
<b>Tabla 10</b>	Análisis horizontal del estado de situación financiera del 2020 al 2022 .....	28
<b>Tabla 11</b>	Análisis horizontal del estado de situación financiera del 2020 al 2022 .....	29
<b>Tabla 12</b>	Análisis vertical del estado de resultados del 2020 al 2022 .....	31
<b>Tabla 13</b>	Análisis horizontal del estado de resultados del 2020 al 2022 .....	32
<b>Tabla 14</b>	Ratios de liquidez .....	33
<b>Tabla 15</b>	Ratios de rentabilidad .....	34
<b>Tabla 16</b>	Ratios de solvencia .....	35
<b>Tabla 17</b>	Análisis DuPont .....	37
<b>Tabla 18</b>	Detalle de la propuesta de Planificación de compras .....	40
<b>Tabla 19</b>	Cuadro de evaluación de proveedores .....	42
<b>Tabla 20</b>	Detalle de la estrategia de control de inventarios .....	43
<b>Tabla 21</b>	Detalle de inventario – cantidad de galones comprados .....	44
<b>Tabla 22</b>	Datos generales de la empresa .....	45
<b>Tabla 23</b>	Detalle de la propuesta de rotación de inventarios .....	46
<b>Tabla 24</b>	Detalle de la inversión de la propuesta .....	47

## Índice de figuras

<b>Figura 1</b> Diagrama de flujo para planificación de compras.....	40
--	----

## **Resumen**

La presente investigación tuvo como objetivo evaluar las estrategias financieras y rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C, el estudio es de enfoque cuantitativo, su finalidad aplicada y diseño no experimental, de alcance descriptiva y propositiva; la población fueron los estados financieros de la empresa de los años 2020, 2021 y 2022, y el contador; la técnica fue la entrevista y el análisis documental. Los resultados obtenidos evidencian que la rentabilidad económica aumentó de 3.66% en 2020 a 6.75% en 2021, la significativa reducción al 4.42% en 2022 plantea inquietudes sobre la deficiencia en la gestión de activos. La rentabilidad financiera mostró un crecimiento de 18.42% en 2020 a 38.99% en 2021, y disminuyó al 17.89% en 2022. Asimismo, la propuesta de estrategias financieras, centrada en la optimización de compras, control de inventarios y rotación de activos y se concluye que el modelo propuesto proporciona un enfoque integral para fortalecer la eficiencia operativa y financiera, estableciendo las bases para una mejora sostenible en la rentabilidad.

**Palabras clave:** Estrategias financieras, rentabilidad

## **Abstract**

The objective of this research was to evaluate the financial strategies and profitability of the company Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C. The study has a quantitative approach, its purpose applied and non-experimental design, descriptive and propositional in scope; the population were the company's financial statements for the years 2020, 2021 and 2022, and the accountant; The technique was the interview and documentary analysis. The results obtained show that economic profitability increased from 3.66% in 2020 to 6.75% in 2021, the significant reduction to 4.42% in 2022 raises concerns about the deficiency in asset management. Financial profitability showed growth from 18.42% in 2020 to 38.99% in 2021, and decreased to 17.89% in 2022. Likewise, the proposal of financial strategies, focused on purchasing optimization, inventory control and asset rotation, is concluded that the proposed model provides a comprehensive approach to strengthen operational and financial efficiency, establishing the foundations for a sustainable improvement in profitability.

**Keywords:** Financial strategies, profitability



## I. INTRODUCCIÓN

En el entorno empresarial, existieron diversas razones que contribuyeron a los fracasos empresariales, tanto de origen interno como externo, donde en ocasiones, estos fracasos pueden carecer de una justificación racional, pero también suelen atribuirse a la falta de rentabilidad debido a la inadecuada gestión de planes, costos y gastos. Otra causa común de fracaso es la creación de empresas sin una estrategia clara para alcanzar sus objetivos, lo que conduce a la percepción de que el mercado carece de sostenibilidad tanto a corto como a largo plazo (Hurtado F. , 2021).

Adicionalmente, en el contexto económico de Colombia, el margen de utilidad más alto se encontró alrededor del 25% y es comúnmente aceptado que una diferencia entre el 15% y el 20% se consideró dentro de la norma (Mazzoli, 2021). Por otro lado, según Morales y Mendoza (2020), en Ecuador, las empresas enfrentaron un desafío relacionado a la deficiente gestión del control interno, obstaculizando su capacidad para restablecer la rentabilidad, dando como resultado que muchas organizaciones carecieron de liquidez. En este contexto, es importante satisfacer las expectativas y asegurarse de que la organización haya realizado un análisis exhaustivo de sus estados financieros, para evitar la generación de préstamos engañosos y elevadas tasas de incumplimiento.

Además, en los Estados Unidos, el margen de beneficio promedio rondó y pudieron alcanzar un margen de utilidad promedio del 20%. La diferencia se originó debido a una serie de dificultades que han afectado la capacidad para acceder a fondos adecuados, y en parte, se debió a la limitación en el acceso a los préstamos respaldados por el gobierno, o llamados también financiamiento estatal, que han sido restringidos en los últimos tiempos. Además, la complejidad de ciertos procesos en la economía y el almacenamiento de bienes necesarios de parte de las personas y de los empresarios en esa área en particular han creado obstáculos adicionales que han reducido la disponibilidad de préstamos asequibles, afectando a la facultad de las empresas para obtener el nivel necesario de financiación.

(Mesa, 2019). En Chile, según Chan y Montt (2019), la carencia de un adecuado acceso al financiamiento impactó negativamente la eficacia y la capacidad de obtener mejores e importantes niveles de financiación en los

negocios. De igual manera, alrededor del 90% de empresas enfrentaron dificultades financieras y tienden a cerrar durante el primer año de su apertura debido a la insuficiente atención que se prestó al fortalecimiento de la gestión financiera. En consecuencia, la implementación de estrategias financieras se volvió esencial para potenciar el rendimiento del ROE.

En Colombia, según Montes y Alcacer (2019), la falta de eficiencia y la implementación deficiente de estrategias financieras perjudicó la rentabilidad empresarial, donde muchas veces causa el cierre definitivo de negocios. Esta razón es uno de los principales motivos que subyacen tras las deficiencias y el decrecimiento en la rentabilidad de las empresas, por ello es importante para entender la situación actual de su desempeño. Por otro lado, en 2019, los restaurantes y negocios relacionados experimentaron un efecto positivo en su ROE, en un 33.44% con ayuda de los préstamos recibidos, por lo que, de no haber recibido dichos préstamos, el ROE se situaría en un 20.07%.

En el Perú, numerosas empresas incurrieron en el error de no realizar una evaluación o estudio adecuado de sus estados financieros, lo que condujo a la ausencia de proyecciones a largo plazo y como consecuencia, una concentración excesiva en las preocupaciones diarias y una respuesta poco efectiva e informada. En otra perspectiva, el indicador de retraso, que evaluó la proporción de préstamos en situación de tardanza en relación al total de préstamos colocados, aumentó al 9.65% en comparación con el 2019. Al considerar la utilidad neta más baja obtenida en 2020 como referencia, se observó una tasa de rentabilidad de la inversión del 1.0%, que es inferior al 1.3% registrado en el año anterior (COFIDE, 2020). Asimismo, según Villajuan (2021), en muchas empresas del país existieron una falta de enfoque organizativo adecuado y una insuficiente planificación a largo plazo. No obstante, el 76% de las Mype se financiaron por sí mismas, el 74% recurrió a préstamos y el 47% no aprovechó completamente las opciones de financiamiento disponibles.

En Lima, para Esparza y Ipanaqué (2021), cada compañía aspiró a fortalecer su posición económica y financiera, pero no todas dispusieron de estrategias a largo plazo bien definidas para asegurar su estabilidad en el futuro. Se observó una alta incidencia de quiebras empresariales, donde un considerable número de

negocios cambiaron de dueño durante el primer año de operaciones, sugiriendo una carencia en la realización de un monitoreo financiero regular y exhaustivo. Esto se atribuyó en parte al 73% de mypes que recurrieron a cajas de ahorro municipales para abordar sus dificultades financieras. En Trujillo, Córdova y Paredes (2021) indicaron que las micro y pequeñas empresas lograron el incremento del 33.44% en su beneficio para 2015 debido a la accesibilidad crediticia, mientras que, de no haber utilizado los préstamos, su rentabilidad habría sido de solo el 20.07%.

La empresa Grupo Ruiz Bustamante SAC, identificada con RUC N.º 20570594860, se encuentra ubicada en Ejidos del Norte-Piura, actualmente se centra a la venta de combustible al por mayor y menor. Las deficiencias en la rentabilidad de la empresa se derivaron de varias causas que se identificaron a partir de un análisis a sus estados financieros; como el aumento de costos que dificultó para mantener los precios de venta, los gastos de ventas en aumento, la variación de ingresos en el 2021 que aumentó en un 102% y en el 2022 este crecimiento se desaceleró considerablemente, con un aumento de solo el 1% en comparación con el 2021. Frente a ello, se planteó la descripción del problema: ¿De qué manera el diseño de estrategias financieras mejora la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C.?

Esta investigación tuvo justificación teórica porque se buscó llenar vacíos existentes en el conocimiento actual de las variables, también contribuye a la literatura existente; la justificación metodológica fue porque se creó un nuevo instrumento para medir las variables que serán validadas y se verificará el grado de confiabilidad; la justificación práctica porque se propuso alternativas de solución frente a una problemática identificada y; la justificación social porque benefició a clientes, trabajadores y sociedad de manera directa y la empresa que contribuye al desarrollo económico.

El objetivo general: Evaluar las estrategias financieras y la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C. Los objetivos específicos son: Evaluar la situación financiera y económica de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C, Analizar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C. y diseñar un modelo de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz Bustamante S.A.C.

## II. MARCO TEÓRICO

En Ecuador, Sandoval y Sandoval (2022) centraron su objetivo en elaborar un planeamiento financiero para disminuir el riesgo de invertir en micros y pequeñas empresas. El análisis se basó en un enfoque mixto y descriptivo, examinando 15 PYMES a través de la revisión de estados financieros y entrevistas con profesionales contables. Los resultados indicaron que un alto porcentaje, el 70%, evidenció fallos en sus elecciones de inversión, mientras que el 80% no aplicó estrategias. Además, un 40% expresó insatisfacción con sus niveles de rentabilidad. Se concluyó que lo planteado puede solucionar los problemas y convertirlos en una posibilidad de expansión para la empresa.

En Quito, Reyes y Moreira (2020) propusieron planes en mercadotecnia para mejorar el beneficio en empresas de servicios de comida. Estudio mixto con método deductivo y nivel descriptivo, con muestra de 384 individuos. Se tuvo que, en el año 2019, la ganancia representó un 60% de los ingresos, con un margen neto del 15.49%. Hubo una disminución del 46% en la rentabilidad sobre activos en 2017, mientras que la rentabilidad del capital incrementó un 4% entre 2018 y 2019. Se propuso implementar un sistema CRM para el control de ventas y el monitoreo de sus propuestas.

Segovia (2021) planteó estrategias financieras y tácticas en el servicio al cliente con el fin de aumentar el nivel de competitividad en los restaurantes de mariscos. Resultó que el nivel de ingresos fue del 98.58% y un margen de 0.89%. Se observaron problemas relacionados a la ausencia de flexibilidad y creatividad, junto con una interacción inestable con la identidad corporativa al contratar y escoger empleados. Se concluyó con la necesidad de una estrategia que abordara tanto aspectos financieros como de servicio al cliente para mejorar la situación de la empresa.

Pomaquiza y Sánchez (2020) plantearon estrategias financieras que contribuyan al fortalecimiento de la rentabilidad y a obtener el crecimiento económico de las empresas. Estudio de enfoque descriptivo y explicativo, cuyos resultados mostraron un ratio de apalancamiento del 48%, un índice por debajo de 50%, considerado favorable en beneficio a la entidad, se percibe que el 48% de los activos corrientes están respaldados por deuda. Se concluyó que la estrategia

financiera adquiere un papel esencial, abarcando funciones financieras, análisis de activos circulantes y evaluación de solvencia, liquidez y seguridad en relación a los activos corrientes de las organizaciones bajo estudio, del mismo modo como la gestión del endeudamiento financiero.

A nivel nacional, en Lima Suclupe (2022) investigó acerca de establecer estrategias de gestión empresarial para aumentar la rentabilidad en una empresa en Talara. Estudio de enfoque cuantitativo y descriptivo y una muestra de los estados financieros. Encontró que la primera etapa de la epidemia tuvo un ROE de 0,04, mientras que en enero-julio de 2021, cuando los restaurantes incrementaron sus beneficios, el desempeño financiero fue de 0,29. Se ha determinado que las estrategias de gestión que implican planificación, organización, dirección y control son indispensables para aumentar las ganancias de los restaurantes.

En Huánuco, Estrada y Sopan (2022) evaluaron la influencia de la planificación financiera en el rendimiento de los restaurantes. Se empleó estadísticas abarcando 12 áreas, cuestionarios y entrevistas, bajo el enfoque mixto. La asignación de fondos se relacionó con un 55% de la rentabilidad económica, mientras que la predicción demostró un impacto del 66% en esta medida financiera. Se llegó a la conclusión de que la planificación financiera influye positivamente en el aumento de la productividad. Se recomendó fortalecer aspectos financieros en las empresas encuestadas y llevar a cabo una planificación financiera para alcanzar niveles óptimos de rentabilidad.

Vega (2020) analizó los retornos en una empresa manufacturera de cuero mediante estrategias financieras. Estudio con enfoque cuantitativo, cuyos resultados revelaron que el ROE experimentó un aumento, pasando de -3.73% en enero de 2016 a un valor de 0.55% para diciembre. Se concluyó que las estrategias apuntaban a aumentar los beneficios adicionales al disminuir los costos que varían directamente.

Acosta (2020) propuso estrategias dirigidas a incrementar la rentabilidad en una empresa con sede en Trujillo. Se trató de un estudio descriptivo no experimental que involucró a dos contadores y al gerente como muestra, mediante entrevistas y análisis documental. Se mostró que el activo circulante abarcó el 87.4% del total de activos de la entidad. La financiación de estos activos se sustentó

en un 62% mediante pasivos corrientes, mientras que un 30.3% del activo correspondió a efectivo en caja. Se recomendó realizar cálculo de activos y pasivos para determinar el capital de trabajo disponible, y se planteó la capacitación del personal visitando a los fabricantes de productos para mejorar las ventas e identificar nuevas oportunidades comerciales.

A nivel local, Fernández (2020) estableció estrategias financieras destinadas a mejorar la utilidad de las empresas. Su investigación fue de enfoque explicativo, con muestra de 4 empleados, encuestados mediante cuestionario. Se tuvo una disminución del 4.95% en la rentabilidad de la empresa, una caída del 3.47% en el rendimiento de los activos, y una disminución del 3.09% en la tasa de rendimiento. Para determinar fuentes de financiamiento de largo plazo se propusieron estrategias financieras con el objetivo de mejorar la disponibilidad de solvencia de la empresa, reducir los costos relacionados con el financiamiento y generar ingresos adicionales.

Ortiz (2019) analizó la planificación financiera y su influencia en la rentabilidad en restaurantes. Estudio cuantitativo y descriptivo, con muestra de gerentes y contadores, además de estados financieros. Se tuvo que los criterios de rendimiento de los últimos tres años arrojaron resultados desfavorables. Durante 2017, se observó una reducción en la rentabilidad sobre el capital, fluctuando entre un 3% y un 45%. Igualmente, la rentabilidad de los activos fijos descendió de un 56% a un 55%, mientras que la rentabilidad de las ventas bajó del 36% al 35% durante el mismo intervalo de tiempo. Se concluyó con la importancia de implementar una planificación financiera efectiva para conducir a un crecimiento satisfactorio y al desarrollo de la empresa.

Gonzales (2021) examinó estrategias financieras destinadas a mejorar la rentabilidad dentro de una empresa mediante un enfoque cuantitativo y descriptivo. La rentabilidad de los activos fue del 12% en el año 2018 y disminuyó al 10% en el 2019, lo que representa una reducción de 2 puntos porcentuales. En cuanto al rendimiento sobre el patrimonio, se situó en el 9% en el 2018 y disminuyó al 7% en el 2019. Además, el margen bruto se ubicó en el 18% en el año 2018. También se observaron disminuciones en otros indicadores financieros, como una reducción del 14% en los intereses, una disminución del 5% en el beneficio neto en el 2018, y

una disminución del 3% en el beneficio neto en el 2019. Se implementaron estrategias que se basaron en la gestión de las funciones financieras fundamentales, aplicándose en el 95% de los casos.

Millones (2021) planteó estrategias financieras para fortalecer la rentabilidad en una organización. Estudio fue enfoque cuantitativo con análisis de estados financieros de 2017 y 2018, además de entrevistas a contador. Resultó que, en 2018 el ROE aumentó un 13%, mientras que en 2017 se redujo en un 9%. Para el año 2017, se observó que los activos netos fueron negativos y las ganancias fueron -2.86, a comparación del año 2018 que la rentabilidad mejoró alcanzando un 1.35, esto generó valor tanto para accionistas como para inversores, proporcionando un significado simbólico. Se implementaron estrategias financieras, las cuales abarcaron el estudio de la organización jerárquica, el análisis de desventajas y ventajas, además de estrategias de mercadeo que comprendieron la introducción de identificaciones visuales, eventos promocionales y regalos.

De la Cruz y Salazar (2021) presentaron estrategias financieras para fortalecer la rentabilidad en una empresa de ladrillos. Estudio de enfoque cuantitativo y descriptivo, analizados con información financiera. Los resultados señalaron que el financiamiento de deuda había aumentado los activos en un margen que oscilaba entre el 39% y el 42% con respecto a los pasivos. Además, el endeudamiento a corto plazo variaba entre el 19%, 4.08%, y 16.7%. En lo que respecta a la rentabilidad, se registró un 5.1%. Se propusieron medidas sugeridas que incluyeron como la limitación del uso del crédito bancario, utilización de estrategias de liderazgo en costos, además vender sus activos al final de su vida útil y utilizar productos de arrendamiento. Ante ello se anticipó un incremento en la rentabilidad y la eficiencia en sus inversiones.

Según Buenosvin (2020) la rentabilidad representa la capacidad de generar ganancias en un contexto particular y se considera el denominador común en todas las actividades productivas, y para evaluarla, es necesario considerar diversos parámetros. Obtener ganancias es un desafío tanto a corto como a largo plazo, lo que compromete la necesidad de tomar medidas como mejorar el valor de los activos y promover la comprensibilidad en las operaciones empresariales.

La estrategia financiera, por su parte, engloba la manera en que se adquieren los fondos necesarios para ejecutar un proyecto empresarial con el propósito de lograr metas económicas y financieras favorables. Además, implica la gestión de esos recursos, el análisis de su flujo y la toma de decisiones para asegurar un rendimiento económico satisfactorio. Esta estrategia abarca desde la adquisición de fondos hasta su aplicación efectiva, buscando no solo la viabilidad del proyecto, sino también el éxito a largo plazo en términos económicos y financieros. Esto también implicó garantizar la cobertura de los costos y gastos, además de generar ganancias que beneficien a los propietarios o administradores de la empresa (Pinto, 2018).

Según Roca et al. (2020), las estrategias financieras comprenden una serie de planes y objetivos destinados para optimizar la organización de los recursos económicos de una empresa y garantizar su continuidad en el mercado. Su objetivo principal radicó en establecer una posición sólida dentro de la industria, adoptando una postura tanto defensiva como ofensiva, dependiendo de las condiciones del entorno. Esto implicó no solo asegurar la supervivencia a largo plazo, sino también buscar oportunidades para crecer y consolidarse en el mercado, adaptándose a los cambios económicos y financieros. También se destacó que estas estrategias se enfocaron en asignar y obtener eficientemente los recursos para respaldar las operaciones de la empresa. Por ello también es importante que la elección de inversores contribuya al logro de metas tanto a largo como mediano y corto plazo, siendo esencial para garantizar la sostenibilidad y éxito de la empresa.

Para Solórzano et al. (2021) las estrategias financieras son herramientas donde empresas, tanto pequeñas como medianas, utilizan para mejorar su rendimiento y eficiencia, teniendo como objetivo optimizar las operaciones, minimizar los riesgos y aumentar la rentabilidad. Estas estrategias se clasifican en dos horizontes temporales: corto y largo plazo. Las estrategias de corto plazo conllevan ciertos riesgos al exigir, a menudo, una rápida devolución del financiamiento. Se fundamentan en aspectos como las tasas de interés y la consideración de impuestos. Además, a largo plazo, estas estrategias buscan establecer una base para el futuro de la compañía. Buscan mitigar riesgos e incertidumbres, evaluar la capacidad de inversión, la



estructura financiera, así como decidir sobre la retención y distribución de ganancias. Todo ello tiene como objetivo asegurar la ampliación, la continuidad y una posición sólida para la empresa.

En cuanto a las bases teóricas que respaldan las estrategias financieras, se destaca la teoría financiera moderna. Esta teoría postula que los mercados de capital operan de manera eficiente, lo que implica que la información pertinente se refleja de forma rápida y precisa en los precios de los activos. Esta idea motiva a los inversores a tomar sus decisiones de inversión suponiendo que los precios actuales hacen patente de toda la información. De acuerdo con esta perspectiva, el valor de mercado debería representar la suma actual de los flujos de caja netos previstos que la empresa generará más adelante, incluyendo las oportunidades de invertir que se encuentran disponibles. Además, esta teoría tiene implicaciones económicas significativas: 1) Define de manera clara el propósito principal de la empresa y el período de tiempo relevante: el objetivo primordial del gestor es optimizar el valor neto de la empresa. 2) Las decisiones financieras son significativas únicamente si impactan directamente en los flujos de efectivo de la empresa, incluso aun implicando cambios en la Utilidad Por Acción (UPA). 3) Una vez que los valores recién emitidos se cotizan con una precisión que refleja toda la estructura disponible sobre sus futuros flujos de efectivo, se reduce la incertidumbre sobre esos activos y los ingresos provenientes de esas acciones. 4) La rentabilidad para los accionistas se destaca como un indicador fundamental del rendimiento de la empresa, anticipando cómo diferentes políticas financieras pueden afectar el valor agregado de una empresa en el mercado (Kelton, 2021).

Arreiza y Gavidia (2019), destacan que las estrategias empresariales se centran en tres elementos fundamentales: inversión, financiación y distribución de dividendos. Estas elecciones están directamente relacionadas con los principales objetivos corporativos y su adecuada combinación puede fortificar el valor que la empresa ofrece a sus accionistas. La inversión implica asignar activos para obtener beneficios. La financiación es la provisión de fondos o recursos, como efectivo o crédito, a empresas o individuos para llevar a cabo proyectos o metas. En un entorno empresarial, esto suele implicar involucrar financiación bancaria o utilizar activos aportados por inversores.

Las utilidades constituyen una porción de los activos de una empresa que se entrega a cada socio o accionistas. siendo esta la principal forma de retribuirles como propietarios de la empresa.

Las dimensiones de las estrategias financieras se subdividen en dos categorías a) Estrategias de largo plazo, como lo mencionan Solórzano y Vásconez (2021). Primero, las estrategias ofensivas, que comprenden el crecimiento interno. Este proceso se da cuando una entidad empresarial busca expandir su presencia y alcance en el mercado debido a una alta demanda que supera la oferta existente, la introducción de modernos productos o servicios al mercado, así como también el deseo de alcanzar ventajas competitivas mediante la optimización de los costos. En su búsqueda por un crecimiento más amplio, la empresa no solo amplía sus horizontes, sino que también se embarca en la exploración de nuevas oportunidades dentro del mercado, permitiéndole diversificar sus operaciones y buscar áreas de desarrollo que puedan potenciar su posición en la industria. En segundo lugar, la expansión externa implica eliminar la competencia, superar inconvenientes tanto a clientes como proveedores, y asegurar un mejor plan financiero.

Y b) Estrategias a corto plazo, especialmente las que se relacionan con el capital de trabajo, son esenciales para la gestión eficiente de una empresa. Estas estrategias deben adaptarse su estructura, la complejidad, y problemática situación específica de la entidad empresarial, y su implementación requiere conocimiento y experiencia, así como una consideración cuidadosa de los estándares de riesgo y rendimiento. Además, la gestión del efectivo es un componente clave de estas estrategias. Las decisiones financieras de una empresa están estrechamente ligadas a la estrategia de su capital de trabajo. Dada su relevancia en el desempeño gerencial, estos aspectos suelen recibir atención especial. Esto implica un enfoque en gestiones financieras y en los factores de la liquidez empresarial, incluyendo aspectos como informes financieros, gestión de cobros y control de costos.

La segunda variable es la rentabilidad, que es una medida de cuántas ganancias puede generar una empresa en relación con las inversiones que ha realizado. Una empresa que no puede generar suficientes beneficios no puede sobrevivir a largo plazo, por lo que es un punto muy importante para conocer su problemática financiera de una empresa.

Además, la rentabilidad y el riesgo están relacionados, ya que cuanto mayor es el riesgo que una empresa está dispuesta a asumir, mayor es el potencial de rentabilidad. Sin embargo, esto también significa que hay una mayor posibilidad de pérdida. Por otro lado, si una empresa opta por minimizar el riesgo, es probable que también vea una disminución en la rentabilidad potencial (Chu, 2020). Por lo tanto, la rentabilidad es un equilibrio entre el riesgo y el retorno. Cada empresa debe encontrar su propio equilibrio, determinando cuánto riesgo está dispuesta a asumir para alcanzar sus objetivos de rentabilidad (Kusmin, 2020). Asimismo, el rendimiento se establece al contrastar la utilidad o la pérdida lograda con la cantidad de dinero utilizada en la inversión, y generalmente suele representarse en forma de porcentaje (Morillo, 2021). La rentabilidad empresarial implica la capacidad de poder generar utilidades a partir de los recursos que tiene a su disposición, y también puede provenir de inversiones realizadas por entidades financieras externas. Para entender la rentabilidad, es importante analizar las condiciones bajo las cuales se han obtenido los beneficios, lo que implica examinar las acciones que las empresas han llevado a cabo y los resultados que ha obtenido. Se expresa comúnmente como un porcentaje y puede variar según el contexto, ya sea a corto plazo (rentabilidad trimestral, anual, etc.) o a largo plazo (Eslava, 2020).

La teoría del portafolio propuesta por Markowitz, se fundamenta en la noción de que los inversionistas tienen la capacidad de crear carteras de inversión cuyo propósito es optimizar los beneficios anticipados para un grado de contingencia o riesgo determinado. Según esta teoría, al diversificar las inversiones en una variedad de activos, los inversores pueden maximizar sus rendimientos esperados. Los inversores pueden reducir su riesgo para un nivel de rendimiento esperado determinado al crear una cartera diversificada. Esto se logra al emplear medidas estadísticas como correlación y varianza para seleccionar una combinación de activos que, en conjunto, presenten un menor riesgo que los activos individuales. Es decir, esta teoría propone que los inversores pueden lograr una combinación óptima de activos en su cartera al considerar la proporción entre la rentabilidad prevista y la incertidumbre asociada con cada activo, teniendo en cuenta cómo se correlacionan entre sí. La teoría destaca la importancia de diversificar, pues al mezclar activos con conexiones mínimas o incluso opuestas, se puede disminuir el

riesgo general de la cartera sin comprometer la posible rentabilidad (Macías et al., 2020).

Para las dimensiones de rentabilidad, se tienen en cuenta indicadores como la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera. En cuanto a la rentabilidad económica, según Eslava (2020), esto implica la evaluación del provecho derivado de los activos circulantes durante un lapso específico. Es una medida de cuánto beneficio puede generar una empresa a partir de sus activos.

$$\text{Rentabilidad Económica (ROA)} = \frac{\text{Beneficio antes de intereses e impuestos}}{\text{Total activos}}$$

Por otro lado, la rentabilidad financiera, considerada un indicador especial para evaluar el desempeño empresarial, se relaciona con la noción económica de que el crecimiento de un negocio con activos apropiados respalda su rentabilidad. La financiación pasiva puede impactar la rentabilidad de la deuda empresarial, dependiendo de políticas financieras que sean favorables o restrictivas.

Rentabilidad financiera: Es la capacidad de la empresa para retribuir a sus inversores, demostrando su eficiencia en la generación de beneficios a través de la utilización de capital propio o recursos adquiridos mediante financiamiento externo. Esta medida permite evaluar el rendimiento y eficiencia en la gestión de los recursos financieros para asegurar retornos a los accionistas o inversores. La fórmula que lo representa

$$\text{Rentabilidad Financiera (ROE)} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Patrimonio}}$$

En consecuencia, es lógico que la rentabilidad financiera se vincule con el capital, lo que consolida su participación como inversor y ayuda a aumentar la percepción de riesgo. Esto se traduce en una mayor exigencia de rendimientos como compensación por el riesgo asumido, incentivando la búsqueda de estrategias que maximicen los beneficios y mitiguen los riesgos para garantizar una rentabilidad aceptable. Beneficio de explotación: Para Eslava, se determina de forma individual para cada producto o servicio vendido, y su cálculo se realiza de la siguiente manera:

$$\text{Margen de la Utilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad neta: Se calcula como el porcentaje resultante al restar el valor económico de cada venta de la utilidad neta de las ventas. El cálculo es el siguiente:

$$\text{Margen de la Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Por lo tanto, a medida que el índice aumenta, también lo hace la utilidad.

Margen de utilidad bruta: Esto está determinado por el índice de ganancia bruta, que es la diferencia entre todas sus ventas totales y el costo de los bienes vendidos dividido por las ventas totales, y se puede calcular el porcentaje correspondiente a este índice.

$$\text{Margen de la utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Totales}}$$

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

##### **Según su enfoque**

Esta esta investigación se basó en un enfoque cuantitativo que emplea la recolección y análisis de datos numéricos para alcanzar conclusiones y generalizaciones. Este método se concentró en la evaluación y medición de diversas variables, haciendo uso de métodos y técnicas estadísticas para el análisis exhaustivo de los datos recopilados (Ñaupas et al., 2022). En el presente estudio se utilizó el enfoque cuantitativo porque se aplicó el análisis estadístico de datos para conocer la situación actual de estrategias financieras y la rentabilidad, con ello facilitó tener un panorama claro que evidenció la rentabilidad de la empresa.

##### **Según su finalidad**

Es aplicada: De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018), cuando se realiza una investigación con el propósito de generar nuevo conocimiento que conduzca a soluciones prácticas a problemas. Tal es así que en este estudio se generaron nuevos conocimientos en referencia a las estrategias financieras y rentabilidad.

##### **Según su diseño**

El diseño de la investigación fue no experimental, puesto que en el desarrollo del proceso de estudio no se hizo cambio o variación de las unidades de estudio (Kara-Junior, 2022). En consecuencia, la información se recogió en un contexto natural, los datos se recopilaron de los estados financieros, pero no sufren cambio alguno. Asimismo, se utilizó un diseño transversal, según Hernández y Mendoza (2018) donde lo definen que es un tipo de estudio en el que se mide la variable o variables objeto de estudio en un solo momento y se recogieron los datos necesarios para describir las características de la población o muestra en relación con dichas variables. De esta manera se aplicó los instrumentos en un solo momento para recolectar la información de las variables.

##### **Según su alcance**

Es de tipo descriptiva, Hernas y Titichoca (2022) la investigación descriptiva se basó en obtener una visión clara y detallada de los fenómenos o características

de interés. Utilizó métodos como la observación, encuestas, cuestionarios, análisis de contenido y análisis estadístico descriptivo para recolectar y analizar datos. Se describió la situación actual de Estrategias financieras y rentabilidad, permitiendo detallar las deficiencias o limitaciones que se tiene en las variables antes mencionadas. Además, propositiva: Consistió en encontrar la solución a los problemas, propósitos que se requiere y los fines para funcionar adecuadamente (Hurtado, 2018). Esta investigación es de tipo propositiva porque frente a un problema de rentabilidad se planteó estrategias financieras en la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C.

### **3.2. Variables y Operacionalización**

#### **Definición de variables**

**Estrategias financieras:** Según Roca et al. (2020) son un conjunto de metas y planes destinados a fortalecer la administración financiera de una compañía, asegurando su permanencia y desarrollo a futuro, teniendo como finalidad afianzar su presencia en el mercado, adoptando enfoques tanto defensivos como ofensivos según la situación. Se enfocan en adquirir y distribuir eficientemente recursos para respaldar operaciones, así como seleccionar inversiones que impulsen los objetivos a corto, medio y largo plazo.

**Definición operacional:** las estrategias financieras se medirán mediante las dimensiones de financiamiento a largo plazo y financiamiento a corto plazo. Esta variable se consiguió medir con la entrevista y análisis documental.

**Indicadores:** los indicadores convenientes a la variable fueron: Inversión, estructura financiera, reparto de utilidades, riesgo financiero, capital de trabajo, administración del efectivo y financiamiento.

**Escala:** se utilizó la escala nominal.

**Rentabilidad:** Indica la habilidad de una compañía para adquirir ingresos en comparación con su inversión. La sostenibilidad de una empresa suele depender de su capacidad para ser rentable. Esta rentabilidad se encuentra asociada al riesgo: al asumir mayores riesgos, existe la posibilidad de obtener rendimientos más altos, y, al contrario. Siempre que se busque minimizar el riesgo, es muy probable que también se reduzca la ganancia esperada (Chu, 2020).

**Definición operacional:** La rentabilidad implicó la aplicación de las dimensiones de Análisis de ratios que inciden en la rentabilidad, Análisis de estados financieros, Rentabilidad y Gestión de ventas. Esta variable se logró medir mediante el análisis de ratios y los estados financieros.

**Indicadores:** los indicadores relacionados a la variable son; ratios de liquidez general, prueba ácida, prueba defensiva, endeudamiento, presupuesto, inversiones, análisis vertical, análisis horizontal, rentabilidad de ventas, rentabilidad bruta, rentabilidad económica, rentabilidad financiera, crecimiento de ventas, rotación de inventarios y captación de nuevos clientes.

**Escala:** se utilizó la escala nominal.

Se desarrolló la tabla de la operacionalización de las variables que despliega las definiciones de cada variable, así como dimensiones e indicadores y escalas de medición correspondientes.

### **3.3. Población y muestra**

**Población:** Se consideró como unidades de estudio a los estados financieros de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante SAC de los años 2020, 2021 y 2022 y al contador de la empresa para obtener la información fundamental de las estrategias financieras y la rentabilidad.

**Criterios de inclusión:** Se incluyeron a los estados financieros del 2020, 2021 y 2022, asimismo, se incluye al contador de la empresa y el administrador.

**Criterios de exclusión:** Las opiniones de trabajadores operativos no fueron incluidas, y se excluyó a quienes habían ingresado en los últimos cuatro meses.

**Muestra:** En esta investigación la muestra son los estados financieros del 2020, 2021 y 2022 y el contador de la empresa.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **Técnicas de recolección de datos**

En esta investigación se empleó la técnica de análisis documental, a través de la revisión exhaustiva de estados financieros, informes y registros contables, con el fin de recopilar información precisa y detallada sobre las estrategias financieras y rentabilidad implementadas por la empresa en estudio. El análisis se sustentó en



la evaluación de las razones financieras. Según Benites, esta técnica consiste en un proceso de exploración sistemática y crítica de documentos (Benites, 2018).

Las entrevistas proporcionaron datos complementarios, perspectivas especializadas e información detallada sobre las estrategias financieras y la rentabilidad, enriqueciendo la investigación y ofreciendo una visión más completa de la situación financiera de la empresa. Según Bernal (2022), la entrevista es un proceso interactivo y directo donde un investigador se comunica personalmente con un entrevistado para obtener información específica.

### **Instrumentos de recolección de datos**

Según Bernal (2022), el instrumento de recolección de datos es esencial para registrar la información obtenida de la unidad de análisis. En este estudio, se empleó una guía para el análisis documental con el fin de examinar las estrategias financieras de la empresa. También se utilizó una guía de entrevista para dirigir las preguntas a profesionales de contabilidad y finanzas.

La entrevista se basó en preguntas específicas y estructuradas diseñadas para evaluar las variables de investigación y obtener respuestas (Cisneros et al., 2022). El instrumento utilizado contenía 19 ítems. Además, se realizaron análisis de los estados financieros mediante una guía documental, empleando ratios para determinar las cifras reales de rentabilidad en la empresa.

### **Validez de instrumentos**

La validez se refiere a la capacidad de interpretar la información obtenida en la validación del instrumento (Medina y Verdejo, 2020). Para validar el instrumento, se sometió a la evaluación de tres expertos CPC con maestría en el campo, lo que permitió medir su validez.

## **3.5. Procedimientos**

Este estudio comenzó con la obtención del permiso necesario por parte del gerente de la empresa en mención quien expresó su voluntad para el desarrollo del estudio y nos brindaron todas las facilidades y acceso a la información solicitada.

Como segundo paso se estableció el título de la investigación considerando dos variables de estudio, luego se procedió a investigar con respecto a su

problemática de la empresa. Seguido se estableció a realizar el marco teórico y se planteó las definiciones conceptuales, detallado en una tabla de operacionalización de variables.

En el capítulo de metodología se reconoció la muestra, la población, las técnicas y herramientas de recolección de datos que se validaron por juicio de expertos. Para determinar la situación actual en relación a la rentabilidad de la empresa, se revisaron los estados financieros, utilizándose la técnica del análisis documental para examinar los documentos relacionados con la rentabilidad durante los años del 2020,2021 y 2022; la guía documental se aplicó tanto para la variable de estrategias financieras como para la variable de rentabilidad, y esta técnica permitió obtener datos concretos y confiables; y la entrevista se aplicó para determinar las estrategias financieras en la empresa, y estuvo dirigido al contador.

### **3.6. Aspectos éticos**

En esta investigación, tuvo en cuenta los aspectos éticos definidos en el Reglamento de ética de la Universidad César Vallejo, RCU N° 0340-2021-UCV (2021). De sus principios fundamentales se tiene a la autonomía, que reconoce el derecho de las personas a tomar parte en la investigación de forma voluntaria y retirarse en cualquier momento si así lo desean. Se prioriza el respeto a la autonomía de los sujetos participantes, reconociendo su capacidad de toma de decisiones.

Este estudio fue de utilidad principalmente para la empresa, gerencia y socios porque ayudó económica y financieramente, también sirve para contribuir en una sociedad interesada en estudiar la problemática de la rentabilidad y corregirlo mediante el diseño de estrategias financieras.

La justicia también se tiene en cuenta, asegurando una distribución equitativa de cargas y beneficios entre todas las unidades de estudio. Esto garantiza la equidad en el trato y las oportunidades para todos los participantes, promoviendo un enfoque justo y equitativo en la investigación.

#### IV. RESULTADOS

Este capítulo otorga una visión general de los resultados de la investigación, de los cuales se obtuvieron a través de la aplicación de la técnica de análisis documental y entrevista; para la variable estrategias financieras se ha considerado el primer objetivo y para obtener la información se aplicó una entrevista al contador de la empresa y se realizó el análisis documental, dichos resultados están descritos por indicadores y han sido analizados e interpretados por las investigadoras, se describe cada una de las preguntas y la interpretación de los comentarios de la persona entrevistada: en segundo objetivo específico se analizó la rentabilidad de la empresa de acuerdo a la guía documental considerando los estados financieros de los años 2020, 2021 y 2022 respectivamente.

**Primer objetivo específico:** Evaluación de la situación financiera y económica de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C.

##### **Resultado de entrevista:**

Se aplicó la técnica de la entrevista al contador de la empresa Grupo Ruíz & Bustamante SAC.

**Tabla 1**

##### *Dimensión financiamiento a largo plazo*

Preguntas	Entrevistado 01
1. ¿Cómo la empresa invierte para su crecimiento a largo plazo?	Bueno, se precisa que la empresa invierte para su crecimiento en cisternas, surtidores de combustibles, ambientación y habilitación de su local, para garantizar el buen servicio a clientes y proveedores.
2. ¿Cómo la empresa realiza su planeación financiera?	La empresa realiza su planeación financiera mediante la elaboración de presupuestos maestros, análisis de flujos de efectivo, análisis de costos, y planificación estratégica de manera empírica, es decir, ya se tiene un promedio de ventas mensuales y se trabaja en base a ello.
3. ¿El financiamiento que utiliza la empresa es propio o de terceros?	La empresa utiliza recursos financiados por terceros en su mayoría es a nivel interno y familiar para iniciar el negocio.
4. ¿Qué procedimiento realiza la empresa para conocer su	Para la estructura financiera actual, la empresa realiza un análisis de sus estados financieros, que incluye el balance general y el estado de resultados que permite evaluar la proporción de deuda y capital propio en su

estructura financiera actualmente?	estructura financiera, así como su capacidad de pago y solidez financiera.
5. ¿Cómo realizan el reparto de sus utilidades?	No hay reparto de utilidades ya que la empresa cuenta con 2 trabajadores.
6. ¿De qué manera la empresa minimiza el riesgo financiero?	La empresa trabaja con financiamiento familiar y no existen tasas de interés por el efectivo.

Fuente: *Elaboración propia*

### **Interpretación:**

Después de la entrevista al contador de la empresa, respecto a los recursos financieros a largo plazo, se ha evidenciado que la empresa cuenta con estrategias financieras no adecuadas para mantener una salud financiera rentable. Priorizan la inversión en activos físicos para cimentar su crecimiento a largo plazo y maximizan el financiamiento externo, siendo este muy peligroso porque podría descapitalizar el negocio. Su planificación financiera se basa en datos empíricos, teniendo un enfoque pragmático y poco real, asimismo se evidencia una mala gestión financiera conformada por financiamiento ajeno; y las utilidades de la empresa se invierten en actividades que no tienen concordancia con el giro de negocio. En conjunto, estos hallazgos reflejan una estrategia financiera débil que inciden en la baja rentabilidad que presenta la empresa en los últimos años.

### **Tabla 2**

#### *Dimensión financiamiento a corto plazo*

Preguntas	Entrevistado: Contador de la empresa
7. ¿Cómo la empresa utiliza el capital de trabajo?	La empresa utiliza el capital de trabajo para financiar sus operaciones diarias. Esto incluye gestionar efectivo, inventarios y cuentas por cobrar; donde el capital de trabajo es esencial para cubrir los gastos operativos y cumplir con las obligaciones a corto plazo, como el pago de proveedores y otros pasivos corrientes.
8. ¿Cómo la empresa gestiona el efectivo?	La gestión de efectivo se realiza mediante las ventas diarias al contado que permite obtener la cantidad necesaria de dinero para realizar las compras, se cobra de manera continua a los clientes que tienen algún crédito, pero también se hace uso del efectivo para cubrir gastos personales.

9. ¿Cómo la empresa gestiona el financiamiento?	Su financiamiento es de terceros y lo gestiona a través de sus amistades, familiares, cuyo fin es pagar obligaciones a corto plazo.
10. ¿Cuándo la empresa adquiere un financiamiento?	La empresa adquiere financiamiento a corto plazo cuando necesita capital adicional para financiar sus operaciones mercantiles y personales.

Fuente: *Elaboración propia*

### **Interpretación:**

En la entrevista, se pueden identificar varios aspectos fundamentales en la gestión financiera, específicamente en la dimensión del financiamiento a corto plazo. En primer lugar, se evidencia que el capital de trabajo es un componente crítico para financiar las operaciones diarias, la empresa utiliza este capital y depende del mismo para cubrir gastos operativos y personales.

La administración del efectivo no se aborda de manera estratégica, ya que sus ingresos diarios se destinan a compras y otras necesidades personales. Además, el enfoque continuo en cobrar a los clientes que tienen crédito demuestra una práctica financiera riesgosa ya que la empresa no tiene políticas de créditos establecidas. En cuanto a la gestión del financiamiento a corto plazo, la empresa se muestra abierta a utilizar diferentes fuentes de financiamiento y lo gestiona a través de sus familiares cuyos fines son cubrir intereses personales poniendo en riesgo el principio contable de empresa en marcha.

### **Resultado del análisis documental:**

#### **Dimensión 1: Financiamiento a largo plazo**

Inversiones de la empresa

**Tabla 3**

*Detalle de las inversiones de la empresa*

Detalle	2022	%	2021	%	2020	%
Mercaderías (Corto plazo)	S/ 604,823.00	46%	S/ 631,601.00	70%	S/325,001.00	68%
Otros activos corrientes	S/ 78,807.00	6%	S/ 71,363.00	8%	S/ 16,888.00	4%
Propiedades, planta y equipo	S/ 81,930.00	6%	S/ 81,929.00	9%	S/ 81,930.00	17%

Fuente: *Elaboración propia*

### Interpretación:

En sus últimos tres años, la empresa en mención ha experimentado cambios notables en su estrategia de inversión. En el año 2020, un porcentaje sustancial de sus inversiones estaba asignado a mercaderías de corto plazo, representando el 68% de sus activos. Sin embargo, en el transcurso del tiempo, se observa una marcada disminución en este rubro, llegando al 46% en 2022. Esta reducción podría indicar una reevaluación de las prácticas de gestión de inventario o posiblemente un cambio en la oferta de productos. Paralelamente, la empresa ha aumentado su enfoque en otros activos corrientes, pasando de un 4% en 2020 a un 6% en 2022. En cuanto a las inversiones a largo plazo, representadas por propiedades, planta y equipo, se observa una estabilidad a lo largo de los años, manteniéndose en un 6%. Se cree que dado que la empresa posee una gran cantidad de bienes que son activos corrientes, la empresa necesita movilizar sus fondos y, por lo tanto, intentar vender estos productos para que los fondos de la empresa puedan utilizarse para generar ingresos o mejorar la liquidez.

### Reparto de utilidades

**Tabla 4**

*Detalle de reparto de utilidades*

Detalle	2022	%	2021	%	2020	%
	S/					
Resultado antes de part. Utilidad	33,747.00	3%	S/ 71,120.00	7%	S/ 19,439.00	4%
	S/					
Resultado antes del imp. - Utilidad	33,747.00	3%	S/ 71,120.00	7%	S/ 19,439.00	4%
	-S/					
Impuesto a la renta	3,375.00	0%	-S/ 10,398.00	-1%	-S/ 1,944.00	0%
	S/					
Resultado de ejercicio - Utilidad	30,372.00	3%	S/ 60,722.00	6%	S/ 17,495.00	3%

*Fuente: Elaboración propia*

### Interpretación:

En la tabla proporcionada, se observa que el resultado antes de participaciones y el resultado antes del impuesto muestran una disminución de S/ 37,373.00 respectivamente, en 2022 en comparación con 2021. Sin embargo, el impuesto a la renta también disminuyó en S/ 7,023.00 en el mismo período. Estos cambios sugieren que, a pesar de la disminución en el resultado antes de impuestos, el

impacto del impuesto a la renta contribuyó a una reducción en el resultado de ejercicio - Utilidad. Aunque se observa una disminución en la utilidad neta en 2022 en comparación con 2021, no se evidencia el reparto de utilidades, ya que las mismas son reinvertidas en adquisiciones y actividades personales del propietario ajenas al giro del negocio.

## Dimensión 2: financiamiento a corto plazo

Capital de trabajo:

**Tabla 5**

*Detalle del capital de trabajo*

Ratio capital de trabajo	2022	2021	2020
Activos corrientes	S/ 1,189,160.00	S/ 785,480.00	S/ 395,486.00
Pasivos corrientes	S/ 877,749.00	S/ 493,905.00	S/ 203,194.00
Capital de trabajo	S/ 311,911.00	S/ 291,575.00	S/ 192,292.00

*Fuente: Elaboración propia*

### Interpretación:

En el capital de trabajo de los años 2020, 2021 y 2022 se calculó restando los activos corrientes de los pasivos corrientes y representa la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos líquidos. La tendencia creciente de los activos corrientes a lo largo de los años sugiere un aumento en los recursos disponibles para cubrir las obligaciones con normalidad.

Administración del efectivo:

**Tabla 6**

*Detalle de la administración de efectivo*

Detalle	2022	%	2021	%	2020	%
Efectivo y equivalentes de efectivo	S/ 506,030.00	39%	S/ 82,517.00	9%	S/45,554.00	10%

*Fuente: Elaboración propia*

### Interpretación

En la administración de efectivo para los años 2020, 2021 y 2022. La información proporcionada destaca la cantidad de efectivo y equivalentes de efectivo en relación

con el total de activos de la empresa en cada año. En 2022, el efectivo y equivalentes de efectivo representan el 39% de los activos totales, lo que indica una proporción significativamente más alta en comparación con los años anteriores (9% en 2021 y 10% en 2020). Este aumento puede sugerir una acumulación sustancial de efectivo o una estrategia específica de gestión de liquidez durante el año 2022.

La gestión de efectivo es crucial para la operación y estabilidad financiera de una empresa, y un aumento en la proporción de efectivo puede estar relacionado con decisiones estratégicas como la retención de fondos para inversiones futuras, el pago de deudas o la preparación para contingencias. Sin embargo, se evidenció mediante el análisis documental que la acumulación de este efectivo se debe a una inyección de terceros, mostrando un panorama contable aparentemente normal.

## Financiamiento

**Tabla 7**

*Detalle del financiamiento de la empresa*

Detalle	2022	%	2021	%	2020	%
Ctas. por pagar comerciales – terceros	S/ -		S/ 51,817.00		S/ 20,202.00	4%
Ctas por pagar accionist (soc, partic) y direct	S/ 798,041.00	61%	S/ 362,992.00	40%	S/ 182,992.00	38%
Ctas. por pagar diversas – terceros	S/ 79,009.00	6%	S/ 79,047.00	9%	-	0%
Obligaciones financieras	S/ 235,509.00	18%	S/ 229,712.00	26%	S/ 158,894.00	33%

*Fuente: Elaboración propia*

## Interpretación

En la Tabla 7. En el año 2022, observamos que no tiene cuentas por pagar comerciales a terceros, indicando una ausencia de deudas pendientes con proveedores externos durante ese periodo. Sin embargo, gran parte significativa del financiamiento proviene de cuentas por pagar a accionistas, socios o participantes directos, representando el 61% en 2022 y marcando un aumento notable desde el 40% en 2021 y el 38% en 2020. Esta tendencia sugiere una mayor dependencia de financiamiento interno proveniente de los accionistas. Además, las cuentas por pagar diversas a terceros disminuyen en 2022, señalando



posiblemente una gestión más eficiente de las obligaciones con otras partes, mientras que las obligaciones financieras, como préstamos bancarios, representan el 18% del financiamiento en 2022, mostrando cierta estabilidad en comparación con años anteriores. Este panorama financiero refleja la diversidad de fuentes de financiamiento utilizadas por la empresa para respaldar sus operaciones y estrategias de crecimiento, así como para cubrir sus gastos personales.

**Segundo objetivo específico:** Análisis de la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz& Bustamante S.A.C.

**Resultado del análisis documental:**

En este objetivo es el análisis de los estados financieros de la empresa en estudio en los años 2020, 2021 y 2022 para conocer el nivel de rentabilidad de la empresa; pero también se ha recurrido al análisis de estados financieros horizontal y vertical, conocer las ratios de rentabilidad, el análisis DuPont que ha permitido conocer de manera más amplia la situación financiera de la empresa

**Tabla 8**

*Análisis vertical del estado de situación financiera del 2020 al 2022*

	2022	%	2021	%	2020	%
<b>ACTIVO</b>						
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>						
Efectivo y equivalentes de efectivo	S/ 506,030.00	39%	S/ 82,517.00	9%	S/45,554.00	10%
Inversiones financieras Ctas. por cobrar comerciales - ter.					S/ 8,043.00	
Estimación de ctas. de cobranza dudosa	S/ -		S/ -		S/ -	
Mercaderías	S/ 604,823.00	46%	S/ 631,601.00	70%	S/325,001.00	68%
Productos terminados						
Desvalorización de inventarios	S/ -		S/ -		S/ -	
Activos no ctes. mantenidos por la venta						
Otros activos corrientes	S/ 78,807.00	6%	S/ 71,363.00	8%	S/ 16,888.00	4%
	S/ 1,189,660.00	91%	S/ 785,481.00	87%	S/395,486.00	83%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>%</b>	<b>0</b>	<b>%</b>	<b>0</b>	<b>%</b>
<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>						
Inversiones mobiliarias						

Propiedades de inversión (1)						
Activos por derecho de uso (2)						
Propiedades, planta y equipo	S/ 81,930.00	6%	S/ 81,929.00	9%	S/ 81,930.00	17%
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	-S/ 23,970.00	-2%	-S/ 23,969.00	-3%	-S/ 23,969.00	-5%
Activo diferido	S/ 56,621.00	4%	S/ 56,621.00	6%	S/ 24,301.00	5%
Otros activos no corrientes						
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	S/ 114,581.00	9%	S/ 114,581.00	13%	S/ 82,262.00	17%
<b>TOTAL, ACTIVO NETO</b>	<b>S/ 1,304,241.00</b>	<b>100%</b>	<b>S/ 900,062.00</b>	<b>100%</b>	<b>S/ 477,748.00</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

### Interpretación

En la cuenta de efectivo y equivalentes de efectivo, se puede observar un gran crecimiento en esta cuenta para el año 2022, representando el 39% del activo total, a diferencia de años anteriores donde representaba solo el 10%. Esto puede señalar que la empresa mantiene una liquidez más fuerte que en los años anteriores, mejorando su capacidad para hacer frente ante obligaciones de corto plazo.

Otra de las cuentas más importantes es la cuenta de mercaderías, que disminuyeron en el año 2022, pasando de representar el 70% del total de activos en 2021 al 46% en 2022. Esta cuenta llega a ser muy importante debido al giro del negocio, pues representa los productos que se comercializan. Esta disminución anual puede deberse a la gestión de los inventarios, pues al mejorar estos factores, las mercaderías rotan más rápido, lo que permite que los productos se queden menos tiempo en el inventario y permitan venderse. Las fluctuaciones en esta cuenta también se deben a factores socioeconómicos, como el alza de precios del combustible por algunas temporadas o algunos bloqueos de carretera, lo que también podría haber reducido su demanda. En general, el activo corriente representó el 94% del activo total en 2022, el 88% en 2021 y el 78% en 2020, por lo que la empresa ha priorizado tener efectivo a corto plazo disponible, siendo la mayor parte de sus activos. Por último, el aumento del efectivo y equivalentes de efectivo generó un incremento de los activos corrientes para el 2022.

**Tabla 9***Análisis vertical del estado de situación financiera del 2020 al 2022*

Detalle	2022	%	2021	%	2020	%
<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>						
Sobregiros bancarios	S/ -		S/ -		S/ -	
Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	S/ 699.00	0%	S/ 49.00	0%	S/ -	0%
Ctas. por pagar comerciales - terceros	S/ -		S/51,817.00		20,202.00	4%
Ctas por pagar accionist (soc, partic) y direct	S/798,041.00	61%	362,992.00	40%	182,992.00	38%
Ctas. por pagar diversas - terceros	79,009.00	6%	79,047.00	9%	-	0%
Ctas. por pagar diversas - relacionadas	S/ -		S/ -		S/ -	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>877,749.00</b>	<b>67%</b>	<b>493,905.00</b>	<b>55%</b>	<b>203,194.00</b>	<b>43%</b>
<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>						
Obligaciones financieras	S/ 235,509.00	18%	S/ 229,712.00	26%	S/ 158,894.00	33%
Pago diferido	S/ 20,701.00	2%	S/ 20,701.00	2%	S/ 20,701.00	4%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>256,210.00</b>	<b>20%</b>	<b>250,413.00</b>	<b>28%</b>	<b>179,595.00</b>	<b>38%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1,133,959.00</b>	<b>87%</b>	<b>744,318.00</b>	<b>83%</b>	<b>382,789.00</b>	<b>80%</b>
<b><u>PATRIMONIO</u></b>						
Capital	S/ 82,700.00	6%	S/ 82,700.00	9%	S/ 82,700.00	17%
Resultados acumulados positivos	S/ 57,210.00	4%	S/ 12,322.00	1%	S/ -	
Resultados acumulados negativos	S/ -		S/ -		S/ 5,236.00	-1%
Utilidad del ejercicio	S/ 30,372.00	2%	S/ 60,722.00	7%	S/ 17,495.00	4%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>170,282.00</b>	<b>13%</b>	<b>155,744.00</b>	<b>17%</b>	<b>94,959.00</b>	<b>20%</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>	<b>1,304,241.00</b>	<b>%</b>	<b>900,062.00</b>	<b>%</b>	<b>477,748.00</b>	<b>%</b>

*Fuente: Elaboración propia*

En el análisis de los pasivos y el patrimonio, el pasivo corriente para el año 2020 representa el 43% del total de pasivos y patrimonio, siendo la proporción más baja de todos los años analizados; en el 2021 representaba el 55% y el 2022 el 67%. Dentro de los pasivos corrientes, las cuentas por pagar a accionistas y socios representan un porcentaje importante del total, del 38% en 2020 al 61% al 2022. Esta cuenta se clasifica como un pasivo corriente debido a que la empresa paga a sus accionistas en un corto plazo, sin embargo, un porcentaje amplio estaría

sugiriendo que la empresa aún no estaría cumpliendo con el pago de sus accionistas, una retención de ganancias o una compensación diferida. En cuanto a los pasivos no corrientes, las obligaciones financieras en 2020 representaban el 33%, mientras que para el 2022 disminuyó al 18%; estas obligaciones financieras representan los préstamos a largo plazo o a más de un año a entidades bancarias. Su disminución es importante para evaluar la capacidad de pago de la empresa, pues al disminuir sus obligaciones financieras, se reduce el riesgo financiero y aumenta su capacidad para afrontar desafíos económicos; también es un síntoma de una liquidez adecuada y una gestión eficiente. En 2020 representaban el 20% del total, y en 2022 se redujo al 13%; la disminución en los resultados negativos también indica una mejora en la situación financiera de la empresa, y la utilidad del ejercicio ha fluctuado, disminuyendo del 7% al 2%, relacionado con los cambios en el rendimiento financiero.

**Tabla 10**

*Análisis horizontal del estado de situación financiera del 2020 al 2022*

	2022	2021	2020	2021- 2020	2022- 2021
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>					
Efectivo y equivalentes de efectivo	S/ 506,030.00	S/ 82,517.00	S/ 45,554.00	81%	513%
Inversiones financieras			S/		
Ctas. por cobrar comerciales - ter.			8,043.00		
Estimación de ctas. de cobranza dudosa	S/ -	S/ -	S/ -		
Mercaderías	604,823.00	631,601.00	325,001.00	94%	-4%
Desvalorización de inventarios	-	-	-		
Otros activos corrientes	78,807.00	71,363.00	16,888.00	323%	10%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1,189,660.00</b>	<b>785,481.00</b>	<b>395,486.00</b>	<b>99%</b>	<b>51%</b>
<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>					
Propiedades, planta y equipo	S/ 81,930.00	S/ 81,929.00	S/ 81,930.00	0%	0%
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	-S/ 23,970.00	-S/ 23,969.00	-S/ 23,969.00	0%	0%
Activo diferido	S/ 56,621.00	S/ 56,621.00	S/ 24,301.00	133%	0%
Otros activos no corrientes					
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>114,581.00</b>	<b>114,581.00</b>	<b>82,262.00</b>	<b>39%</b>	<b>0%</b>
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>1,304,241.00</b>	<b>900,062.00</b>	<b>477,748.00</b>	<b>88%</b>	<b>45%</b>

Fuente: *Elaboración propia*

### Interpretación:

En el análisis horizontal de los activos, del año 2021 al 2022 se observa un incremento significativo en la cuenta de efectivo y equivalentes de efectivo, con un 513% de incremento. Como se sabe, esta cuenta representa los activos líquidos que la empresa tiene a su disposición y que pueden convertirse fácilmente en efectivo, siendo importantes para la operación diaria y la flexibilidad financiera, convirtiéndose rápidamente en inversiones, gastos de operación diaria o para cubrir algún imprevisto, por lo que un aumento significativo indicaría una acumulación de liquidez, contando con un gran respaldo financiero a corto plazo, lo que a su vez, puede fortalecer la posición financiera de la empresa y su capacidad de afrontar obligaciones o invertir. En la cuenta de otros activos corrientes, se observa un aumento del 323% del 2020 al 2021 y un aumento de solo el 10% del 2021 al 2022. Los incrementos podrían deberse a razones como inversiones en valores negociables a corto plazo, cuentas por cobrar a corto plazo, o anticipos y prepagos que se espera recuperar pronto. En general, el activo total de la empresa aumentó de 2020 a 2021 en un 99%, y un aumento del 51% del 2021 al 2022. Los principales impulsores de estos grandes aumentos en los activos corrientes son los aumentos en el efectivo y equivalentes de efectivo, así como el crecimiento de otros activos corrientes, además, los aumentos en efectivo indican que las operaciones de la empresa están generando más ganancias y liquidez. Mientras tanto, el crecimiento de otros activos corrientes podría significar que las inversiones a corto plazo, los gastos operativos u otras necesidades de capital de trabajo están aumentando. Este análisis entonces, reflejan una alta liquidez y una buena salud financiera de la empresa, como se señaló en los análisis anteriores.

**Tabla 11**

*Análisis horizontal del estado de situación financiera del 2020 al 2022*

Detalle	2022	2021	2020	2021-2020	2022-2021
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	S/ 699.00	S/ 49.00	S/ -		
Ctas. por pagar comerciales – terceros	S/ -	S/ 51,817.00	S/ 20,202.00	156%	-100%
Ctas por pagar accionist (soc, partic) y direct	S/ 798,041.00	S/ 362,992.00	S/ 182,992.00	98%	120%
Ctas. por pagar diversas – terceros	S/ 79,009.00	S/ 79,047.00	S/ -		

Ctas. por pagar diversas - relacionadas	S/ -	S/ -	S/ -		
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	877,749.00	493,905.00	203,194.00	143%	78%
<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>					
Obligaciones financieras	S/ 235,509.00	S/ 229,712.00	S/ 158,894.00	45%	3%
Pago diferido	S/ 20,701.00	S/ 20,701.00	S/ 20,701.00	0%	0%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	256,210.00	250,413.00	179,595.00	39%	2%
<b>TOTAL PASIVO</b>	1,133,959.00	744,318.00	382,789.00	94%	52%
<b><u>PATRIMONIO</u></b>					
Capital	S/ 82,700.00	S/ 82,700.00	S/ 82,700.00	0%	0%
Resultados acumulados positivos	S/ 57,210.00	S/ 12,322.00	-		
Resultados acumulados negativos	S/ -	S/ -	-S/ 5,236.00		
Utilidad del ejercicio	S/ 30,372.00	S/ 60,722.00	S/ 17,495.00	247%	-50%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	170,282.00	155,744.00	94,959.00	64%	9%
<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>	1,304,241.00	900,062.00	477,748.00	88%	45%

Fuente: Elaboración propia

## Interpretación

Los pasivos corrientes aumentaron significativamente en el año 2020 a 2021 un 143% y de 2021 a 2022 en un 78%, siendo este crecimiento impulsado principalmente por aumentos en las cuentas por pagar a accionistas y terceros, lo que indica que la compañía dependió más del crédito de proveedores/accionistas para financiar operaciones. Los pasivos no corrientes aumentaron un 39% en 2021 y solo un 2% en 2022. Esta estabilidad indica que la deuda a largo plazo no es una fuente importante de financiación para la empresa. En cuanto a los pasivos totales, estos aumentaron un 94% en de 2020 a 2021 y un 52% de 2021 a 2022, coincidiendo con el crecimiento de los activos, lo que demuestra que la empresa ha apalancado más deuda para expandir el negocio. En la utilidad del ejercicio, de 2020 a 2021 incrementó a un 247%, y disminuyó de 2021 a 2022 en un -50%. La utilidad del ejercicio es la ganancia neta generada por la empresa durante un período contable específico, que es el resultado de restar los gastos de los ingresos, y refleja su rentabilidad para los periodos señalados. Esta fluctuación en la utilidad del ejercicio puede estar relacionada con cambios en los ingresos, costos, inversiones o eventos extraordinarios. En 2021, la empresa generó una ganancia sustancial, lo que contribuyó al aumento en los resultados acumulados positivos,

mientras que la disminución en 2022 se debió a diversos factores, como cambios en los márgenes de beneficio, mayores gastos operativos e inversiones no estratégicas.

**Tabla 12**

*Análisis vertical del estado de resultados del 2020 al 2022*

Detalle	2022	%	2021	%	2020	%
	S/	100	S/	100	S/	100
Ventas netas o lng. por servicios	1,077,124.00	%	1,068,481.00	%	528,107.00	%
Desc. rebajas y bonif. concedidas	S/	-	S/	-	S/	-
	S/	100	S/	100	S/	100
Ventas netas	1,077,124.00	%	1,068,481.00	%	528,107.00	%
	-S/		-S/		-S/	
Costo de ventas	1,028,005.00	-95%	974,174.00	-91%	494,994.00	-94%
	S/		S/		S/	
Resultado bruto de utilidad	49,119.00	5%	94,307.00	9%	33,113.00	6%
	S/	-	S/	-	S/	-
Resultado bruto de pérdida	-S/		-S/		-S/	
	S/		S/		S/	
Gasto de ventas	15,308.00	-1%	8,302.00	-1%	10,283.00	-2%
	S/	-	S/	-	1,686.00	0%
Gasto de administración	S/	-	S/	-	S/	-
	S/		S/		S/	
Resultado de operación utilidad	33,811.00	3%	86,005.00	8%	21,144.00	4%
	S/	-	S/	-	S/	-
Resultado de operación pérdida	-S/		-S/		-S/	
	S/		S/		S/	
Gastos financieros	64.00	0%	14,885.00	-1%	7,458.00	-1%
	S/	-	S/	-	S/	-
Otros ingresos no gravados	S/	-	S/	-	5,753.00	
	S/		S/		S/	
Resultado antes de part. Utilidad	33,747.00	3%	71,120.00	7%	19,439.00	4%
	S/		S/		S/	
Resultado antes del imp. - Utilidad	33,747.00	3%	71,120.00	7%	19,439.00	4%
	-S/		-S/		-S/	
Impuesto a la renta	3,375.00	0%	10,398.00	-1%	1,944.00	0%
	S/		S/		S/	
Resultado de ejercicio - Utilidad	30,372.00	3%	60,722.00	6%	17,495.00	3%

Fuente: Elaboración propia

## Interpretación

El análisis vertical del estado de resultados proporciona una visión de la estructura de los ingresos, costos y resultados de la empresa en relación con sus ventas netas o ingresos por servicios para los años 2020, 2021 y 2022. De este análisis se puede señalar que el 95% de total de ingresos se incurren en costos de ventas, por lo que, en la empresa, para el año 2022, su margen de ganancia sería de poco menos del 5%, llevándose la mayor parte de los ingresos a la recompra de las mercaderías y a cubrir con otros gastos propios del giro del negocio. Esto se puede también afirmar en el resultado del ejercicio, pues su utilidad para el 2022

representa solo el 3% del total de los ingresos generados, siendo el más bajo, después del año 2020.

**Tabla 13**

*Análisis horizontal del estado de resultados del 2020 al 2022*

	2022	2021	2020	2021- 2020	2022- 2021
Ventas netas o lng. por servicios	S/ 1,077,124.00	S/ 1,068,481.00	S/ 528,107.00	102%	1%
Desc. rebajas y bonif. concedidas	S/ -	S/ -	S/ -		
Ventas netas	1,077,124.00	1,068,481.00	528,107.00	102%	1%
Costo de ventas	-S/ 1,028,005.00	-S/ 974,174.00	-S/ 494,994.00	97%	6%
Resultado bruto de utilidad	S/ 49,119.00	S/ 94,307.00	S/ 33,113.00	185%	-48%
Resultado bruto de pérdida	-S/ -	-S/ -	-S/ -		
Gasto de ventas	15,308.00	8,302.00	10,283.00	-19%	84%
Gasto de administración	S/ -	S/ -	S/ - 1,686.00		
Resultado de operación utilidad	33,811.00	86,005.00	21,144.00	307%	-61%
Resultado de operación pérdida	-S/ -	-S/ -	-S/ -		
Gastos financieros	64.00	14,885.00	7,458.00	100%	-100%
Otros ingresos no gravados	S/ -	S/ -	S/ - 5,753.00		
Resultado antes de part. Utilidad	33,747.00	71,120.00	19,439.00	266%	-53%
Resultado antes del imp. - Utilidad	S/ 33,747.00	S/ 71,120.00	S/ 19,439.00	266%	-53%
Impuesto a la renta	-S/ 3,375.00	-S/ 10,398.00	-S/ 1,944.00	435%	-68%
Resultado de ejercicio - Utilidad	S/ 30,372.00	S/ 60,722.00	S/ 17,495.00	247%	-50%

Fuente: Elaboración propia

**Interpretación**

En el análisis horizontal del estado de resultados se observa que las ventas netas o los ingresos por servicios variaron en un 102% de 2020 a 2021, por lo que podría entenderse como un incremento del doble en los ingresos para el año 2021, debido a temas coyunturales y una recuperación económica propia de los estragos de la pandemia. Luego, para el año 2022, solo incrementó un 1% con respecto al 2021. En cuanto al costo de ventas, se observa una variación del 97% del 2020 al 2021 y un incremento de solo el 6% para el 2022, sugiriendo que la empresa para este periodo disminuyó su costo de ventas. En cuanto a la utilidad operativa, del



2020 al 2021 incrementó un 307%, y disminuyó en un -61% para el periodo de 2021 a 2022.

La utilidad del ejercicio también disminuye para el periodo de 2021 a 2022, en un -50%, sugiriendo que sus márgenes de ganancia se han disminuido para este periodo. Se observa también un incremento del 84% en el gasto de ventas, señalando que esta disminución del margen de ganancia podría deberse a un aumento en el gasto de ventas para este periodo, por lo que podría entenderse como un incremento en el precio de compra de las mercaderías.

**Tabla 14**

*Ratios de liquidez*

Descripción	Fórmula	2020	2021	2022
<b>Liquidez general</b>	Activo corriente/pasivo corriente	1.95	1.59	1.36
<b>Prueba ácida</b>	$((\text{Activo corriente} - \text{existencias}) / \text{Pasivo corriente})$	0.35	0.31	0.67
<b>Prueba defensiva</b>	Efectivo y eq. efectivo/Pasivo corriente	0.22	0.17	0.58

Fuente: Elaboración propia

**Interpretación**

Las ratios de liquidez se utilizan para evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo utilizando sus activos corrientes. Estas ratios proporcionan información importante sobre la salud financiera y la capacidad de pago de la empresa en el corto plazo. En el caso de la empresa, los ratio de liquidez general ha disminuido de 1.95 en 2020 a 1.59 en 2021 y luego a 1.36 en 2022, sugiriendo que se ha experimentado una disminución en la capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo con activos líquidos. Esta disminución puede afectar a la empresa en su liquidez, pues es más vulnerable para enfrentar dificultades para pagar sus deudas a corto plazo, lo que podría afectar su relación con proveedores y su capacidad para aprovechar oportunidades de inversión.

En la prueba ácida, para la empresa, esta ratio aumentó de 0.35 en 2020 a 0.31 en 2021 y luego a 0.67 en 2022, indicando que la empresa ha fortalecido su capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo sin depender en gran medida de las existencias. Este aumento sugiere una mejor gestión de la liquidez y una mayor capacidad para hacer frente a las obligaciones a corto plazo,

proporcionando mayor seguridad financiera y garantizando de nuevo poder cubrir con sus obligaciones.

En el ratio de la prueba defensiva, esta aumentó significativamente, pasando de 0.22 en 2020 a 0.17 en 2021 y luego a 0.58 en 2022. Este indicador que es el más conservador de los anteriores, proporciona una visión más restringida de la liquidez, es decir, no tiene en cuenta activos corrientes adicionales, como cuentas por cobrar o inventarios, que podrían requerir cierto tiempo para convertirse en efectivo, por lo que, para la empresa, se señala según este indicador, que se encuentra mejor preparada para hacer frente a situaciones financieras adversas o a gastos inesperados.

**Tabla 15**

*Ratios de rentabilidad*

<b>Descripción</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Margen de utilidad bruta	Utilidad bruta/ ventas totales	6.27%	8.83%	4.56%
Margen de Utilidad operativa	Utilidad operativa/ ventas totales	4.00%	8.05%	3.14%
Margen de utilidad neta	Utilidad neta/ ventas totales	3.31%	5.68%	2.82%
Rentabilidad económica (ROA)	Utilidad neta/ activos totales	3.66%	6.75%	2.33%
Rentabilidad financiera (ROE)	Utilidad neta/ patrimonio	18.42%	38.99%	17.84%

*Fuente: Elaboración propia*

**Interpretación**

En las ratios de rentabilidad, empezando por el margen de utilidad bruta, para la empresa, mide la rentabilidad de la empresa en relación con sus ventas totales. Este margen ha experimentado variaciones significativas en los últimos años en la empresa, pues en 2020 fue del 6.27% y aumentó al 8.83% para el 2021 y en 4.56% en 2022. La disminución mencionada en los costos de ventas podría resultar en un aumento en los costos operativos totales, lo que, a su vez, afectaría negativamente la rentabilidad general de la empresa. Esto podría llevar a una reducción en la capacidad de la empresa para generar beneficios a partir de sus operaciones. Como consecuencia, las ratios de rentabilidad económica y financiera

de la empresa podrían verse impactados de manera negativa (ROE y ROA). En el margen de utilidad operativa, en el 2020 fue del 4%, incrementando en 8.05% en 2021 y disminuyendo de nuevo en 2022 a 3.14%. Esta disminución para el año 2022 puede ser el resultado de un aumento en los costos operativos, como alza en los precios de los suministros, costos laborales y mantenimiento, lo que llega a impactar negativamente en la rentabilidad general de la empresa.

En la rentabilidad económica o ROA, se evalúa la eficiencia de la empresa para la generación de ganancias a partir de sus activos totales. El ROA para el año 2020 fue de 3.66%, incrementando en 2021 al 6.75% y disminuyendo en 2.33% en el año 2022. La disminución del ROA en el 2022 indica una menor eficiencia en la gestión de los activos y una disminución en la rentabilidad neta. Las consecuencias de un ROA que disminuye pueden afectar a la capacidad de la empresa para reinvertir, expandirse o hacer frente a las obligaciones financieras.

En cuanto a la rentabilidad financiera o ROE, este mide la eficiencia con la que una empresa utiliza su capital accionario para generar ganancias. Para el año 2020, el ROE fue de 18.42%, en 2021 fue de 38.99%, y en 2022 fue de 17.89%. En este periodo puede notarse un incremento del ROE para el año 2021, pero una disminución importante en el año 2022. Esta disminución del ROE en el 2022 indica que la empresa estaría generando menos ganancias en relación a la inversión de los accionistas con respecto a años anteriores, evidenciando una presión sobre la empresa para generar cambios en la gestión empresarial y puede ser menos atractivo para invertir.

**Tabla 16**

*Ratios de solvencia*

<b>Detalle</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Solvencia general	Activo total/Pasivo total	1.25	1.21	1.15
Apalancamiento financiero	(obligaciones financieras /patrimonio neto)	1.67	1.47	1.38
Ratio de endeudamiento a largo plazo	Pasivo no corriente/patrimonio	1.89	1.61	1.50
Ratio de endeudamiento	Pasivo total /patrimonio	4.03	4.78	6.66

*Fuente: Elaboración propia*

## Interpretación

En las ratios de solvencia, el ratio de solvencia general evalúa la capacidad de una empresa para hacer frente a todas sus obligaciones, tanto a corto como a largo plazo, en relación con la totalidad de sus activos y pasivos. Para el año 2020, esta ratio fue de 1.25, disminuyendo en 1.21 al 2021 y en 1.15 al 2022. Esta disminución podría sugerir que la empresa está teniendo dificultades para mantener su solidez financiera y podría enfrentar problemas al cumplir con sus compromisos financieros, lo que podría afectar su acceso al crédito y su estabilidad financiera general.

En el apalancamiento financiero, se mide la proporción de deuda que una empresa utiliza en relación con su patrimonio neto. En 2020 fue de 1.67, en 2021 fue de 1.47, y en 2022 fue de 1.38, reflejando una tendencia a reducir el uso de deuda para financiar las operaciones. Una disminución en el apalancamiento financiero generalmente se considera positiva, ya que implica que la empresa depende menos de la deuda y es menos vulnerable a los riesgos asociados con la misma.

Para el endeudamiento a largo plazo, para el 2020 fue de 1.89, lo que significa que tenía 1.89 veces más deuda a largo plazo que patrimonio neto, indicando una dependencia significativa de la deuda a largo plazo. En 2021, la ratio disminuyó a 1.61, lo que refleja una disminución en la proporción de deuda a largo plazo en comparación con el patrimonio neto. Y en 2022, la ratio continuó disminuyendo a 1.50, lo que indica una menor dependencia de la deuda a largo plazo.

En cuanto al ratio de endeudamiento, en 2020 fue de 4.03, lo que indica que, por cada unidad de patrimonio neto, la empresa tenía 4.03 unidades de deuda, señalando alta dependencia de la deuda para financiar las operaciones y expansiones. En 2021, la ratio aumentó a 4.78, lo que significa un incremento en la proporción de deuda con respecto al patrimonio neto, y en 2022 la ratio se disparó a 6.66, indicando una mayor carga de deuda en comparación con el año anterior y con los años anteriores. En este contexto, la empresa podría enfrentar desafíos para cumplir con sus obligaciones financieras, lo que, a su vez, podría impactar su

solvencia y su capacidad para aprovechar nuevas oportunidades o para hacer frente a situaciones imprevistas.

**Tabla 17**

*Análisis DuPont*

Descripción	Fórmula	2020	2021	2022
Margen de utilidad neta	Utilidad neta/ventas totales	3.31%	5.68%	2.82%
Rotación de activos totales	Ventas/activos totales	1.11	1.19	0.83
Multiplicador financiero	Activos totales/patrimonio	5.03	5.78	7.66
Rentabilidad económica (ROA)	Utilidad neta/activos totales	3.66%	6.75%	2.33%
Rentabilidad financiera (ROE)	Utilidad neta/patrimonio	18.42%	38.99%	17.84%

*Fuente: Elaboración propia*

**Interpretación**

La tabla 10 describe el análisis DuPont donde se muestran los diferentes indicadores financieros para medir el desempeño de la empresa, del año 2020 al 2022. Respecto al margen de utilidad neta para el año 2020, se tiene un 3.31%, incrementando en el año posterior a un 5.68% y finalmente disminuyendo en 2.82% en 2022, reflejando que, a pesar del incremento de las ventas, el costo de ventas disminuyó en gran manera el margen de utilidad.

En la rotación de activos totales, que mide la capacidad de la empresa para generar ventas con sus recursos disponibles, se puede observar que incrementó de 1.11 en 2020 a 1.19 en 2021, lo que implica que la empresa logró aumentar sus ventas con un nivel similar de activos. No obstante, en 2022 la rotación disminuyó a 0.83, lo que indica que la empresa tuvo un menor nivel de actividad.

En cuanto al multiplicador financiero, que muestra el grado de endeudamiento de la empresa y muestra cuánto depende de fuentes externas para financiar sus operaciones, en 2020 el indicador fue de 5.03, incrementando a 5.78 en 2021 y en 7.66 para el 2022, lo que implica un alto nivel de riesgo financiero y una mayor dependencia de los acreedores.

La rentabilidad económica o ROA se incrementó de 3.66% en 2020 a 6.75% en 2021, lo que demuestra que la empresa mejoró su productividad y rentabilidad

con respecto a sus activos. Sin embargo, en 2022 el ROA disminuyó a 2.33%, lo que revela una caída en la eficiencia y rentabilidad de la empresa. Esto quiere decir que la empresa estaría generando un 2.33% de beneficio neto respecto al total de sus activos, mucho menor que años anteriores, lo que determina un deterioro de su rentabilidad para el último año analizado.

La rentabilidad financiera o ROE para el año 2020, fue de 18.42% para el 2020, para el 2021 representó el 38.99% y disminuyó en 2022 a un 17.84%. Esto último significa que por cada S/100 de patrimonio, la empresa genera S/17.84 en beneficio neto, algo mucho menor a comparación del año 2021, lo que indicaría una disminución de las ganancias netas y una rentabilidad visiblemente menor a años anteriores.

**Tercer objetivo específico:** Diseño de un modelo de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C.

### **Situación actual de la empresa**

Las deficiencias en la rentabilidad de Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C. se derivan de varias causas que se pueden identificar a partir de un análisis de sus estados financieros. Estas causas subyacentes contribuyen a la disminución de las utilidades y los márgenes de beneficio de la empresa en los últimos años. A continuación, se describen las causas más destacadas: Presión en los márgenes de beneficio: La principal causa de las deficiencias en la rentabilidad de la empresa radica en la presión en los márgenes de beneficio. Los costos de ventas representan una gran parte de los ingresos, aproximadamente el 95% en 2022. Esto indica que la empresa está gastando la mayor parte de sus ingresos en la compra de mercaderías o en la producción de servicios. La falta de un margen de beneficio significativo dificulta que la empresa genere utilidades sustanciales.

Aumento de costos o precios de compra: La disminución en el margen de beneficio bruto de 2021 a 2022, que cayó del 9% al 5%, sugiere que la empresa puede estar enfrentando un aumento de los costos o una dificultad para mantener los precios de venta. Esto puede deberse a varios factores, como el aumento de los precios de los proveedores o la competencia en el mercado, lo que reduce la capacidad de la empresa para establecer precios más altos.

Gasto de ventas en Aumento: La empresa experimentó un aumento significativo en el gasto de ventas del 84% de 2020 a 2021. Este aumento puede haber contribuido a la disminución de los márgenes de beneficio. Un incremento en el gasto de ventas podría deberse a una inversión mayor en publicidad, promociones o comisiones a vendedores, lo que podría haber reducido la rentabilidad. También se ha tenido en cuenta en este análisis la variabilidad en los ingresos: La empresa experimentó un crecimiento sustancial en las ventas en 2021, lo que aumentó en un 102%. Sin embargo, en 2022, este crecimiento se desaceleró considerablemente, con un aumento de solo el 1% en comparación con 2021. Esta variabilidad en los ingresos puede dificultar la planificación financiera y la estabilización de la rentabilidad.

### **Objetivos de la propuesta**

Diseñar un modelo de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C.

### **Desarrollo de la propuesta**

**Detallar las estrategias del plan financiero de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C.**

**Estrategia de planificación de compras:** Se busca mejorar y estandarizar los procesos al definir roles y responsabilidades. Con esta estrategia se pretende evaluar de manera más efectiva el desempeño de los proveedores en términos de costos, calidad y tiempos de entrega para una mejor selección de proveedores en base a los factores mencionados.

**Estrategia de control de inventarios:** La estrategia de control de inventarios implica gestionar y valorar los activos según las normas de la NIC 2. Complementada con el sistema de cantidad económica de pedido, optimiza la cantidad de productos a solicitar, minimizando costos y garantizando una gestión eficiente de los recursos disponibles.

**Estrategia de rotación de activos:** Se busca invertir los activos disponibles inmediatos de la empresa con la finalidad de convertir dichos activos en productivos para la empresa.

## Estrategia I: Planificación de compras

**Tabla 18**

*Detalle de la propuesta de Planificación de compras*

<b>Estrategia</b>	<b>Propuestas</b>
<b>Planificación de compras</b>	Diseñar un Diagrama de Flujo completo que muestre de manera visual y detallada el proceso de planificación y adquisición de combustible, desde la identificación de necesidades hasta la entrega y seguimiento. Negociar con proveedores para obtener descuentos en la adquisición de mercaderías, apuntando a un ahorro del 10% en los costos de ventas, lo que podría generar un ahorro de S/. 3,500 mensuales. Utilizar pronósticos para evaluar la futura compra de mercaderías a partir de las ventas.

*Fuente: Elaboración propia*

La estrategia I se enfoca en mejorar la eficiencia y la rentabilidad de la planificación de compras de mercadería. Se propone la implementación de enfoques que incluyen el diseño de un diagrama de flujo integral del proceso de adquisición, negociar con proveedores para obtener descuentos e implementar un pronóstico de compras basado en datos para mejorar la eficiencia operativa.

### **Objetivos**

Reducir los costos asociados a la adquisición de las mercaderías.

Mejorar el flujo de efectivo a través de la planificación de compras eficiente.

Aumentar la rentabilidad bruta para fortalecer la posición financiera de la empresa y reinvertir en el crecimiento y la expansión del negocio.

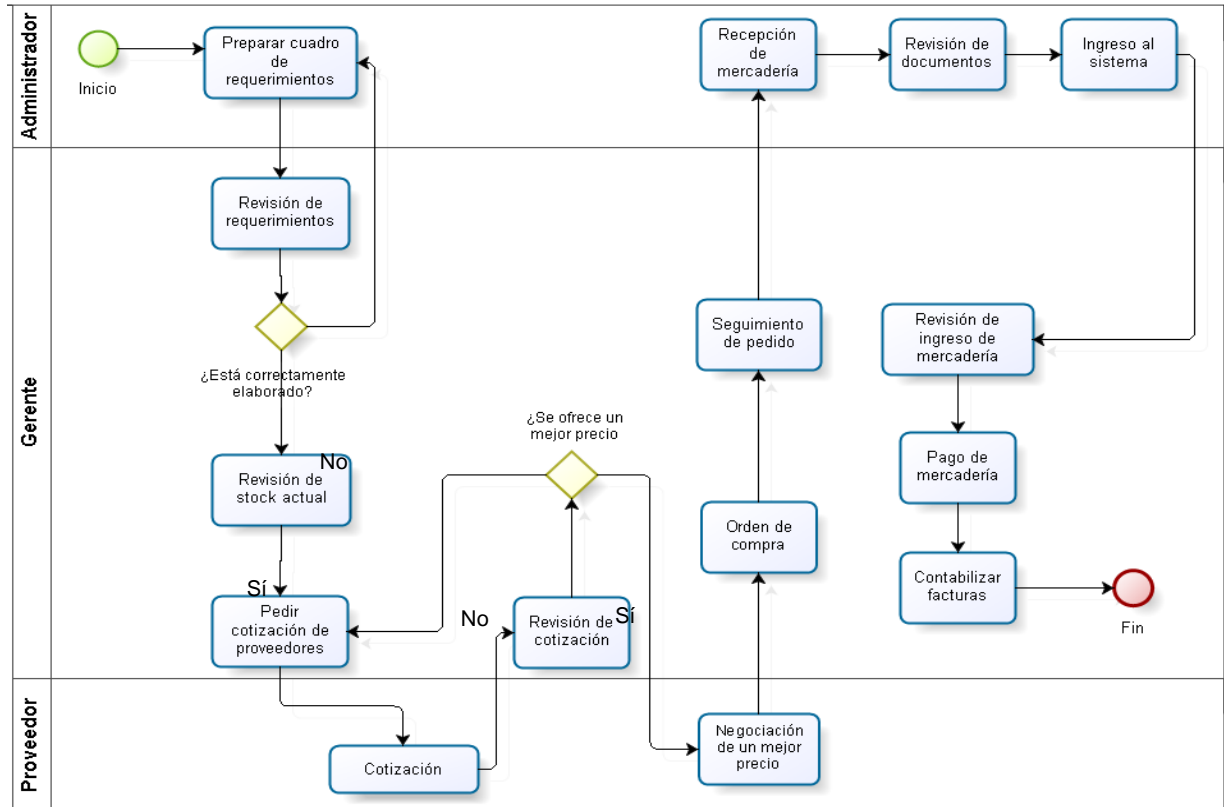
### **Aplicación**

La primera propuesta consiste en diseñar un diagrama de flujo que ilustre el proceso de planificación y adquisición de las mercaderías, con el objetivo de estandarizar los procesos y mejorar la negociación con los proveedores actuales.

### **Figura 1**

*Diagrama de flujo para planificación de compras*





Fuente: Elaboración propia

El diagrama de flujo consiste en iniciar con un cuadro de requerimientos para evaluar la compra de nueva mercadería, el gerente posteriormente revisará los requerimientos para confirmar si es necesario la nueva compra, de estar correctamente elaborado, se procede a revisar el stock actual teniendo en cuenta los inventarios; luego de revisar el stock, se procede a pedir la cotización a los proveedores actuales, quienes posteriormente enviarán la cotización del nuevo lote de mercadería; luego, el gerente revisa la cotización para después condicionar la propuesta hacia un precio negociable, priorizando el mejor precio, de ofrecerse el mejor precio, se procede con la orden de compra y el seguimiento del pedido, luego, el administrador recibe la mercadería, revisa los documentos relacionados a la compra, ingresa la compra al sistema de inventarios y costos, para luego el gerente revisar el ingreso de la mercadería, confirmar el pago y contabilizar las facturas, dando por finalizado el proceso de compra de las mercaderías.

Como segunda estrategia, se plantea negociar con proveedores para obtener descuentos en la adquisición de mercaderías, apuntando a un ahorro del

10% en los costos de ventas, lo que podría generar un ahorro de S/. 3,500 mensuales. Para ello es necesario identificar entre los proveedores actuales, los mejores precios y condiciones de pago, teniendo en cuenta factores como la calidad de los productos, la confiabilidad del proveedor y los plazos de entrega. Además, se debe estar preparado para la negociación, lo que implica definir objetivos claros, como el ahorro del 10% en los costos de ventas, y estar dispuesto a buscar concesiones mutuas que beneficien a ambas partes.

**Tabla 19**

*Cuadro de evaluación de proveedores*

Criterios	Peso	Proveedor 1		Proveedor 2		Proveedor 3	
		Valor	Puntaje	Valor	Puntaje	Valor	Puntaje
<b>Criterios técnicos</b>							
Capacidad técnica del proveedor	0.1	2	0.2	3	0.3	3	0.3
Adaptabilidad	0.07	1	0.07	2	0.14	3	0.21
Calidad del producto	0.1	3	0.3	2	0.2	4	0.4
Plazos de entrega	0.1	3	0.3	4	0.4	4	0.4
<b>Criterios comerciales</b>							
Plazos y términos de pago	0.2	4	0.8	1	0.2	3	0.6
Precios	0.1	3	0.3	2	0.2	4	0.4
Servicios postventa	0.04	1	0.04	1	0.04	3	0.12
Términos de pago	0.2	2	0.4	3	0.6	2	0.4
<b>Criterios empresariales</b>							
Fácil comunicación	0.04	1	0.04	3	0.12	3	0.12
Reputación y referencias de terceros	0.03	1	0.03	4	0.12	4	0.12
Importancia como cliente	0.02	2	0.04	1	0.02	3	0.06
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2.52</b>		<b>2.34</b>		<b>3.13</b>

*Fuente: Elaboración propia*

Para concretizar la segunda propuesta, se ha elaborado una serie de criterios para evaluar a los proveedores con el propósito de elegir por orden de jerarquía e importancia, a los mejores según los criterios mencionados. El cuadro se ha basado en criterios que la empresa cree que son importantes al momento de elegir proveedores, y se les ha dado el valor y puntaje correspondientes, teniendo en cuenta un rango del 1 al 4, donde 1 es no adecuado, 2 es aceptable, 3 es bueno y 4 es excelente. Como tercera propuesta, se planea utilizar pronósticos para evaluar la futura compra de mercaderías.

## Estrategia II: Control de inventarios

**Tabla 20**

*Detalle de la estrategia de control de inventarios*

<b>Estrategia</b>	<b>Propuestas</b>
<b>Control de inventarios</b>	Gestionar y valorar los inventarios con la aplicación de NIC 2 Aplicación complementaria del sistema de gestión de la cantidad económica de pedido

La estrategia II se enfoca en gestionar eficazmente los inventarios a través de dos propuestas, la primera consiste en proponer la aplicación de la Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIC 2), que proporciona directrices claras acerca de cómo se deben reconocer, medir y presentar los inventarios en los estados financieros, además de basarse en cálculos para determinar el stock mínimo y máximo, el punto de reorden y el método de periodicidad en la realización del inventario. La segunda propuesta consiste en la implementación de software lector de códigos de barras, una herramienta tecnológica que agiliza el seguimiento y control de los productos en inventario. El uso de códigos de barras simplifica la entrada de datos, reduce errores humanos y facilita el seguimiento en tiempo real de las existencias, lo que contribuye a una gestión más eficiente de inventarios y a una toma de decisiones informada.

### **Objetivos**

Minimizar los gastos asociados a la compra, mantenimiento y manejo de inventarios, evitando el almacenamiento excesivo y las pérdidas.

Minimizar el capital invertido en inventarios y aumentar el margen de beneficio. Liberar capital al mantener niveles óptimos de inventario y disponer de mayores recursos financieros para inversiones y oportunidades de crecimiento.

**Aplicación:** La primera propuesta consiste en diseñar un sistema de control y valoración con base en la NIC 2, teniendo en cuenta criterios de determinación de stock máximo y mínimo y punto de reorden. El punto de reorden, que es una técnica para determinar cuándo se debe realizar un pedido de reposición de un artículo o producto. El objetivo es mantener un nivel óptimo de inventario para

satisfacer la demanda sin excesos ni faltantes. Para calcular el punto de reorden, se utiliza la siguiente fórmula:

Para ilustrar el caso específico de su uso en la empresa, se ejemplificará un escenario de uso:

En primer lugar, para calcular la demanda de manera simple, se ha igualado la demanda con la cantidad de mercaderías:

### Tabla 21

*Detalle de inventario – cantidad de galones comprados*

Producto	Cantidad galones
Gasohol regular plus gal	1800

$$Demanda\ diaria\ promedio = Cantidad\ adquirida\ anual / 360$$

$$Demanda\ diaria\ promedio = 1800 / 360$$

$$Demanda\ diaria\ promedio = 5$$

Posteriormente, se calcula el tiempo de reposición. Para el caso práctico, se ejemplificará que el tiempo de procesamiento del pedido es 10 días y el tiempo de entrega es de 15 días:

$$Tiempo\ de\ reposición = 10 + 15$$

$$Tiempo\ de\ reposición = 25\ días$$

Luego, se calculará el margen de seguridad, que, para fines prácticos, la demanda diaria es 5 galones, el tiempo de entrega en días es de 15, el inventario en tránsito según los datos de la empresa, para el año 2021, fue de 0 y el inventario disponible para un mes específico es de 100 galones.

$$Margen\ de\ seguridad = (5 * 25) - (0 + 100)$$

$$Margen\ de\ seguridad = 25$$

Por lo tanto, según la fórmula, para un mes específico, el margen de seguridad es de 25 galones, por lo que, la empresa necesita mantener un inventario de seguridad adicional de 25 unidades para protegerse contra la incertidumbre en la demanda o el suministro.

Por último, con todos los datos disponibles, se calcula el ROP:

$$\begin{aligned}
 ROP &= (\text{Demanda Diaria Promedio} \times \text{Tiempo de Reposición}) \\
 &+ \text{Margen de Seguridad} \\
 ROP &= (5 * 25) + 100 \\
 ROP &= 225
 \end{aligned}$$

En el ejemplo específico, cuando el nivel de inventario disminuye a 225 galones, es un indicador para realizar un nuevo pedido. Este nivel se establece para evitar la falta de stock y garantizar que haya suficiente inventario disponible para satisfacer la demanda del cliente durante el tiempo que tarda en llegar el nuevo pedido. Por ello es importante que la empresa empiece a realizar seguimiento de los datos acerca de la demanda tanto mensual como diaria, los tiempos de demora de los proveedores y otros factores anteriormente mencionados, con el objetivo de establecer este indicador.

Para la segunda propuesta específica, se aplicará el sistema de gestión de inventarios de la cantidad económica de pedido. Con este modelo se pretende determinar la cantidad óptima que la empresa debe solicitar en cada pedido para minimizar los costos totales de inventario. A diferencia del control contable, que se basa en registros financieros, el control físico implica medir y contar físicamente el combustible en el depósito. Este enfoque garantiza que la empresa tenga una visión precisa de su inventario real, lo que es fundamental en la industria del combustible para evitar pérdidas, robos y mantener un control efectivo de su stock de diésel.

## Tabla 22

### Datos generales de la empresa

Datos generales		
Demanda anual (galones)	D	1800
Gasto de ventas (S/)	S	8302
Costo anual de mantenimiento (S/)	H	1500
Tiempo de reposición (Días)	L	25

Fuente: *Elaboración propia*

La tabla 16 muestra los datos pertenecientes a los estados financieros de la empresa para ejemplificar el caso práctico. Utilizando la fórmula:

$$EOQ = \sqrt{\frac{25 * 1800 * 8302}{1500}}$$

$$EOQ = 499.06 \text{ glns}$$

La cantidad económica de pedido para la empresa en este escenario sería de aproximadamente 499 galones. Esta cifra representa la cantidad que la empresa debería solicitar en cada pedido para minimizar los costos totales de inventario.

### **Estrategia III: Rotación de activos**

**Tabla 23**

*Detalle de la propuesta de rotación de inventarios*

<b>Estrategia</b>	<b>Propuestas</b>
<b>Rotación de activos</b>	Invertir efectivo excedente de caja y bancos
	Alquiler temporal de los activos de la empresa (maquinarias y equipos de explotación)

*Fuente: Elaboración propia*

La estrategia III consiste en invertir el efectivo excedente de caja y bancos con el objetivo de obtener un rendimiento adicional por el dinero que no se necesita para el funcionamiento operativo de la empresa. Para ello, se proponen dos sub estrategias que comprenden la renovación parcial del lugar físico de la estación, centrándose en el ahorro de energía eléctrica para reducir costos fijos. Para ello se realizarán compras de reflectores LED, teniendo en cuenta aspectos como el precio, los lúmenes y los vatios consumidos. Por otro lado, también se propone una segunda sub estrategia, basada en ampliar el servicio a un car wash, con el objetivo de aumentar la clientela de autos particulares menores y buses interprovinciales, diversificando de esta forma, la cartera de clientes. La segunda propuesta consiste en alquilar temporalmente los activos de la empresa, como maquinarias y equipos de explotación, a otras empresas que los requieran para sus actividades. Así, se puede generar un ingreso extra por el uso de los activos que no están siendo aprovechados al máximo por la empresa.

#### **Objetivos**

Incrementar ingresos mediante inversiones del efectivo excedente en instrumentos financieros de corto plazo rentables. Mantener liquidez suficiente para operaciones diarias mientras se invierte el excedente de efectivo.

Optimizar la utilización de activos al alquilar maquinarias y equipos para generar ingresos adicionales. La primera propuesta se enfoca en invertir el efectivo excedente de caja y bancos (efectivo y equivalentes de efectivo), que, según el análisis, para el año 2022 llegó a ser de S/ 506,030, un 513% mayor al año anterior. Esto representan activos corrientes que la empresa estaría inutilizando actualmente, por lo que se han elaborado dos propuestas enfocadas a utilizar el excedente de esta cuenta:

- 1- Inversiones a corto plazo.
- 2- Pago de obligaciones financieras a largo plazo.

Estas estrategias tienen el objetivo de aumentar la solvencia y la capacidad de pago de la empresa, que, según los análisis, disminuyó en el último año.

#### **Inversiones a corto plazo:**

Dentro de las inversiones a corto plazo se tienen dos propuestas, siendo la primera una renovación de la luminaria del local, optando por luces LED, con la finalidad de disminuir los costos fijos. Además, invertir en el mantenimiento de la maquinaria y equipos de explotación de la empresa, para incrementar la eficiencia de los mismos y evitar costos adicionales a su mantenimiento o desperfectos. En cuanto a las luces LED, se tienen 3 propuestas con especificaciones, donde se elegirán teniendo en cuenta el precio y los Watts consumidos:

**Tabla 24**

*Detalle de la inversión de la propuesta*

<b>Producto</b>	<b>Precio</b>	<b>W</b>
Reflector LED Luz fría LUMINKA	S/ 186.91	100W
Reflector Led Luz Blanca PHILIPS	S/ 129.90	50W
Reflector led Tramontina	S/ 280.90	150W

Se plantea comprar 4 reflectores para reemplazar por los actuales, con el objetivo de reducir en un 15% el consumo mensual de energía eléctrica.

La siguiente propuesta se basa en ampliar las operaciones del negocio, enfocándose en el ahorro de energía.

## V. DISCUSIÓN

El propósito central de la presente investigación fue evaluar las estrategias financieras y la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C. Se constató que el estudio cumplió con éxito dicho propósito, tras la aplicación de técnicas específicas de recopilación de información, como entrevistas y análisis documental. La entrevista desempeñó un papel fundamental al proporcionar un marco de referencia para comprender a fondo el negocio, analizar sus estrategias financieras e identificar posibles riesgos. Estos hallazgos consolidan la validez y pertinencia de la investigación, ofreciendo un amplio panorama que contribuyen a una comprensión más profunda de las estrategias financieras y la situación de rentabilidad de Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C. La validez del instrumento se aseguró a través de la revisión y aprobación de las preguntas por parte de expertos en el campo.

Durante el desarrollo de la evaluación se identificaron ciertas falencias que podrían haber afectado la ejecución del trabajo. Una de las principales limitaciones fue la disponibilidad limitada de información financiera detallada y actualizada, lo que dificultó un análisis exhaustivo de las estrategias y la rentabilidad de la empresa. Además, la falta de acceso a ciertos datos claves, como proyecciones financieras a largo plazo y detalles específicos sobre inversiones, limitó la capacidad de realizar una evaluación completa y precisa.

Para el primer objetivo específico, Evaluar la situación financiera y económica de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C, se obtuvo como resultado que priorizan la inversión en activos físicos para cimentar su crecimiento a largo plazo y maximizan el financiamiento externo; además la planificación financiera se basa en datos empíricos, lo que sugiere un enfoque pragmático. También destaca la importancia del capital de trabajo como un componente crítico para financiar las operaciones diarias. La empresa utiliza este capital para cubrir gastos operativos y personales a corto plazo, como el pago a proveedores, lo que indica una comprensión sólida de la necesidad de mantener una liquidez adecuada.

En el estudio realizado por Segovia (2021), Se identificaron problemas centrados en políticas de cobro y pago, así como también en los elevados costos de compra y gastos lo que genera deficiencias para pagos de operaciones; sin



embargo, la identificación de estas deficiencias destaca la necesidad de optimizar las prácticas relacionadas con el capital de trabajo para garantizar un equilibrio financiero más sólido.

Segundo objetivo específico, Analizar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C, la rentabilidad económica para el año 2020 fue de 3.66%, incrementando en 2021 al 6.75% y disminuyendo en 2.33% en el año 2022. La disminución del ROA en el 2022 indica una menor eficiencia en la gestión de los activos y una disminución en la rentabilidad neta. En la rentabilidad financiera el año 2020, fue de 18.42%, en 2021 fue de 38.99%, y en 2022 fue de 17.89%. la disminución en el 2022 indica que la empresa estaría generando menos ganancias en relación a la inversión de los accionistas.

Los resultados obtenidos se compararon con la investigación de Gonzales (2021) quien determinó que la rentabilidad de los activos fue del 12% en el año 2018 y disminuyó al 10% en el 2019, lo que representa una reducción de 2 puntos porcentuales. En cuanto a la rentabilidad sobre el patrimonio, se situó en el 9% en el 2018 y disminuyó al 7% en el 2019. Los estudios revelan puntos críticos que guardan similitud debido a que las dos investigaciones destacan una tendencia decreciente en la rentabilidad a lo largo del tiempo. Esta tendencia a la baja en ambos estudios sugiere problemas consistentes en la eficiencia operativa y la gestión de activos, que podrían estar afectando negativamente la rentabilidad tanto de Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C. como en el estudio de Gonzales (2021)

De acuerdo con el autor Fernández (2020) en lo resultados obtuvo una disminución del 4.95% en la rentabilidad de la empresa, una caída del 3.47% en el rendimiento de los activos, y una disminución del 3.09% en la tasa de rendimiento. Los puntos críticos en ambos estudios es que comparten similitudes y se centran principalmente en la disminución de la rentabilidad a lo largo del tiempo, observándose una tendencia a la baja en la rentabilidad económica y financiera por lo que se estaría generando problemas en la eficiencia de la gestión de activos y una generación de ganancias menos sostenible.

Tercer objetivo específico, Diseñar un modelo de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz Bustamante S.A.C; para fortalecer la eficiencia en la rentabilidad, se proponen estrategias financieras integrales que aborden diversos aspectos clave. En primer lugar, estrategia integral

de planificación de compras, enfocada en la optimización de procesos y la negociación favorable con proveedores. En paralelo, se ha implementado una estrategia de control de inventarios que se centra en la revisión constante de niveles de existencias y la identificación de productos de bajo movimiento. Por último, la estrategia de rotación de activos ha sido incorporada para maximizar la eficiencia operativa, buscando acelerar la rotación de inventarios y activos para mejorar la liquidez y la rentabilidad general.

Los resultados obtenidos se compararon con la investigación de Huánuco, Estrada y Sopan (2022) Se concluyó que el desarrollo de estrategias de planificación financiera tiene un efecto positivo en la mejora de la rentabilidad y se indica que las empresas encuestadas necesitan un fortalecimiento financiero y se debe realizar una planificación financiera para lograr una mayor rentabilidad. Comparando con la empresa, la propuesta planteada presenta similitud debido a que ambos casos proponen estrategias que no solo buscan optimizar los recursos disponibles, sino que también buscan mitigar riesgos financieros y mejorar la capacidad de la empresa para adaptarse a un entorno económico cambiante, generando así un impacto positivo.

En la investigación de Fernández (2020) el autor planteó estrategias financieras en exploración de fuentes de financiamiento a largo plazo con el objetivo de mejorar la disponibilidad de liquidez de la empresa, disminuir los gastos relacionados con el financiamiento y generar ingresos adicionales. Los estudios presentan similitudes en que ambos comparten un enfoque integral al proponer estrategias financieras para mejorar la rentabilidad, es decir buscan maximizar la eficiencia en el uso de recursos financieros, ya sea a través de una mejor planificación de compras para evitar excesos de inventario y optimizar costos, o fuentes de financiamiento que minimicen gastos asociados y generen ingresos adicionales. Y difiere en que las estrategias que plantean no son las mismas, pero buscan mejorar la rentabilidad.

## **VI. CONCLUSIONES**

Las estrategias financieras utilizadas por la empresa Grupo Ruiz & Bustamante SAC fueron inadecuadas y débiles, debido a la falta de objetivos claramente definidos que conduzcan a la posición financiera de la empresa, también la falta de los recursos financieros y la tecnología. Las cuentas operativas y contables no pueden revisarse ni cuantificarse y la falta de decisiones consistentes y coherentes que ayuden a reducir las deudas con terceros.

Los niveles de rentabilidad económica en la empresa Grupo Ruiz & Bustamante SAC para el año 2020 fue de 3.66%, incrementando en 2021 al 6.75% y disminuyendo en 2.33% en el año 2022, la disminución del ROA en el 2022 indica una menor eficiencia en la gestión de los activos y una disminución en la rentabilidad neta. En la rentabilidad financiera el año 2020 fue de 18.42%, en 2021 fue de 38.99%, y en 2022 fue de 17.89%, la disminución en el 2022 indica que la empresa recibiría menos ganancias por la inversión de los accionistas. Considerando que los niveles de rentabilidad en la empresa han disminuido, podemos decir que la empresa es rentable pero no al grado que es esperado por los propietarios.

En relación a las propuestas de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C; servirá para fortalecer la eficiencia en la rentabilidad, se proponen estrategias financieras integrales que aborden diversos aspectos claves. En primer lugar, estrategia integral de planificación de compras, enfocada en la optimización de procesos y la negociación favorable con proveedores. En paralelo, se ha implementado una estrategia de control de inventarios que se centra en la revisión constante de niveles de existencias y la identificación de productos de bajo movimiento. Por último, la estrategia de rotación de activos ha sido incorporada para maximizar la eficiencia operativa, buscando acelerar la rotación de activos para mejorar los ratios liquidez y rentabilidad en la empresa.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Recomendamos que la dirección financiera de la empresa realice un análisis exhaustivo de los proyectos de inversión, considerando su impacto directo en la rentabilidad; esto incluiría una evaluación de la viabilidad económica actual de los activos existentes y una cuidadosa planificación para futuras inversiones, asimismo asignar recursos específicos y designar responsabilidades claras dentro del equipo financiero para este análisis ayudará a garantizar una toma de decisiones más precisa y rentable en el futuro; con este análisis ayudara a fortalecer aún más la estrategia de inversión a largo plazo, asegurando que cada inversión contribuya de manera efectiva al crecimiento sostenible y la estabilidad financiera.

Se recomienda que el especialista financiero, bajo la supervisión de la dirección, realice un análisis detallado de las causas subyacentes de esta fluctuación en la rentabilidad, esto debería incluir una revisión minuciosa de los procesos internos, identificación de áreas de ineficiencia y posibles mejoras en la gestión de activos, la implementación de medidas correctivas específicas, respaldadas por un plan de acción claro, contribuirá a estabilizar la rentabilidad y a mitigar los riesgos asociados, además, se sugiere monitorear de cerca los indicadores financieros para detectar tempranamente cualquier señal de variabilidad y tomar medidas proactivas para mantener la estabilidad en la rentabilidad a largo plazo.

Se recomienda al administrador de la empresa, llevar a cabo una implementación gradual de las estrategias, comenzando por una revisión exhaustiva de los procesos existentes y la identificación de áreas específicas para mejoras, además, se sugiere la utilización de sistemas tecnológicos avanzados que faciliten el monitoreo en tiempo real de los inventarios y la eficacia en la rotación de activos, para ello deben mantener una comunicación transparente y continua.

Así mismo recomendamos a los futuros contadores diseñar propuestas y mantenerse actualizados ante cambios relacionados a los temas financieros, el Perú es un país donde tiene oportunidades empresariales lo que requieren de nuestros conocimientos contables.

## REFERENCIAS

- Acosta, M. (2020). *Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Trujillo Gool*.
- Andrade, A. (2022). Análisis del ROA, ROE y ROI. *Contadores y Empresas*. <https://acortar.link/OnDPRS>
- Arreiza, E., & Gavidia, J. (2019). Gestión del capital de trabajo como estrategia financiera para el desarrollo empresarial. *Revista Científica Valor Contable* , 6(1). doi:<https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1259>
- Benites, A. (2018). Estrategias de cobranza para aumentar la efectividad en la recaudación del servicio de administración tributaria de Trujillo. *Ciencia y Tecnología*, 12(3), 227-233. <https://n9.cl/dtrpi>
- Bernal, S. (2022). *Metodología de la investigación: Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson Educación.
- Buenosvino, H. (2020). *Estrategias procesales y defensa del consumidor frente a las entidades financieras*. España: Wolters Kluwer.
- Carrasco, S. (2016). *Metodología de la investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Lima: Editorial San Marcos.
- Chan, C., & Montt, M. (2019). Creating and Negotiating "Chineseness" Through Chinese Restaurants in Santiago, Chile. *Taylor & Francis Group*. <https://n9.cl/w7oxy>
- Chu, M. (2020). *El ROI de las decisiones de marketing, un enfoque de rentabilidad* . Peru : Universidad Peruana de ciencias Aplicadas .
- COFIDE. (2020). Memoria Anual 2020. COFIDE. <https://www.cofide.com.pe/transparencia.php?>
- Còrdova, F., & Paredes, R. (2021). Loyalty Strategies in Latin American SMEs: a Systematic Review of Scientific Literature Between 2012 and 2021. *IEEE International Professional Communication Conference* , 298-302. doi:10.1109/ProComm53155.2022.00062.
- De la Cruz, M., & Salazar, E. (2021). *Financiamiento y rentabilidad de una empresa industrial ladrillera de la provincia de Lambayeque*.
- Decreto Supremo N° 402-2021-EF. (2021). *Modifican el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta*. Lima.
- Escalante, G., & Quevedo, E. (2018). Modelo explicativo de la rentabilidad económica del cultivo de durazno en la provincia de Pamplona, Colombia. *Economicas CUC*, 3(2), 63-79. doi:<https://doi.org/10.17981/econcuc.39.2.2018.04>

- Eslava, J. (2020). *La rentabilidad: Análisis de costes y resultados*. Madrid: ESIC Editores.
- Esparza, R., & Ipanaqué, W. (2021). Regionalizing innovation strategies in Peru based on smart specialization: implications and challenges. *Regional Studies*, 55(7), 1194-1208. doi:<https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1869202>
- Estrada, E., & Sopan, D. (2022). *La planeación financiera y la rentabilidad en el restaurante sabor real del Distrito de Huacrachuco 2019*. Dspace . <https://hdl.handle.net/20.500.13080/7576>
- Fernández, F. (2020). *Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara, Chiclayo*. Universidad Cesar Vallejo . <https://hdl.handle.net/20.500.12692/53319>
- Gonzales, N. (2021). *Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en el grifo Tobi EIRL, Morrope - Lambayeque – 2019*. Universidad Señor de Sipan. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8447>
- Gonzalez, J. (2019). Teoría de Carteras. *UNED* . <http://contenidosdigitales.uned.es/fez/view/intecca:VideoAVIP-369170>
- Hernández, R., & Mendoza, C. P. (2018). *Metología de la investigación. Las rutas cuantitativas y cualitativas*. México DF.: Mac Graw Hill Education.
- Hernández, R., & Mendoza, C. P. (2018). *Metología de la investigación. Ruta cuantitativa, cualitativa y mixta*. México DF: Mc Graw Hill.
- Hernas, B., & Titichoca, A. (2022). Revisión descriptiva: Adicción a internet y salud mental en estudiantes universitarios del contexto latinoamericano. *Seminario de Psicología Clínica y de la Salud*.
- Hurtado, F. (2021). La Baja Rentabilidad Genera Consecuencias Que Pueden Conllevar A La Deserción Empresarial. *Cultura tributaria*, 155-184. <https://libros.usc.edu.co/index.php/usc/catalog/download/209/212/3756?inline=1>
- Hurtado, J. (2018). *Investigación Holística*. SYPAL.
- Jùarez, L., Vergara, M., & Escobar, E. (2022). Innovative Business Strategies in the Face of COVID-19: An Approach to Open Innovation of SMEs in the Sonora Region of Mexico. *Jurnal Of Open Innovation* , 8(1). doi:<https://doi.org/10.3390/joitmc8010047>
- Kelton, S. (2021). *El mito del déficit: La teoría monetaria moderna y el nacimiento de la economía* . Nueva York.
- Kusmin, O. (2020). *Rentabilidad gastronomica* . Buenos Aires : Ugerman Editor, Ciencia & Tecnica .

- Macías, L., López, F., & Torres, O. (2020). La eficiencia media-varianza de un portafolio sobreponderado en acciones socialmente responsables de México y Estados Unidos. *Scielo*, 36(154). doi:<https://doi.org/10.18046/j.estger.2020.154.3476>
- Mazzoli, S. (2021). Plan de negocio para montar un restaurante. *Emprendedores*. <https://acortar.link/Auxu94>
- Mesa, A. (2019). Desigualdades en America Latina y el Caribe . *Asuntos Internacionales* , 117 - 132. doi:10.18601/16577558.n30.07
- Millones, M. (2021). *Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Vida Saludable del Perú E.I.R.L. - Lambayeque*. Universidad Señor de Sipan. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8406>
- Monroy, M. d., & Nava, N. (2018). *Metodología de la Investigación*. Grupo Editorial Éxodo.
- Montes, H., & Alcocer, R. (2019). Estrategias de financiamiento, un reto para las pymes comerciales de Guanacaste. *Scielo*, 20(42). doi:<http://dx.doi.org/10.15517/isucr.v20i42.41845>
- Montiel, A., & Garcia, E. (2021). Revista de Ciencias de la Administración y Economía. *Crecimiento económico y la teoría de la eficiencia dinámica*, 11(21), 93-116. doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n21.2021.06>
- Morales, K., & Mendoza, I. (2020). Estrategias Financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la Compañía Aquasport SAC. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(2), 21-40. doi:<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n2.2020.195>
- Morelo, C., & Socorro, C. (2020). Tipos de rentabilidad: consecuencias de una eficiente gestión estratégica de costos en empresas manufactureras del plástico. *Sello Editorial Tecnológico de Antioquia*. <https://dspace.tdea.edu.co/handle/tdea/1074>
- Morillo, M. (2021). *Rentabilidad financiera y reducción de costos*. Venezuela: Actualidad Contable FACES.
- Ortega, F. (2020). *Resultado, rentabilidad y caja*. Madrid: ESIC Editorial.
- Ortiz, A. (2019). *Planeamiento Financiero Para Incrementar La Rentabilidad En La Empresa Del Consorcio Gastronómico Del Norte S.C.R.L., Chiclayo 2018*. Universidad Señor de Sipan. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/5941>
- Pinto, L. (2018). *Estrategias de control de gestión financieras para la obtención de divisas, en las empresas venezolanas del sector automotriz*:. Bárbula: Universidad de Caarabobo.
- Pomaquiza, K., & Sanchez, G. (2020). *Diseño de estrategias financieras de la empresa Bmenlace S.A.* Universidad de Guayaquil. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/55136>

- Proudfoot, K. (2022). Inductive/Deductive Hybrid Thematic Analysis in Mixed Methods Research. *Methodological/Theoretical Discussion*, 10(10), 1-19. doi:DOI: 10.1177/15586898221126816
- RCU N° 0340-2021-UCV. (2021). *Código de ética*. Universidad Cesar Vallejo.
- Reyes, D., & Moreira, A. (2020). *Estrategias de marketing para mejorar la rentabilidad del restaurante Rockdogs en la ciudad de Guayaquil, año 2020*. Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administración. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/52701>
- Roca, A., Montesinos, E., & Dávila, G. (2020). Sustainable financial strategies applied to business risk situations: a literature review. *Revista de Investigación Valor Contable*, 7(1), 79-90.
- Sancho, J. (2018). *Gestion y control del presupuesto de tesorería*. ICB Editorires.
- Sandoval Malquín, .. D., & Sandoval Pozo, D. (2022). FINANCIAL STRATEGIES IN TIMES OF CRISIS FOR SMALL AND MEDIUM-SIZE COMPANIES IN THE CITY OF TULCÁN. *Revista Universidad y Sociedad*, 2(14), 268-276.
- Segovia, M. (2021). *Diseño de estrategias financieras y de servicio al cliente para generar competitividad en un restaurante de comida del mar*. Universidad Hemisferios. <http://dspace.uhemisferios.edu.ec:8080/xmlui/handle/123456789/1258>
- Shawn, J. (2021). International Journal of Hospitality Management. *Have restaurant firms been using right recession turnaround strategies?: Evaluating with propensity score measure*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102651>
- Solórzano, D., & Vásquez, L. (2021). Estrategias financieras y contables para el fortalecimiento de la liquidez en la Corporación Agroempresarial Coagro. *Cienciamatria* , 2(7), 508-537. doi:<https://doi.org/10.35381/cm.v7i2.520>
- Sorensen, M., Luziatelli, .. G., & Jacobsen, S. (2020). Current uses of Andean Roots and Tuber Crops in South American gourmet restaurants. *International Journal of Gastronomy and Food Science*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijgfs.2020.100270>
- Suclupe, R. (2022). *Estrategia de gestión administrativa para incrementar rentabilidad en un restaurante en Talara*. Universidad Cesar Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/94366>
- Vega, L. (2020). *Aplicación de estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de una pequeña empresa de manufactura en cuero*. Universidad Mayor de San Marcos. <https://hdl.handle.net/20.500.12672/6633>
- Villajuan, K. (2021). *Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa RAMELSA INDUSTRIA SAC, Lima*. Universidad Cesar Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/93959>



## ANEXOS

**Anexo 01: Tabla de operacionalización de variables**

Variable	Dimensión conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Estrategias financieras	La estrategia financiera está relacionada con la forma en que se obtienen los recursos financieros para la sociedad con el fin de alcanzar los ideales deseados de la empresa (Pinto, 2018)	Inversiones, estructura de financiamiento, reparto de utilidades, riesgo financiero, capital de trabajo y administración del efectivo y financiamiento.	Financiamiento a largo plazo	Inversión	Nominal
				Estructura de financiera	
				Reparto de utilidades	
			Financiamiento a corto plazo	Riesgo financiero	
				Capital de trabajo Administración del efectivo	
				Financiamiento	

## Operacionalización de la variable rentabilidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
<b>Rentabilidad</b>	Se refiere a la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con la inversión realizada. Si una empresa no logra ser rentable, es probable que no perdure en el tiempo. La rentabilidad está estrechamente ligada al riesgo: a mayor riesgo asumido, existe la posibilidad de obtener mayores rendimientos, y viceversa. Si se busca reducir el riesgo, es probable que la rentabilidad también disminuya (Chu, 2020).	Se medirá mediante el análisis de ratios financieros	Análisis de ratios que indiquen en rentabilidad	Liquidez general	Nominal
				Prueba ácida	
				Prueba defensiva	
				Endeudamiento	
				Presupuesto	
			Inversiones		
			Análisis de estados financieros	Análisis vertical	
				Análisis horizontal	
			Rentabilidad	Rentabilidad de ventas	
				Rentabilidad bruta	
				Rentabilidad económica	
				Rentabilidad financiera	
			Gestión de las ventas	Crecimiento de ventas	
Rotación de inventarios					
Captación de nuevos clientes					

**Anexo 02: Instrumentos de recolección de datos**

**Instrucciones:** La presente entrevista busca conocer la realidad actual de las estrategias financieras y de la rentabilidad de la empresa.

**Variable: Estrategias financieras**

Dimensión: Recursos financieros a largo plazo

1. ¿Cómo la empresa invierte para su crecimiento a largo plazo?

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

2. ¿Cómo la empresa realiza su planeación financiera?

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

3. ¿El financiamiento que utiliza la empresa es propio o de terceros?

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

4. ¿Qué procedimiento realiza la empresa para conocer su estructura financiera actualmente?

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

5. ¿Cómo realizan el reparto de sus utilidades?

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

6. ¿De qué manera la empresa minimiza el riesgo financiero?

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

Dimensión: Financiamiento a corto plazo

7. ¿Cómo la empresa utiliza el capital del trabajo?

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

8. ¿Cómo la empresa gestiona el efectivo?

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

9. ¿Cómo la empresa gestiona el financiamiento?

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

10. ¿Cuándo la empresa adquiere un financiamiento?

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

## Anexo 03: Carta de Presentación

### “Año de la unidad, la paz y el desarrollo”

Piura, 30 de octubre de 2023

Señor (a):  
**RUIZ BUSTAMANTE MARIA ALEJANDRA**  
**SUB GERENTE**  
**GRUPO RUIZ & BUSTAMANTE S.A.C.**  
Presente.-

Es grato dirigirme a usted para saludarlo, y a la vez manifestarle que dentro de mi formación académica en la experiencia curricular de investigación del X ciclo, se contempla la realización de una investigación con fines netamente académicos /de obtención de mi título profesional al finalizar mi carrera.

En tal sentido, considerando la relevancia de su organización, solicito su colaboración, para que pueda realizar mi investigación en su representada y obtener la información necesaria para poder desarrollar la investigación titulada:

**“Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C.”**

En dicha investigación me comprometo a mantener en reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa, salvo que se crea a bien su socialización.

Se adjunta la carta de autorización de uso de información en caso que se considere la aceptación de esta solicitud para ser llenada por el representante de la empresa.

Agradeciéndole anticipadamente por vuestro apoyo en favor de mi formación profesional, hago propicia la oportunidad para expresar las muestras de mi especial consideración.

Atentamente,



## Anexo 04: Carta de Aceptación



### Anexo 3

#### Consentimiento Informado (\*)

**Título de la Investigación:** Estrategias Financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C.

**Investigador (a) (es):** Novillo Ramirez Glanella Beatriz, Falero Angaspilco Claudia Analy

#### **Propósito del estudio**

Le invitamos a participar en la Investigación titulada Estrategias Financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C. cuyo objetivo es: Evaluar las estrategias financieras y la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz Bustamante SAC. Esta Investigación es desarrollada por estudiantes de pregrado de la carrera profesional de CONTABILIDAD, de la Universidad César Vallejo del campus Chiclayo, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la Institución GRUPO RUIZ & BUSTAMANTE SAC.

Describir el impacto del problema de la Investigación.

La falta de liquidez de la empresa

#### **Procedimiento**

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

1. Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la Investigación: "Estrategias Financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C.
2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 20 minutos y se realizará en el ambiente del área de administración de la empresa GRUPO RUIZ & BUSTAMANTE SAC

Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Obligatorio a partir de los 18 años



**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 maleficancia):**

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

**Beneficios (principio de beneficencia):**

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

**Confidencialidad (principio de justicia):**

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

**Problemas o preguntas:**

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

NOVILLO RAMIREZ GIANELLA BEATRIZ, email: [gnovillo@ucvvirtual.edu.pe](mailto:gnovillo@ucvvirtual.edu.pe)

FALERO ANGASPILOO CLAUDIA ANALI, email: [cafalero@ucvvirtual.edu.pe](mailto:cafalero@ucvvirtual.edu.pe)

**y Docente asesor (Apellidos y Nombres)**

SUAREZ SANTA CRUZ LILIANA DEL CARMEN

email: [ldsuares@ucvvirtual.edu.pe](mailto:ldsuares@ucvvirtual.edu.pe)

**Consentimiento**

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

**Nombre y apellidos:**

MARIA TERESA BUSTAMANTE GUTIERREZ.

**Fecha y hora:**

30/10/23 - 04:00 p.m.

**Firma:**

GRUPO R&B S.A.C.  
  
Marta Teresa Bustamante Gutierrez  
representante general

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





#### 4. Soporte teórico

Variable : Estrategias Financieras

La estrategia financiera está relacionada con la forma en que se obtienen los recursos financieros para la sociedad con el fin de alcanzar los ideales deseados de la empresa (Pinto, 2018)

Variable dependiente: Rentabilidad

Se refiere a la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con la inversión realizada. Si una empresa no logra ser rentable, es probable que no perdure en el tiempo. La rentabilidad está estrechamente ligada al riesgo: a mayor riesgo asumido, existe la posibilidad de obtener mayores rendimientos, y viceversa. Si se busca reducir el riesgo, es probable que la rentabilidad también disminuya (Chu, 2020)

Escala/	Subescala	Definición
Estrategias Financieras	Financiamiento a largo plazo Financiamiento a corto plazo	Para Roca (2020), las estrategias financieras representan planes y objetivos formulados para optimizar la gestión financiera de una empresa y garantizar su continuidad, teniendo como finalidad establecer una posición sólida en el mercado, teniendo una posición defensiva u ofensiva según las circunstancias. También se destaca que estas estrategias se enfocan en asignar y obtener eficientemente los recursos para respaldar las operaciones de la empresa. Por ello también es importante que la elección de inversores contribuya al logro de metas tanto a largo como mediano y corto plazo, siendo esencial para garantizar la sostenibilidad y éxito de la empresa.
Rentabilidad	Análisis de ratios que indiquen en rentabilidad Análisis de estados financieros Rentabilidad Gestión de las ventas	Por lo tanto, la rentabilidad es un equilibrio entre el riesgo y el retorno. Cada empresa debe encontrar su propio equilibrio, determinando cuánto riesgo está dispuesta a asumir para alcanzar sus objetivos de rentabilidad (Kusmin, 2020). Asimismo, el rendimiento se calcula como la relación entre la ganancia o pérdida realizada y la cantidad de dinero invertida. Este rendimiento se suele expresar en términos de porcentaje (Morillo, 2021)

#### 5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C. elaborado por: Novillo Ramirez, Gianella Beatriz y Falero Angaspilco, Claudia Analí

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintaxis 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 estas.
	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.

<b>COHERENCIA</b> 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.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencialmente 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 brindes sus observaciones que considere pertinente*

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

**Dimensiones del instrumento:** Estrategias financieras

- Primera dimensión: Financiamiento a largo plazo
- Objetivos de la Dimensión: Evaluar los indicadores de la dimensión financiamiento a largo plazo

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Inversión	1. ¿Cómo la empresa invierte para su crecimiento a largo plazo?	4	4	4	
	2. ¿Cómo la empresa realiza su planeación financiera?	4	4	4	
Estructura de financiera	3. ¿El financiamiento que utiliza la empresa es propio o de terceros?	4	4	4	
	4. ¿Qué procedimiento realiza la empresa para conocer su estructura financiera actualmente?				
Reparto de utilidades	5. ¿Cómo realizan el reparto de sus utilidades?	4	4	4	
Riesgo financiero	6. ¿De qué manera la empresa minimiza el riesgo financiero?	4	4	4	

- Segunda dimensión: Financiamiento a corto plazo
- Objetivos de la Dimensión: Evaluar los indicadores de la dimensión financiamiento a corto plazo

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Capital de trabajo	7. ¿Cómo la empresa utiliza el capital del trabajo?	4	4	4	

Administración del efectivo	8. ¿Cómo la empresa gestiona el efectivo?	4	4	4	
Financiamiento	9. ¿Cómo la empresa gestiona el financiamiento? 10. ¿Cuándo la empresa adquiere un financiamiento?	4	4	4	

**Dimensiones del instrumento:** Rentabilidad

- Primera dimensión: Análisis de ratios que indiquen en rentabilidad
- Objetivos de la Dimensión: Conocer el nivel de ratios que indiquen en rentabilidad

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Liquidez general	1. ¿Cómo la empresa maneja sus activos existentes para generar ganancias?	4	4	4	
Prueba ácida	2. ¿Cómo puede la empresa mejorar su rentabilidad sobre sus activos?	4	4	4	

- Segunda dimensión: Análisis de estados financieros
- Objetivos de la Dimensión: Conocer el nivel de Análisis de estados financieros

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Análisis vertical Análisis horizontal	3. ¿Cómo la empresa maneja la rotación de sus activos?	4	4	4	

- Tercera dimensión: Rentabilidad
- Objetivos de la Dimensión: Analizar la rentabilidad

<b>INDICADORES</b>	<b>Ítem</b>	<b>Claridad</b>	<b>Coherencia</b>	<b>Relevancia</b>	<b>Observaciones/ Recomendaciones</b>
Rentabilidad de ventas	4. ¿Cómo la empresa gestiona su rentabilidad económica?	4	4	4	
Rentabilidad de bruta	5. ¿Cómo la empresa gestiona sus beneficios propios?	4	4	4	
Rentabilidad económica	6. ¿La empresa alcanzado rendimiento, sobre los fondos invertidos?	4	4	4	
Rentabilidad financiera	7. ¿Cómo la empresa calcula su rentabilidad?	4	4	4	

- Cuarta dimensión: Gestión de venta
- Objetivos de la Dimensión: Analizar la gestión de venta

<b>INDICADORES</b>	<b>Ítem</b>	<b>Claridad</b>	<b>Coherencia</b>	<b>Relevancia</b>	<b>Observaciones/ Recomendaciones</b>
Crecimiento de ventas	8. ¿Cómo logro conseguir su venta más alta?	4	4	4	
Rotación de inventarios	9. ¿Cómo la empresa maneja la rotación de sus activos?	4	4	4	

Observaciones: si hay suficiencia:

Opinión de aplicabilidad:      Aplicable [ x ]

Aplicable después de corregir [ ]

No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez evaluador: Mg.

Especialidad del evaluador:

23 de Noviembre de 2023

Firma del evaluador

DNI

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

## Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C." 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; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Jairo Robinson Herrera Díaz		
Grado profesional:	Maestría (x)	Doctor	( )
Área de formación académica:	Clinica ( )	Social	( )
	Educativa (x)	Organizacional	( )
Áreas de experiencia profesional:	Contabilidad		
Institución donde labora:	Colonia Herrera Asociados S.A.C.		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ( )	Más de 5 años (x)	( )
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		

### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

### 3. Datos de la escala: Siempre, Casi siempre, A veces, Casi nunca, Nunca

Nombre de la Prueba:	Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C
Autora:	Novillo Ramirez, Gianella Beatriz Falero Angaspilco, Claudia Anali
Procedencia:	Jaén
Administración:	
Tiempo de aplicación:	20 minutos
Ámbito de aplicación:	En la entidad que se desarrolla la investigación
Significación:	Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa: Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C

Observaciones: si hay suficiencia:

Opinión de aplicabilidad:      Aplicable [ x ]


Aplicable después de corregir [ ]

No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez evaluador: Mg.

Especialidad del evaluador:

23 de Noviembre de 2023

  
-----  
Mg. Cpac. Jairo R. Herrera Díaz  
MAT. 12-703 CCPC.

Firma del evaluador

DNI 40659222

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGarland et al. 2003) sugieren un rango de **2 hasta 20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.



**REGISTRO NACIONAL DE  
GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES**

**Resultado**

<b>Graduado</b>	<b>Grado o Título</b>	<b>Institución</b>
<b>HERRERA DIAZ, JAIRO RODOMIRO</b> DNI 40659222	<b>MAGISTER EN TRIBUTACION Y ASESORIA FISCAL</b>  Fecha de diploma: 05/04/2013 Modalidad de estudios: -  Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	<b>UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO</b> <i>PERU</i>
<b>HERRERA DIAZ, JAIRO RODOMIRO</b> Documento Nacional de Identidad 40659222	<b>BACHILLER EN CONTABILIDAD</b>  Fecha de diploma: 24/03/2003 Modalidad de estudios: -  Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	<b>UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA</b> <i>PERU</i>
<b>HERRERA DIAZ, JAIRO RODOMIRO</b> Documento Nacional de Identidad 40659222	<b>CONTADOR PUBLICO</b>  Fecha de diploma: 29/04/2004 Modalidad de estudios: -	<b>UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA</b> <i>PERU</i>

# Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C.” 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; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

## 1. Datos generales del juez

<b>Nombre del juez:</b>	DANTE PISCOYA SERREPE		
<b>Grado profesional:</b>	Maestría (X) Doctor	(	)
<b>Área de formación académica:</b>	Clínica ( )	Social	( )
	Educativa ( )	Organizacional	(X)
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>	6 AÑOS		
<b>Institución donde labora:</b>			
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años ( )	Más de 5 años ( X )	
<b>Experiencia en Investigación Psicométrica:</b> (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		

## 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

## 3. Datos de la escala (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	“Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C.”
Autora:	Novillo Ramírez Gianella Beatriz Falero Angaspilco, Claudia Analy
Procedencia:	CHICLAYO
Administración:	
Tiempo de aplicación:	15 minutos
Ámbito de aplicación:	En la entidad que se desarrolla la investigación

Observaciones: si hay suficiencia:

Opinión de aplicabilidad:           Aplicable [ x ]  
aplicable [ ]

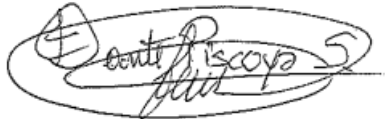
Aplicable después de corregir [ ]

No

Apellidos y nombres del juez evaluador: Mg.  
Especialidad del evaluador:

23

de Noviembre de 2023



Firma del evaluador  
DNI 80314721

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre

**REGISTRO NACIONAL DE  
GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES**

**Resultado**

<b>Graduado</b>	<b>Grado o Título</b>	<b>Institución</b>
<b>PISCOYA SERREPE, DANTE JOSE DNI 80314721</b>	<b>BACHILLER EN CONTABILIDAD</b>  Fecha de diploma: 05/03/15 Modalidad de estudios: -  Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	<b>UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN S.A.C. PERU</b>
<b>PISCOYA SERREPE, DANTE JOSE DNI 80314721</b>	<b>CONTADOR PÚBLICO</b>  Fecha de diploma: 03/11/16 Modalidad de estudios: A DISTANCIA	<b>UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN S.A.C. PERU</b>
<b>PISCOYA SERREPE, DANTE JOSE DNI 80314721</b>	<b>MAESTRO EN GESTIÓN PÚBLICA</b>  Fecha de diploma: 11/10/21 Modalidad de estudios: PRESENCIAL  Fecha matrícula: 02/09/2019 Fecha egreso: 17/01/2021	<b>UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C. PERU</b>

## Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C." 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; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	HEYNER NUÑEZ GUERRERO		
Grado profesional:	Maestría (X)	Doctor	( )
Área de formación académica:	Clinica ( )	Social	( )
	Educativa ( )	Organizacional	(X)
Áreas de experiencia profesional:	CONTABILIDAD		
Institución donde labora:	SEMPCONT SAC		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años	( )	
	Más de 5 años	(X)	
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		

### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

### 3. Datos de la escala: Siempre, Casi siempre, A veces, Casi nunca, Nunca

Nombre de la Prueba:	Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C
Autora:	Novillo Ramirez, Gianella Beatriz Falero Angaspilco, Claudia Analí
Procedencia:	Jaén
Administración:	
Tiempo de aplicación:	20 minutos
Ámbito de aplicación:	En la entidad que se desarrolla la investigación
Significación:	Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa: Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C

Observaciones: si hay suficiencia:

Opinión de aplicabilidad:      Aplicable [ x ]

Aplicable después de corregir [ ]

No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez evaluador: Mg.

Especialidad del evaluador:

23 de Noviembre de 2023

  
.....  
**Heyner Nuñez Guerrero**  
MG. CPC MAT. 04-2359  
COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS LAMBAYEQUE

Firma del evaluador

DNI 27718475

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver: <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

**REGISTRO NACIONAL DE  
GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES**

**Resultado**

<b>Graduado</b>	<b>Grado o Título</b>	<b>Institución</b>
<b>NUÑEZ GUERRERO, HEYNER DNI 27718475</b>	CONTADOR PUBLICO Fecha de diploma: 28/05/2007 Modalidad de estudios: -	<b>UNIVERSIDAD PARTICULAR DE CHICLAYO PERU</b>
<b>NUÑEZ GUERRERO, HEYNER DNI 27718475</b>	BACHILLER EN CONTABILIDAD Fecha de diploma: 11/01/2007 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	<b>UNIVERSIDAD PARTICULAR DE CHICLAYO PERU</b>
<b>NUÑEZ GUERRERO, HEYNER DNI 27718475</b>	BACHILLER EN DERECHO Fecha de diploma: 30/08/21 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 01/06/2015 Fecha egreso: 28/12/2020	<b>UNIVERSIDAD PARTICULAR DE CHICLAYO PERU</b>
<b>NUÑEZ GUERRERO, HEYNER DNI 27718475</b>	MAESTRO EN CIENCIAS MENCIÓN: TRIBUTACIÓN Fecha de diploma: 17/10/22 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 18/04/2019 Fecha egreso: 18/02/2022	<b>UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA PERU</b>

## Anexo 06: Estados Financieros

### GRUPO RUIZ & BUSTAMANTE SAC

#### ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2020

(Expresado en Soles)

Activos		2020	Pasivos y Patrimonio Neto		2020
<u>Activo Corriente</u>			<u>Pasivo Corriente</u>		
Caja y Bancos	Nota 2	45,554	Sobregiros y Pagares Bancarios		-
Inversiones Financieras		0	Obligaciones Financieras	Nota 10	-
Cuentas por Cobrar Comerciales	Nota 3	8,043	Cuentas Por Pagar Comerciales	Nota 11	20,202
Cuentas por Cobrar a Vinculadas		0	Otras Cuentas Por Pagar Accionistas (soc, parti) y direc	Nota 14	182,992
Otras Cuentas por Cobrar	Nota 4	0	Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes.	Nota 12	-
Existencias	Nota 5	325,001	Otras Cuentas Por Pagar.	Nota 13	-
Activos Biológicos		0	Provisiones		
Otros Activos Corrientes	Nota 7	16,888	Pasivos Manteneridos para la Venta		
Gastos Pagados por Anticipado	Nota 6	0	<b>Total Pasivo Corriente</b>		<b>203,194</b>
<b>Total Activo Corriente</b>		<b>395,486</b>	<b>Pasivo No Corriente</b>		
<u>Activo No Corriente</u>			Obligaciones Financieras		158,894
Inversiones Financieras			Cuentas por Pagar Comerciales		0
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo		0	Pasivos Diferidos		20,701
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		0	Impuesto a la Renta y Participaciones Diferido Pasivo		0
Inversiones Permanentes		0	<b>Total Pasivo Corriente</b>		<b>179,595</b>
Inmueble, Maquinaria y Equipo (Neto de Depreciación Acum.)	Nota 8	81,930	<b>Total Pasivo</b>		<b>382,789.00</b>
Activos Intangibles (Neto de Amortización Acum.)	Nota 9	-23,969	<b>Patrimonio Neto</b>		
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos		0	Capital		82,700
Otros Activos	Nota 16	24,301	Capital Adicional		0.00
<b>Total Activo No Corriente</b>		<b>82,262.00</b>	Acciones de Inversión		0.00
			Excedentes de Revaluación		0.00
			Reservas Legales		0
			Otras Reservas		0.00
			Resultados Acumulados	Nota 15	-5,236
			Utilidad del Ejercicio		17495
			<b>Total Patrimonio Neto</b>		<b>94,959</b>
<b>Total Activo</b>		<b>477,748</b>	<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>		<b>477,748</b>



**GRUPO RUIZ & BUSTAMANTE SAC**
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2020

(Expresado en Soles)

<b>Nota 2</b>		<b>Nota 9</b>	
<b>Caja y Bancos</b>		<b>Depreciacion</b>	
-Caja	23,576	-Depreciacion	-23,969
-Cuenta Corriente Banco Continental	0		-
-Cuenta Corriente Banco de Crédito Soles	21,978		
-Cuenta Corriente CMAC Piura	0		
-Cuenta Corriente CMAC Piura Dolares	0		
-Cuenta Depreciaciones Banco de la Nación Soles	0		
-Cuenta Corriente Banco Continental USD	0		
<b>Total Caja y Bancos</b>	<b>45,554</b>	<b>Total Activos Intangibles</b>	<b>-23,969</b>
<b>Nota 3</b>		<b>Nota 10</b>	
<b>Cuentas por Cobrar Comerciales</b>		<b>Préstamos y Sobregiros Bancarios</b>	
-Facturas por cobrar	8,043	-Préstamos por Pagar Banco de Crédito	-
<b>Total Cuentas por Cobrar Comerciales</b>	<b>8,043</b>	-Préstamos por Pagar Caja Piura	0
		<b>Total Préstamos y Sobregiros Bancarios</b>	<b>-</b>
<b>Nota 4</b>		<b>Nota 11</b>	
<b>Otras Cuentas por Cobrar</b>		<b>Cuentas por Pagar Comerciales</b>	
-Cuentas por cobrar diversas terceros	0	-Facturas por pagar	-
<b>Total Cuentas por cobrar diversas</b>	<b>0</b>	<b>Total Cuentas por Pagar Comerciales</b>	<b>-</b>
<b>Nota 5</b>		<b>Nota 12</b>	
<b>Existencias</b>		<b>Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes.</b>	
-Mercaderías	325,001	-Compensacion por tiempo de serv.	0
-Productos Terminados	0	-Remuneraciones y otros ingresos del personal por pagar	0
-Productos en Proceso	0	-Otras Cuentas por Pagar	0
-Envases	0	<b>Total remuneraciones y otros ingresos del personal por pagar</b>	<b>-</b>
<b>Total Existencias</b>	<b>325,001</b>		
		<b>Nota 13</b>	
		<b>Ctas por pagar</b>	
		-Préstamos por Pagar	-
		-Otras Cuentas por Pagar	-
		<b>Total Pasivo Diferido</b>	<b>-</b>
<b>Nota 6</b>		<b>Nota 14</b>	
<b>Gastos Pagados por Anticipado</b>		<b>Otras Cuentas Por Pagar Accionistas (soc, parti) y direc</b>	
-Intereses por Devengar	0	-Otras Cuentas por Pagar	182,992
-Seguros Pagados por Adelantado	0	<b>Total Otras Cuentas Por Pagar Diversas Terceros.</b>	<b>182,992</b>
-Alquileres	0		
-ITAN años anteriores	0		
-Otros activos corrientes	0		
<b>Total Gastos Pagados por Anticipado</b>	<b>0</b>	<b>Nota 15</b>	
		<b>Resultados Acumulados</b>	
		-Ejercicios anteriores	-5,236
		-Utilidad o Pérdida al 30.09.2023	0
		<b>Total Resultados Acumulados</b>	<b>-5,236</b>
<b>Nota 7</b>		<b>Nota 16</b>	
<b>Otros Activos Corrientes</b>		<b>Activo Diferido</b>	
-Saldo a favor de renta	0	-Interes no devengados	24,301
-Saldo a favor IGV - Percepciones	0	<b>Total Inversiones Financieras</b>	<b>24,301</b>
-Iban	0		
-Otros activos corrientes	16,888		
<b>Total Inversiones Financieras</b>	<b>16,888</b>		
<b>Nota 8</b>			
<b>Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto deprec. Acumulada)</b>			
-Terrenos	0		
-Edificios y otras construcciones	0		
-Maquinarias equipos y otras unidades de explotación	48,800		
-Unidades de Transporte	0		
-Muebles y Enseres	10,350		
-Equipos diversos	17,030		
-Equipos para procesamiento de información	5,750		
-Obras en curso	0		
-Depreciación y Amortización Acumulada	0		
<b>Total Inmuebles, Maquinaria y Equipo</b>	<b>81,930</b>		

**GRUPO RUIZ & BUSTAMANTE SAC**  
**ESTADO DE RESULTADOS**

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2020

(Expresado en Soles)

	<u>2020</u>
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	528,107
Otros Ingresos Operacionales	0
<b>Total Ingresos Brutos</b>	<u>528,107</u>
Costo de ventas	<u>(494,994)</u>
<b>Utilidad Bruta</b>	33,113
<b>Gastos Operacionales</b>	
Gastos Administrativos	(1,686)
Gastos de Ventas	<u>(10,283)</u>
<b>Utilidad Operativa</b>	21,144
<b>Otros Ingresos (Gastos)</b>	
Ingresos Financieros	0
Gastos Financieros	(7,458)
Otros Ingresos	
Otros Gastos	
Otros Ingresos no Gravados	5,753
Resultado por Exposición a la Inflación	
<b>Resultados antes de Partidas Extraordinarias, Participaciones y del Impuesto a la Renta</b>	<u>19,439</u>
Ingresos Extraordinarios	
Gastos Extraordinarios	
<b>Utilidad (Pérdida) antes de Part. E Impuestos</b>	<u>19,439</u>
Distribución Legal de la Renta	0
Impuesto a la Renta	<u>(1,944)</u>
<b>Utilidad Neta Al 31.12.2020</b>	<u><u>17,495</u></u>

**GRUPO RUIZ & BUSTAMANTE SAC****ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2021

(Expresado en Soles)

Activos	<u>2021</u>	Pasivos y Patrimonio Neto	<u>2021</u>
<b><u>Activo Corriente</u></b>		<b><u>Pasivo Corriente</u></b>	
Caja y Bancos	Nota 2 82,517	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	49
Inversiones Financieras	0	Obligaciones Financieras	Nota 10 -
Cuentas por Cobrar Comerciales	Nota 3 0	Cuentas Por Pagar Comerciales	Nota 11 51,817
Cuentas por Cobrar a Vinculadas	0	Otras Cuentas Por Pagar Accionistas (soc, parti) y direc	Nota 14 362,992
Otras Cuentas por Cobrar	Nota 4 0	Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes.	Nota 12 -
Existencias	Nota 5 631,600	Otras Cuentas Por Pagar.	Nota 13 79,047
Activos Biológicos	0	Provisiones	
Otros Activos Corrientes	Nota 7 0	Pasivos Mantenedidos para la Venta	
Gastos Pagados por Anticipado	Nota 6 71,363	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>493,905</b>
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>785,480</b>	<b>Pasivo No Corriente</b>	
<b>Activo No Corriente</b>		Obligaciones Financieras	229,712
Inversiones Financieras		Cuentas por Pagar Comerciales	0
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo	0	Pasivos Diferidos	20,701
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	0	Impuesto a la Renta y Participaciones Diferido Pasivo	0
Inversiones Permanentes	0	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>250,413</b>
Inmueble, Maquinaria y Equipo (Neto de Depreciación Acum.)	Nota 8 57,961	<b>Total Pasivo</b>	<b>744,318.00</b>
Activos Intangibles (Neto de Amortización Acum.)	Nota 9 0	<b>Patrimonio Neto</b>	
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos	0	Capital	82,700
Otros Activos	Nota 16 56,621	Capital Adicional	0.00
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>114,582.00</b>	Acciones de Inversión	0.00
		Excedentes de Revaluación	0.00
		Reservas Legales	0
		Otras Reservas	0.00
		Resultados Acumulados	Nota 15 12,322
		Utilidad del Ejercicio	60722
		<b>Total Patrimonio Neto</b>	<b>155,744</b>
<b>Total Activo</b>	<b>900,062</b>	<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>900,062</b>

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2021

(Expresado en Soles)

<b>Nota 2</b>		<b>Nota 9</b>	
<b>Caja y Bancos</b>		<b>Depreciacion</b>	
-Caja	53,523	-Depreciacion	-
-Cuenta Corriente Banco Continental	0		
-Cuenta Corriente Banco de Crédito Soles	28,994		
-Cuenta Corriente CMAC Piura	0		
-Cuenta Corriente CMAC Piura Dolares	0		
-Cuenta Debitaciones Banco de la Nación Soles	0		
-Cuenta Corriente Banco Continental USD	0		
<b>Total Caja y Bancos</b>	<b>82,517</b>	<b>Total Activos Intangibles</b>	<b>-</b>
<b>Nota 3</b>		<b>Nota 10</b>	
<b>Cuentas por Cobrar Comerciales</b>		<b>Préstamos y Sobregiros Bancarios</b>	
-Facturas por cobrar	0	-Préstamos por Pagar Banco de Crédito	-
<b>Total Cuentas por Cobrar Comerciales</b>	<b>0</b>	-Préstamos por Pagar Caja Piura	0
		<b>Total Préstamos y Sobregiros Bancarios</b>	<b>-</b>
<b>Nota 4</b>		<b>Nota 11</b>	
<b>Otras Cuentas por Cobrar</b>		<b>Cuentas por Pagar Comerciales</b>	
-Cuentas por cobrar diversas terceros	0	-Facturas por pagar	51,817
<b>Total Cuentas por cobrar diversas</b>	<b>0</b>	<b>Total Cuentas por Pagar Comerciales</b>	<b>51,817</b>
<b>Nota 5</b>		<b>Nota 12</b>	
<b>Existencias</b>		<b>Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes.</b>	
-Mercaderías	631,600	-Compensacion por tiempo de serv.	0
-Productos Terminados	0	-Remuneraciones y otros ingresos del personal por pagar	0
-Productos en Proceso	0	-Otras Cuentas por Pagar	0
-Envases	0	<b>Total remuneraciones y otros ingresos del personal por pagar</b>	<b>-</b>
<b>Total Existencias</b>	<b>631,600</b>		
		<b>Nota 13</b>	
		<b>Otras Cuentas por Pagar</b>	79,047
		-Préstamos por Pagar	-
		-Otras Cuentas por Pagar	-
		<b>Total Pasivo Diferido</b>	<b>79,047.00</b>
<b>Nota 6</b>		<b>Nota 14</b>	
<b>Gastos Pagados por Anticipado</b>		<b>Otras Cuentas Por Pagar Accionistas (soc, parti) y direc</b>	
-Intereses por Devengar	0	-Otras Cuentas por Pagar	362,992
-Seguros Pagados por Adelantado	0	<b>Total Otras Cuentas Por Pagar Diversas Terceros.</b>	<b>362,992</b>
-Alquileres	0		
-ITAN años anteriores	0		
-Otros activos corrientes	71,363		
<b>Total Gastos Pagados por Anticipado</b>	<b>71,363</b>	<b>Nota 15</b>	
		<b>Resultados Acumulados</b>	
		-Ejercicios anteriores	12,322
		-Utilidad o Pérdida al 30.09.2023	0
		<b>Total Resultados Acumulados</b>	<b>12,322</b>
<b>Nota 7</b>		<b>Nota 16</b>	
<b>Otros Activos Corrientes</b>		<b>Activo Diferido</b>	
-Saldo a favor de renta	0	-Interes no devengados	56,621
-Saldo a favor IGV - Percepciones	0	<b>Total Inversiones Financieras</b>	<b>56,621</b>
-Iban	0		
-Otros activos corrientes	0		
<b>Total Inversiones Financieras</b>	<b>0</b>		
<b>Nota 8</b>			
<b>Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto deprec. Acumulada)</b>			
-Terrenos	0		
-Edificios y otras construcciones	0		
-Maquinarias equipos y otras unidades de explotación	48,800		
-Unidades de Transporte	0		
-Muebles y Enseres	10,350		
-Equipos diversos	17,030		
-Equipos para procesamiento de informacion	5,750		
-Obras en curso	0		
-Depreciacion y Amortizacion Acumulada	-23,969		
<b>Total Inmuebles, Maquinaria y Equipo</b>	<b>57,961</b>		

**GRUPO RUIZ & BUSTAMANTE SAC**  
**ESTADO DE RESULTADOS**

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2021  
(Expresado en Soles)

	<u>2021</u>
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	1,068,481
Otros Ingresos Operacionales	0
<b>Total Ingresos Brutos</b>	<u>1,068,481</u>
Costo de ventas	<u>(974,174)</u>
<b>Utilidad Bruta</b>	94,307
<b>Gastos Operacionales</b>	
Gastos Administrativos	0
Gastos de Ventas	<u>(8,302)</u>
<b>Utilidad Operativa</b>	86,005
<b>Otros Ingresos (Gastos)</b>	
Ingresos Financieros	0
Gastos Financieros	<u>(14,885)</u>
Otros Ingresos	
Otros Gastos	
Otros Ingresos no Gravados	0
Resultado por Exposición a la Inflación	
<b>Resultados antes de Partidas Extraordinarias, Participaciones y del Impuesto a la Renta</b>	<u>71,120</u>
Ingresos Extraordinarios	
Gastos Extraordinarios	
<b>Utilidad (Perdida) antes de Partc. E Impuestos</b>	<u>71,120</u>
Distribución Legal de la Renta	0
Impuesto a la Renta	<u>(10,398)</u>
<b>Utilidad Neta Al 31.12.2021</b>	<u><u>60,722</u></u>

**GRUPO RUIZ & BUSTAMANTE SAC**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2022

(Expresado en Soles)

Activos		2022	Pasivos y Patrimonio Neto		2022
<u>Activo Corriente</u>			<u>Pasivo Corriente</u>		
Caja y Bancos	Nota 2	506,030	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar		699
Inversiones Financieras		0	Obligaciones Financieras	Nota 10	-
Cuentas por Cobrar Comerciales	Nota 3	0	Cuentas Por Pagar Comerciales	Nota 11	-
Cuentas por Cobrar a Vinculadas		0	Otras Cuentas Por Pagar Accionistas (soc, parti) y direc	Nota 14	798,041
Otras Cuentas por Cobrar	Nota 4	0	Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes.	Nota 12	-
Existencias	Nota 5	604,823	Otras Cuentas Por Pagar.	Nota 13	79,009
Activos Biológicos		0	Provisiones		
Otros Activos Corrientes	Nota 7	78,807	Pasivos Mantenedidos para la Venta		
Gastos Pagados por Anticipado	Nota 6	0	<b>Total Pasivo Corriente</b>		<b>877,749</b>
<b>Total Activo Corriente</b>		<b>1,189,660</b>	<b>Pasivo No Corriente</b>		
<b>Activo No Corriente</b>			Obligaciones Financieras		235,509
Inversiones Financieras			Cuentas por Pagar Comerciales		0
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo		0	Pasivos Diferidos		20,701
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		0	Impuesto a la Renta y Participaciones Diferido Pasivo		0
Inversiones Permanentes		0	<b>Total Pasivo Corriente</b>		<b>256,210</b>
Inmueble, Maquinaria y Equipo (Neto de Depreciación Acum.)	Nota 8	81,930	<b>Total Pasivo</b>		<b>1,133,959.00</b>
Activos Intangibles (Neto de Amortización Acum.)	Nota 9	-23,970	<b>Patrimonio Neto</b>		
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos		0	Capital		82,700
Otros Activos	Nota 16	56,621	Capital Adicional		0.00
			Acciones de Inversión		0.00
<b>Total Activo No Corriente</b>		<b>114,581.00</b>	Excedentes de Revaluación		0.00
			Reservas Legales		0
			Otras Reservas		0.00
			Resultados Acumulados	Nota 15	57,210
			Utilidad del Ejercicio		30372
			<b>Total Patrimonio Neto</b>		<b>170,282</b>
<b>Total Activo</b>		<b>1,304,241</b>	<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>		<b>1,304,241</b>

**GRUPO RUIZ & BUSTAMANTE SAC**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2022

(Expresado en Soles)

<b>Nota 2</b>		<b>Nota 9</b>	
<b>Caja y Bancos</b>		<b>Depreciacion</b>	
-Caja	307,654	-Depreciacion	-
-Cuenta Corriente Banco Continental	0		
-Cuenta Corriente Banco de Credito Soles	198,376		
-Cuenta Corriente CMAC Piura	0		
-Cuenta Corriente CMAC Piura Dolares	0		
-Cuenta Detracciones Banco de la Nacion Soles	0		
-Cuenta Corriente Banco Continental USD	0		
<b>Total Caja y Bancos</b>	<b>506,030</b>	<b>Total Activos Intangibles</b>	<b>-</b>
<b>Nota 3</b>		<b>Nota 10</b>	
<b>Cuentas por Cobrar Comerciales</b>		<b>Préstamos y Sobregiros Bancarios</b>	
-Facturas por cobrar	0	-Préstamos por Pagar Banco de Credito	-
<b>Total Cuentas por Cobrar Comerciales</b>	<b>0</b>	-Préstamos por Pagar Caja Piura	0
		<b>Total Préstamos y Sobregiros Bancarios</b>	<b>-</b>
<b>Nota 4</b>		<b>Nota 11</b>	
<b>Otras Cuentas por Cobrar</b>		<b>Cuentas por Pagar Comerciales</b>	
-Cuentas por cobrar diversos terceros	0	-Facturas por pagar	-
<b>Total Cuentas por cobrar diversas</b>	<b>0</b>	<b>Total Cuentas por Pagar Comerciales</b>	<b>-</b>
<b>Nota 5</b>		<b>Nota 12</b>	
<b>Existencias</b>		<b>Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes.</b>	
-Mercaderias	604,823	-Compensacion por tiempo de serv.	0
-Productos Terminados	0	-Remuneraciones y otros ingresos del personal por pagar	0
-Productos en Proceso	0	-Otras Cuentas por Pagar	0
-Envases	0	<b>Total remuneraciones y otros ingresos del personal por pagar</b>	<b>-</b>
<b>Total Existencias</b>	<b>604,823</b>		
		<b>Nota 13</b>	
		<b>Ctas por pagar</b>	
		-Préstamos por Pagar	79,009
		-Otras Cuentas por Pagar	-
		<b>Total Pasivo Diferido</b>	<b>79,009.00</b>
<b>Nota 6</b>		<b>Nota 14</b>	
<b>Gastos Pagados por Anticipado</b>		<b>Otras Cuentas Por Pagar Accionistas (soc, parti) y direc</b>	
-Intereses por Devengar	0	-Otras Cuentas por Pagar	798,041
-Seguros Pagados por Adelantado	0	<b>Total Otras Cuentas Por Pagar Diversos Terceros.</b>	<b>798,041</b>
-Alquileres	0		
-ITAN años anteriores	0		
-Otros activos corrientes	0	<b>Nota 15</b>	
<b>Total Gastos Pagados por Anticipado</b>	<b>0</b>	<b>Resultados Acumulados</b>	
		-Ejercicios anteriores	57,210
		-Utilidad o Perdida al 30.09.2023	0
		<b>Total Resultados Acumulados</b>	<b>57,210</b>
<b>Nota 7</b>		<b>Nota 16</b>	
<b>Otros Activos Corrientes</b>		<b>Activo Diferido</b>	
-Saldo a favor de renta	0	-Interes no devengados	56,621
-Saldo a favor IGV - Percepciones	0	<b>Total Inversiones Financieras</b>	<b>56,621</b>
-Iban	0		
-Otros activos corrientes	78,807		
<b>Total Inversiones Financieras</b>	<b>78,807</b>		
<b>Nota 8</b>			
<b>Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto deprec. Acumulada)</b>			
-Terrenos	0		
-Edificios y otras construcciones	0		
-Maquinarias equipos y otras unidades de explotación	48,800		
-Unidades de Transporte	0		
-Muebles y Enseres	10,350		
-Equipos diversos	17,030		
-Equipos para procesamiento de informacion	5,750		
-Obras en curso	0		
-Depreciación y Amortización Acumulada	0		
<b>Total Inmuebles, Maquinaria y Equipo</b>	<b>81,930</b>		

**GRUPO RUIZ & BUSTAMANTE SAC****ESTADO DE RESULTADOS**

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2022

(Expresado en Soles)

	<u>2022</u>
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	1,077,124
Otros Ingresos Operacionales	0
<b>Total Ingresos Brutos</b>	<u>1,077,124</u>
Costo de ventas	<u>(1,028,005)</u>
<b>Utilidad Bruta</b>	49,119
<b>Gastos Operacionales</b>	
Gastos Administrativos	0
Gastos de Ventas	<u>(15,308)</u>
<b>Utilidad Operativa</b>	33,811
<b>Otros Ingresos (Gastos)</b>	
Ingresos Financieros	0
Gastos Financieros	<u>(64)</u>
Otros Ingresos	
Otros Gastos	
Otros Ingresos no Gravados	0
Resultado por Exposición a la Inflación	
<b>Resultados antes de Partidas Extraordinarias, Participaciones y del Impuesto a la Renta</b>	<u>33,747</u>
Ingresos Extraordinarios	
Gastos Extraordinarios	
<b>Utilidad (Perdida) antes de Part. E Impuestos</b>	<u>33,747</u>
Distribución Legal de la Renta	0
Impuesto a la Renta	<u>(3,375)</u>
<b>Utilidad Neta Al 31.12.2022</b>	<u><u>30,372</u></u>



**EVIDENCIAS:**

**GRUPO RUIZ & BUSTAMANTE SAC**





**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, SUAREZ SANTA CRUZ LILIANA DEL CARMEN, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHICLAYO, asesor de Tesis titulada: "Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Grupo Ruiz & Bustamante S.A.C.

", cuyos autores son NOVILLO RAMIREZ GIANELLA BEATRIZ, FALERO ANGASPILCO CLAUDIA ANALY, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 15.00%, 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.

CHICLAYO, 01 de Diciembre del 2023

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
SUAREZ SANTA CRUZ LILIANA DEL CARMEN <b>DNI:</b> 41837348 <b>ORCID:</b> 0000-0003-2560-7768	Firmado electrónicamente por: LDSUAREZS el 12- 12-2023 12:16:53

Código documento Trilce: TRI - 0676288