



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la
empresa Corporación Hermanos Jara, Chiclayo

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Br. Fernández Zapata, Fiorella Elizabeth (ORCID: 0000-0002-7413-6352)

ASESORA:

Mgr. Suárez Santa Cruz, Liliana del Carmen (ORCID: 0000-0003-2560-7768)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

CHICLAYO - PERÚ

2020

DEDICATORIA

La presente investigación se la dedico en primer lugar a Dios y a la Virgen María, porque son el pilar de mi vida. Asimismo, a mi esposo e hija, ellos son las dos personas por las que siento que cada esfuerzo vale la pena, a quienes entregué mi vida entera, para cuidarlos y disfrutar mi existencia a su lado. A mis padres, por haberme instruido en el camino del bien y así haber logrado la plenitud de una vida honrada y valorada.

Fiorella Elizabeth.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por no abandonarme nunca, por iluminar mi camino en cada paso y por amarme tanto, siendo yo así, tan imperfecta, gracias también a la Virgen María, madre de Dios, por interceder siempre por mí, por cuidar de mi hogar y comprenderme como madre cada vez que converso con ella y siento su abrazo.

Con todo mi corazón quiero agradecer a mi esposo Joseph, por haber llegado a mi vida a enseñarme tanto, por ayudarme a crecer en todos los aspectos, por fortalecer mi desarrollo y por creer en mí siempre, gracias por ser mucho más de lo que a la vida alguna vez pedí.

Agradezco a mi hijita, por su hermosa existencia, ella es el motivo que le da sentido a cada palpitar de mi corazón, por ella cada esfuerzo vale la pena, desde el día en que Dios le dio el soplo de vida.

A mis maravillosos padres, a mi hermano y mis suegros porque sin el apoyo de cada uno de ellos, no hubiese podido lograr todo lo que hasta hoy, en la misma intensidad.

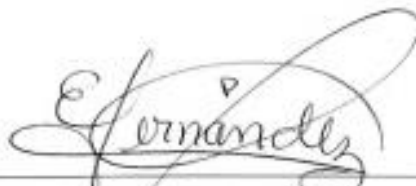
La autora.

PÁGINA DE JURADO

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, FIORELLA ELIZABETH FERNÁNDEZ ZAPATA, identificada con DNI N° 43088090, declaro que la tesis titulada "**Estrategias Financieras para Incrementar la Rentabilidad de la Empresa Corporación Hermanos Jara, Chiclayo**", ha sido desarrollada respetando los derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi autoría. En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de la tesis.

Chiclayo, 10 de Setiembre del 2020



FIORELLA ELIZABETH FERNÁNDEZ ZAPATA

DNI: 43088090

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
PÁGINA DE JURADO.....	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	v
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
RESUMEN.....	x
ABSTRACT	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MÉTODO.....	26
2.1. Tipo y Diseño de investigación.....	26
2.2. Operacionalización de variables	27
2.3. Población y muestra y muestreo	31
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	32
2.5. Procedimientos	34
2.6. Métodos de análisis de datos	35
2.7. Aspectos éticos.....	35
III. RESULTADOS.....	36
IV. DISCUSIÓN.....	62
V. CONCLUSIONES.....	64
VI. RECOMENDACIONES.....	65
VII. PROPUESTA	66
REFERENCIAS.....	70
ANEXOS	77
Acta de aprobación de originalidad de tesis	85
Reporte turnitin	86
Autorización de publicación de tesis en el repositorio institucional UCV	87
Autorización de la versión final del trabajo de investigación	88

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Definición de las variables de la investigación	27
Tabla 2. Operacionalización de la variable independiente	28
Tabla 3. Operacionalización de la variable dependiente	30
Tabla 4. Cargos que componen el área de finanzas de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L	31
Tabla 5. Consistencia interna de los ítems de la variable estrategias financieras	34
Tabla 6. Consistencia interna de los ítems de la variable rentabilidad	34
Tabla 7. . La Corporación Hermanos Jara en sus actividades indica con precisión los recursos, acciones, personas, controles y resultados esperados	36
Tabla 8. La Corporación Hermanos Jara fundamenta sus actividades en el conocimiento amplio de sus debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas	37
Tabla 9. La Corporación Hermanos Jara fundamenta sus actividades en términos de rentabilidad, participación, posicionamiento y posición competitiva	38
Tabla 10. La Corporación Hermanos Jara expresa sus actividades en términos numéricos, en plazos, en productos y servicios, y en generar resultados medibles	39
Tabla 11. La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de liderazgo basado en costos totales con el fin de reducir sus costos variables y fijos de operación	40
Tabla 12. La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de diferenciación de un producto y/o servicio	41
Tabla 13. La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de distribución en un mercado específico.....	42
Tabla 14. La Corporación Hermanos Jara emplea objetivos de carácter financiero	43
Tabla 15. La Corporación Hermanos Jara cuenta con inversiones sujetas a riesgo	44
Tabla 16. La Corporación Hermanos Jara ha fijado la estructura de sus recursos financieros	45
Tabla 17. La Corporación Hermanos Jara cuenta con la capacidad de garantizar todas sus obligaciones de deuda	46
Tabla 18. La Corporación Hermanos Jara aplica las técnicas de análisis vertical y horizontal sobre las cuentas de sus estados financieros	47
Tabla 19. Las decisiones financieras de la Corporación Hermanos Jara han ayudado a reducir su nivel de endeudamiento.....	48
Tabla 20. La Corporación Hermanos Jara hace uso métodos de análisis contable para verificar y cuantificar las operaciones de su actividad empresarial.....	49

Tabla 21. La Corporación Hermanos Jara analiza el contenido contable de sus estados financieros	50
Tabla 22. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado el aporte de sus socios o propietarios como fuente para disminuir su nivel de endeudamiento a corto plazo	51
Tabla 23. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de bancos y cooperativas como fuente de financiamiento a corto plazo	52
Tabla 24. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de empresas de capital de inversión como fuente de financiamiento a corto plazo	53
Tabla 25. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los pagarés bancarios como fuente de financiamiento a corto plazo	54
Tabla 26. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de proveedores como fuente de financiamiento a corto plazo	55
Tabla 27. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado la hipoteca como fuente de financiamiento a largo plazo	56
Tabla 28. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento a largo plazo	57
Tabla 29. Nivel de eficacia de las estrategias financieras de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L	58
Tabla 30. Rentabilidad de los fondos propios de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L.....	58
Tabla 31. Rentabilidad del activo de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L.....	59
Tabla 32. Rentabilidad sobre la inversión de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L	59
Tabla 33. Margen de ganancias brutas de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L	59
Tabla 34. Utilidad ventas de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L.....	60
Tabla 35. Margen neto de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L.....	60
Tabla 36. Propuesta de estrategias financieras de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L....	67

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 La Corporación Hermanos Jara en sus actividades indica con precisión los recursos, acciones, personas, controles y resultados esperados	36
Figura 2. La Corporación Hermanos Jara fundamenta sus actividades en el conocimiento amplio de sus debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas	37
Figura 3. La Corporación Hermanos Jara fundamenta sus actividades en términos de rentabilidad, participación, posicionamiento y posición competitiva	38
Figura 4. La Corporación Hermanos Jara expresa sus actividades en términos numéricos, en plazos, en productos y servicios y en generar resultados medibles	39
Figura 5. La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de liderazgo basado en costos totales con el fin de reducir sus costos variables y fijos de operación	40
Figura 6. La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de diferenciación de un producto y/o servicio	41
Figura 7. La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de distribución en un mercado específico.....	42
Figura 8. La Corporación Hermanos Jara emplea objetivos de carácter financiero.....	43
Figura 9. La Corporación Hermanos Jara cuenta con inversiones sujetas a riesgo	44
Figura 10. La Corporación Hermanos Jara ha fijado la estructura de sus recursos financieros	45
Figura 11. La Corporación Hermanos Jara cuenta con la capacidad de garantizar todas sus obligaciones de deuda	46
Figura 12. La Corporación Hermanos Jara aplica las técnicas de análisis vertical y horizontal sobre las cuentas de sus estados financieros	47
Figura 13. Las decisiones financieras de la Corporación Hermanos Jara han ayudado a reducir su nivel de endeudamiento.....	48
Figura 14. La Corporación Hermanos Jara hace uso de métodos de análisis contables para verificar y cuantificar las operaciones de su actividad empresarial	49
Figura 15. La Corporación Hermanos Jara analiza el contenido contable de sus estados financieros	50
Figura 16. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado el aporte de sus socios o propietarios como fuente para disminuir su nivel de endeudamiento a corto plazo	51
Figura 17. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de bancos y cooperativas como fuente de financiamiento a corto plazo	52
Figura 18. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de empresas de capital de inversión como fuente de financiamiento a corto plazo.....	53
Figura 19. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los pagarés bancarios como fuente de financiamiento a corto plazo	54
Figura 20. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de proveedores como fuente de financiamiento a corto plazo	55
Figura 21. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado la hipoteca como fuente de financiamiento a largo plazo.....	56
Figura 22. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento a largo plazo	57
Figura 23. Diagrama de Gantt de las estrategias financieras de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L.....	69

RESUMEN

El objetivo de la investigación consistió en diseñar estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, Chiclayo, y para lo cual se hizo de una metodología de tipo cuantitativo – propositivo y descriptivo junto a un diseño no experimental, donde la población y la muestra estuvieron formadas por 4 trabajadores del área de finanzas de la propia empresa, y donde los principales instrumentos de investigación utilizados fueron el cuestionario y la hoja de análisis. Los resultados obtenidos revelan que el nivel de rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, tuvo una reducción de 4.95% en el nivel de rendimiento sobre los fondos propios, una reducción de 3.47% en el nivel de rendimiento sobre los activos, y una reducción de 3.09% en el nivel de margen neto en comparación al año 2017. La conclusión fue que la propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, estuvo enfocada en el uso de fuentes de financiamiento de corto y largo plazo como medio para mejorar la disponibilidad de efectivo de la empresa, a través de la reducción de sus gastos financieros y de la generación de otros ingresos adicionales, y cuyo beneficio potencial en dinero ahorrado y generado a favor de la empresa, equivale a 235,000 soles en un plazo de vigencia máximo de 12 meses calendarios

Palabras clave: Estrategias financieras, financiamiento y rentabilidad

ABSTRACT

The main objective of this research was to design the financial strategies to increase profitability in the Corporation Hermanos Jara SRL enterprise, Chiclayo, for which a quantitative – propositive methodology was employed alongside a non-experimental design, where the population and sample were conformed by 4 workers from the finance management area, and where the main instruments of the research were the questionnaire and the analysis sheet. The obtained results revealed that the profitability of Corporation Hermanos Jara SRL had a 4.95% reduction in the earnings over own funds, a decrease in 3.47% in the performance over the active, and a decrease in performance of 3.09% in the net margin level in comparison with the year 2017. The Conclusion was that the financial strategies to increase profitability in the Corporation Hermanos Jara SRL enterprise, were focused in the use of short and long term financing sources as a mean to improve the availability of current cash for the business, via the reduction of their financial expenses and the generation of additional income, which could generate potential savings equivalent to 235,000 soles in a period of 12 months.

Keywords: Financial strategies, Finance profitability

I. INTRODUCCIÓN

En la realidad problemática, González (2019), indicó que en un ambiente empresarial complejo como es el de Argentina presiona a las organizaciones a contar con una formación financiera de soporte en la toma de decisiones ya sea en el corto, mediano o largo plazo lo que repercute en la necesidad de los directivos de tener conocimientos contables y financieros facilitando los análisis contenidos permitiendo darle un valor agregado a la organización. Un perfeccionamiento en materia financiera y contable facilitara a los dueños de estaciones de servicios ajustar a su medida las modalidades de cobranza y pagos ocasionando una disminución de costos financieros.

Bayliss (2019) comenta que las estaciones de servicio en Reino Unido tienen problemas de abastecimiento por una dispersión en los precios del combustible a estaciones de servicio. Señala que el margen estimado por litro de combustible está entre 2 a 3 centavos, y que las estaciones de servicio incluso pierden dinero al atender clientes que cancelan con tarjeta de crédito, por lo que la estrategia financiera del negocio es la venta retail, para obtener ganancias.

Booth (2019) comenta: Los dueños de las estaciones de servicio pagan por el combustible, por adelantado, así que los precios fluctuantes representan una propuesta riesgosa. Como alternativa estratégica pueden recurrir a una fijación de precios con su proveedor bajo un contrato, y el éxito de ello estaría en la buena previsión del escenario mundial respecto del precio del combustible. Caso contrario se encuentra en una mala previsión, haciendo que el empresario compre en precio alto, mientras que el mercado marca a la baja.

American Petroleum Institute (2019) indican que el costo de hacer negocios con retailers individuales, varía según la localización del negocio. Estos costos incluyen cargos, salarios, beneficios, equipamiento, pagos de renta y alquiler, pagos estatales o locales. También indican que estaciones de servicio cercanas pueden tener patrones de servicio muy diferentes, tanto en tráfico como renta y acceso a recursos que puede afectar sus precios. Todo ello ejerce un efecto directo en la planificación de la estrategia financiera y comercial.

National Association of Convenience Stores (2019) señalan que son 4 los elementos que contribuyen en la decisión estratégica de la comercialización de combustibles: el tipo de

combustible, el método de entrega, el tiempo de duración del contrato y el volumen contratado. Indican que una buena estrategia financiera si impacta el precio final del combustible, debido al correcto manejo de los factores anteriormente mencionados.

Raedle (2019) comenta que los precios del combustible en una estación de servicios varían de acuerdo con una serie de factores relacionados a la ubicación, la accesibilidad, el nivel socio económico de la población cercana, los negocios de retail que ofrezcan productos similares cercanos, la cercanía a autopistas y la seguridad que los clientes pueden encontrar en la cercanía. Reporta que los precios normalmente no son fijados en relación o semejanza a otras estaciones de servicio, si no a conveniencia de las personas, dado que la estación les permite continuar su ruta con las actividades diarias que realizan, complementando con servicios o productos de su necesidad para el camino, lo cual mantiene las ventas de productos con márgenes interesantes activos.

Suarez (2018) comentó que Repsol como parte de sus estrategias comerciales y financieras ha llegado al mercado mexicano en el cual se proyecta abrir 250 gasolineras en lo que va del año, para luego llegar a 1180 puntos de venta, lo que representa el 10% del mercado mexicano; Repsol hará uso de la molécula que le proporcione Pemex para luego agregar un aditivo propio de la empresa. El llegar a mercado mexicano contribuye con su expansión y por ende crecimiento económico y financiero.

Katz (2018) describe la situación en la que se encuentra el mercado de estaciones de servicio, en el que indica la necesidad de tener un negocio adicional como estrategia básica de supervivencia a largo plazo, debido al ingreso marginal por venta de combustible. Señala que las ventas adicionales son tan importantes para un negocio de expendio de combustible, que las nuevas estaciones de servicio se están diseñando con áreas mayores a 2 acres, con la intención de tener la máxima cantidad de bombas de combustible, tiendas de conveniencia y servicios vehiculares adicionales, como método de impulsar los retornos del negocio.

Xin (2018) indica que, ante la baja en el margen aminorado en la comercialización de combustibles, la alternativa digital ha empezado a dar sus primeros atisbos para cambiar el modelo de venta en las estaciones de servicio. Buscando aumentar los ingresos hasta en un 70%, la App WeCar proporciona un medio para solicitar artículos de la estación de servicios, para que sean llevados al vehículo antes, durante o después de la acción de llenado de combustible, facilitando la atención, evitando la demora del cliente para la recepción de

productos y ofreciendo una gama de servicios no solamente consumibles, implementándose como una nueva estrategia financiera que aporte a mantener la rentabilidad de las estaciones de servicio.

Nguyen (2018) comenta que aunque no siempre provechoso el negocio del despacho de combustible, es muy auspicioso para el operador de la estación de servicios el tener la oportunidad de hacer que la gente entre a su tienda de conveniencia, para adquirir cualquier otro producto dentro de su experiencia y así aumentar el margen en las operaciones diarias. Eventualmente los precios bajos mantienen a los clientes más felices, lo cual deriva en un mayor disfrute y mejora la relación y gasto del cliente.

Associated Press (2018) indica que la estrategia básica financiera de un negocio de estación de servicio, es tener y gestionar exitosamente una tienda de conveniencia in situ, los dueños de las estaciones tienen muy poco margen para entrar en guerra de precios, más aún con los costos asociados a las transacciones con tarjetas de crédito. El alquiler de espacios para publicidad y otros servicios para los motoristas es clave para ofrecer una oferta robusta, sin descuidar las ganancias del negocio.

Lundberg (2018) comenta que a pesar de la baja del precio del combustible la demanda ha cesado de expandirse, por lo que los dueños de estaciones de servicio deben tener estrategias novedosas para encontrar nuevas maneras de tener márgenes sostenibles. Los precios, estables por ahora ayudan a mantener una demanda elevada, sin embargo al crecer tendrá un efecto doble por aminorar la ganancia por combustible, y por la menor afluencia de compradores.

Paulas (2017) indica que los niveles de diferencia de precios entre estaciones de servicio no reportan a la calidad o la diferenciación entre los combustibles, sino más bien en la diferencia de los precios que puede ofrecer cada estación de acuerdo con las condiciones que posee con sus proveedores, sean las refinerías, transportistas o compañías de tarjetas de crédito. Indica que en la cadena de grifos Arco, los clientes solamente tienen la opción de pagar al contado, teniendo que bajar de sus vehículos hacia la tienda de conveniencia para usar el cajero si desean usar sus tarjetas de crédito o débito. Ello es una estrategia para minimizar el costo del combustible a ojos del cliente, y además incitarlo al espacio de compra donde pueden tener más gasto por visita.

García (2017) sostuvo que la apertura a mercados de gasolina y diésel generará una fuerte competencia en la que será muy difícil que subsistan quienes se resistan a permanecer en el estado actual de las cosas, por ello es necesario aplicar estrategias para mantenerse, las cuales van desde arrendar los negocios hasta la independencia total en logística, marca y adquisición de las moléculas, que dependiendo del riesgo y la capacidad financiera los empresarios llevarán para alcanzar mejores beneficios del sector. Una de las rutas más viables para muchos empresarios será el arrendar su negocio a cambio de una renta fija, otras formas es la realización de alianzas que permite la adquisición de compras por volumen, lograr que la experiencia del consumidor sea mejor, variedad de servicios, permitirán que se mantengan en el negocio con estabilidad financiera.

Hurtado (2016) mencionó que en un mercado que está volviéndose más competitivo y en el cual la cantidad de estaciones de servicio casi alcanza los 5000 en todo el país, el incremento de la oferta y la competencia han ocasionado que los precios y las ganancias disminuyan en la distribución de combustibles; en un estudio que realizó la “firma Ipsos Napoleón Franco desde noviembre del 2015 hasta enero del 2016, entre 4.246 consumidores de siete ciudades del país, el 39% resaltó su preferencia por las estaciones de la marca Terpel, y el 46% considera que son las más innovadoras de la categoría”. Sus estrategias son a futuro por lo que trabajan desde ahora con el fin de mantener la preferencia y consumo permitiéndoles posicionarse y mantenerse estables financieramente.

Oficina nacional de estadística de Gran Bretaña (2016) muestra datos sobre los componentes del costo de combustible por litro en Reino Unido, encontrando que de los costos, la mayor parte es destinada al pago de impuestos selectivos al consumo y a las ventas y del restante, la porción mayor es destinada al pago de empresas petroleras y de transporte de combustible, dejando centavos de libra para los dueños de las estaciones de servicio. Señala también que el equilibrio en el negocio de estaciones de servicio se encuentra en la diversificación y enriquecimiento de la experiencia del cliente, como medios de ingresos para equilibrar el desempeño del negocio.

Sageworks (2014) Indica que el margen de ganancia en estaciones de servicio privadas en Estados Unidos es menor a 2%, lo que implica que, por cada dólar empleado en colocar una bomba de servicio, los operadores tienen un retorno de 2 centavos. También señala que para encontrar márgenes atractivos de ganancia los dueños han empleado la estrategia de colocar servicios adicionales y tiendas de conveniencia los cuales tengan márgenes de

retorno atractivos, tratando siempre de hacer que el cliente tenga un consumo adicional al combustible en su visita.

Biery (2014) nos indica que los clientes en tiempo de necesidad buscan el mejor precio posible por galón y que, aunque el 71% de los ingresos del negocio corresponden a ventas de combustibles, solamente el 36% de ganancias son generados por éstos o sus derivados, siendo la necesidad de la estrategia de negocio contar con ingresos que proporcionen márgenes encontrados frecuentemente en tiendas de conveniencia, como bebidas y snacks.

Beyer (2014) comenta que, ante las fluctuaciones de precios internacionales del crudo, las estaciones de servicios tienen mucha vulnerabilidad ante el alza de precios, debido a la falta de control sobre ello, las estaciones pueden llegar a trabajar a pérdida, para no perder clientes ante variaciones de stock versus competidores. Indica que la estrategia más común es la de complementar los servicios que la estación brinda, como los markets o tiendas de conveniencia encontrados en las estaciones de servicios.

Lander (2013) Indicó sobre la valuación de las estaciones de servicio, que la gasolina no es el ítem de mayor rendimiento, a menos que existan condiciones que beneficien la posición geográfica o dinámica de ingreso de clientes, la gasolina tiene un rendimiento marginal en el negocio. Lo importante es poder tener mayor ingreso en las tiendas de conveniencia. Señala que, aunque la medición del rendimiento se enfoque mayormente en ingresos obtenidos por ventas, ello debe dividirse en categorías según la rentabilidad de cada uno de los ítems ofrecidos.

El diario Andina de la Ciudad de Lima (2017) indica que la Cooperación Suiza realizó un desembolso de más de 70 millones de dólares, siendo esta una de sus estrategias financieras, la cual tiene como objetivo aumentar el nivel de desembolsos de las entidades públicas nacionales, disminuir la condición de informalidad y los bajos niveles de productividad de los negocios que integran parte del sector privado y organizar el desarrollo de las ciudades que siempre han venido siendo afectadas por las condiciones climáticas ocasionadas por el calentamiento global; integrando la idea de contribuir con la promoción de la formalización y diversificación productiva para la economía del país e incrementar las líneas de financiamiento para la gestión de emprendimientos nuevos.

Ricci (2019) afirma que la rentabilidad en una organización depende mucho de que tanto conoces la empresa y su presupuesto de gastos, pues siempre se busca que los ingresos

sean mayores que los gastos, en los clubes de fútbol, la herramienta para alcanzar la rentabilidad es la venta de jugadores, pero en Perú esto no se da muy seguido y se piensa equivocadamente que con la venta de entradas o contratos con televisión, lograrán cubrir los gastos.

Chiarella (2016) refiere que Bambos una de las cadenas de comida rápida más importantes del Perú, ha logrado crecer exponencialmente en el número de locales, sin embargo, no se ha tenido similares crecimientos en su rentabilidad, demostrando que el crecimiento en locales también significa un crecimiento en gastos financieros para la empresa, más aún si no existe mucha coherencia en su actuar y pensar.

Zuni (2016) indica que el negocio de spa de uñas ha adquirido gran rentabilidad en el rubro de cuidado personal y belleza en Arequipa, debido a que existe gran demanda en la población por tener sus uñas con diversos diseños y estilos. La rentabilidad es cuando una empresa genera más ingresos que gastos, permitiéndole cubrir sus obligaciones y dejando una ganancia considerable en el ejercicio.

Llontop (2017) menciona que la comercialización del plato típico denominado Pollada, ha sido categorizada como una de las estrategias financieras con más éxito para el poblador peruano, ya que le permite conseguir recursos financieros en un corto plazo que le ayudan a cumplir con sus obligaciones financieras o deudas; esto se refleja en el rendimiento que brinda la estrategia, la cual sobrepasa el 50% del costo inicial de lo que se invierte y más si se complementa con la venta de otros productos como cigarrillos, cerveza y gaseosa.

La empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L de la ciudad de Chiclayo, es una persona jurídica constituida a partir del año 2003, bajo la modalidad del Régimen General del Impuesto a la renta, y cuyo giro de negocio se centra en la comercialización minorista de combustible para automóviles y similares en locales de distribución o despacho especializados como estaciones de servicio.

La empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L de la ciudad de Chiclayo, tiene como característica principal, ser una empresa que depende de su giro de negocio, de los surtidores de combustible y almacenes tipo pozo que posee en su estación de servicio para el almacenamiento de combustible y del uso de tres camiones condicionados para el traslado y surtido de combustible. En los años recientes, se ha podido identificar mediante el método de la observación científica en sus estados financieros contables, que uno de los grandes

problemas que presenta la empresa, es su bajo nivel de rentabilidad (especialmente a lo que se refiere, el nivel de rentabilidad que se obtiene a partir del dinero invertido en los activos totales (ROA) y patrimonio (ROE)).

Se considera que el bajo nivel de rentabilidad que presenta la empresa de forma consecutiva en los dos últimos periodos contables (ejercicio contable 2018 y 2017), se debe a la ausencia de estrategias financieras, que vayan acorde a la realidad económica del negocio, especialmente si el mercado nacional de hidrocarburos se encuentra atravesando por un periodo de alta competencia en donde cada estación de servicio maneja sus propios precios, incremento de costos administrativos y de regulación estatal y aumento del costo referencial para la adquisición y traslado del combustible y sus derivados.

Con relación a los trabajos previos, en Ecuador, la tesis titulada “Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad del negocio MetalMet en Guayaquil”; planteó como objetivo proponer estrategias políticas que permitan el crecimiento económico del negocio MetalMet, y presentó un diseño transversal y no experimental. Al realizar el análisis diagnóstico se pudo identificar como parte de la realidad problemática, que la empresa presentó deficiencias en su administración financiera que se reflejan en sus áreas de administración, contabilidad e incluso de personal, ya que éstas áreas no presentan un adecuado control ni estructura de gastos e inversiones, o funciones específicas para el personal; lo cual genera una limitada situación relacionada a su liquidez, autonomía y solvencia, en el área contable y controles de caja, que a largo plazo pueden llevar a un quiebre financiero como consecuencia de la mala administración financiera. Es por ello que la investigación propone que se implemente un sistema contable, establecer modelos de gestión para incrementar la rentabilidad, realizar análisis periódicos de los gastos, manuales de funciones para todas las áreas con especificaciones de las labores a realizar. (Orellana y Rosero, 2017)

En Ecuador, la tesis titulada “Estrategias financieras para el mejoramiento de la rentabilidad en la empresa BGP CO S.A.”; planteó como objetivo, analizar las estrategias financieras utilizadas y la rentabilidad entre los años 2012 – 2015 en la empresa BGP Ecuador CO S.A para identificar la situación financiera y presentó un diseño longitudinal y no experimental. Al realizar el análisis de los datos alcanzados, se llegó a ver que la gestión de la empresa no ha sido muy eficiente en el uso de sus recursos, lo cual ha generado un bajo nivel de rentabilidad. También, se considera que el bajo nivel de rentabilidad de la empresa,

se debe a la ausencia de estrategias coherentes que permiten disminuir sus altos costos de operación vinculados a la ejecución de obras públicas. En éste sentido, la investigación recomienda que la empresa implante un modelo de estrategias que le permita mejorar su rentabilidad, en general todo el movimiento de la organización en el que están vinculadas todas las partes que la conforman. (Chasipanta, 2017)

En Ecuador, la tesis titulada “Estrategias financieras y su relación en la rentabilidad en Alvarado Ortiz Constructores Cía. Ltda.”; planteó como objetivo estudiar la relación de las estrategias financieras en la rentabilidad en Alvarado Ortiz Constructores Cía. Ltda., para optimizar su crecimiento en el ámbito empresarial”. La investigación explica que la problemática en relación a la empresa, se debe a que es una empresa familiar donde sus miembros carecen de una adecuada especialización, en el uso de información financiera, la falta de planeación y control en la toma de decisiones y al uso de un sistema obsoleto de contabilidad basado en la experiencia. La investigación recomienda desarrollar y aplicar un plan de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad, a tal punto que todo esté estructurado para un mejor aprovechamiento de los recursos, realizar análisis financieros constantes para evaluar las inversiones tanto de capital propio como de asociados externos, implementar un sistema contable actualizado que facilite el análisis de cuentas. (Andrade, 2014)

En Ecuador, la tesis titulada “Diseño de estrategias financieras para la maximización de excedentes de la cooperativa de ahorro y crédito Chibuleo LTDA, agencia Sangolquí”; planteó como objetivo diseñar un modelo de estrategias financieras para la maximización de excedentes a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Chibuleo LTDA y presentó un diseño longitudinal y pre experimental. Analizando la empresa; se pudo ver que cuenta con niveles altos de morosidad, deficiencia en la comunicación de los servicios que ofrecen, deficiencia en el control en sus gastos financieros y administrativos que con el tiempo pueden llevar a la quiebra como ha pasado con otras entidades financieras; debido a ello, se propone realizar la propuesta de estrategias financieras para influir de manera directa en el método de captación de nuevos clientes, reducir el monto de los créditos vencidos de la cartera de clientes, y optimizar los recursos de la empresa para asegurar su estabilidad en el tiempo ya que es de mucha ayuda para los pobladores de la zona. (Chincheró, 2014)

En Colombia, la tesis titulada “Estrategias financieras actuales que podrían implementar las entidades financieras colombianas para mitigar el riesgo de fraude de sus

productos financieros”; planteó como objetivo establecer estrategias actuales que puedan implementar las entidades financieras colombianas para mitigar el riesgo de fraude de sus productos financieros y presentó un diseño transversal y no experimental. La investigación explica que los créditos comerciales o créditos de consumo y los créditos empresariales, presentan un riesgo elevado de fraude, en relación a los créditos hipotecarios, éstos presentan un menor riesgo de fraude, ya que se usan garantías que aseguran el cumplimiento del pago. En el caso de los créditos personales, éstos presentan un alto índice de morosidad, ya que su otorgamiento no está apoyado en el análisis de la disposición de pago e historial crediticio del deudor. Con el objetivo de disminuir el riesgo de fraude, se estableció como estrategia financiera, crear una unidad de riesgo crediticio con el cual se pueda validar la información otorgada por los clientes y su historial de gasto, así como la creación de alianzas estrategias que faciliten el cruce de información con otras empresas del sistema financiero. (Darío, 2014)

En Huancayo, la tesis titulada “Estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la provincia de Huancayo”; planteó como objetivo desarrollar las estrategias que permiten el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la provincia de Huancayo, ésta presentó un diseño transversal y no experimental. Analizando el sector, se pudo obtener que las empresas inmobiliarias presentan deficiencias técnico administrativas, carencia de formación profesional, falta de personal capacitado para el área financiera, ocasionando que no cuenten con una adecuada planeación de los recursos económicos y mucho menos visión para detectar las debilidades y fortalezas que permitan solucionar problemas que surjan y puedan afectar a los objetivos de la empresa, de éste modo se propone capacitaciones sobre gestión administrativa que permita el adecuado uso de estrategias financieras para aprovechar al máximo los recursos y lograr que las inmobiliarias incrementen sus niveles de rentabilidad. (Ambrosio y Segura, 2015)

En Lima, la tesis titulada “Aplicación de estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de una pequeña empresa de manufactura en cuero”; planteó como objetivo alcanzar una rentabilidad positiva en la pequeña empresa de manufactura en cuero al efectuar estrategias financieras y presento un diseño transversal y no experimental. El estudio de la organización arrojó que la entidad viene operando con pérdida debido a su elevado nivel de endeudamiento, reducido capital, elevados gastos financieros y desactualizados costos

variables, lo cual representa un alto riesgo financiero. La investigación propone la aplicación de dos tipos de estrategias, la primera de tipo operativa para mejorar el margen de contribución de los costos directos variables y reducir los costos fijos a través de pago de comisiones por superar la producción, la segunda de tipo estructural para la deuda con aplicación de estrategias de financiamiento, con el fin de lograr reducir el riesgo financiero y facilitar el acceso a créditos. (Vega, 2017)

En Trujillo, la tesis titulada “Estrategias financieras para mejorar la performance de mercado de la panadería El Rosario, en la ciudad de Trujillo”; tiene como objetivo demostrar que las estrategias financieras contribuyen en la mejora de la performance de mercado de la panadería El Rosario, en la ciudad de Trujillo y presentó un diseño transversal y no experimental. El análisis de las áreas internas de la empresa permitió obtener información para determinar que la estructura interna es deficiente, por tener una gestión empírica, no contar con profesionales capacitados para la dirección y administración de la misma, una ventaja es que financieramente se encuentran sin deudas y los locales y maquinarias son propios, se propone, replantear las decisiones para la formulación de nuevas estrategias financieras, adquirir financiamiento para una mejor implementación, reorganización de las áreas administrativas y una mejor forma de llevar el control de la empresa, capacitación para una adecuada gestión. (Espinoza, 2015)

En Trujillo, la tesis titulada “Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa Coesti s.a. estación de servicio año 2017”; tiene como objetivo demostrar que un planeamiento financiero mejora la rentabilidad de la empresa COESTI S.A. Estación de Servicio en el periodo 2017 y presentó un diseño pre experimental y longitudinal. Al realizar el análisis de las áreas se pudo obtener como evidencia, la falta de control y planificación en el área financiera ocasionando desbalance en las cuentas por cobrar, sobrecostos que generan pérdidas, reduciendo la opción de créditos e inversiones, se propone medir las estrategias, continuar con los objetivos establecidos, implementar políticas eficientes de ventas, cobranzas de los créditos, pago a proveedores y stock de inventarios para optimizar las utilidades y ofrecer promociones y descuentos, nuevas inversiones y establecer nuevas políticas internas para lograr un adecuado uso de los recursos, y mejorar la rentabilidad. (López, 2018)

En Lima, la tesis titulada “Gestión financiera y contable para incrementar la rentabilidad en una empresa industrial, Lima 2017”; tiene como objetivo mejorar la

rentabilidad de una organización industrial ejecutando procesos de gestión financiera y contable y presentó un diseño pre experimental y longitudinal. Analizando las áreas de la empresa se pudo obtener que falta reforzar la gestión contable, se evidencian problemas en el control y registro de las funciones de la organización, en la toma de decisiones de los estados financieros, para mejorar los procedimientos de presupuesto de caja, los créditos a otorgar y las fechas pagos, se propone evaluar la capacidad del manejo contable para obtener buenos resultados que permitan el cumplimiento de los objetivos, buscar asesoría financiera, los estados financieros deben ser elaborados basándose en las NIC y NIIF y realizar análisis de los ratios en cada periodo para medir el estado en el que se encuentra la empresa y el nivel de rentabilidad alcanzado para tomar acción. (Córdova, 2017)

En Pimentel, la tesis titulada “Propuesta de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Marakos Grill S.A.C, Chiclayo – 2016”; tiene el objetivo de “proponer estrategias financieras para mejorar la rentabilidad la empresa Marakos Grill SAC de Chiclayo” y presentó un diseño no experimental y transversal. Analizando las áreas de la empresa, se pudo observar que se encuentran estructuradas, que no se aplican estrategias financieras, que su rentabilidad se ha mantenido estable en los últimos ejercicios, que sus ventas son constantes lo que le permite realizar sus actividades sin necesidad de financiamientos, los gastos operativos son elevados, se propone realizar cambios para reducir los gastos operativos, implementar estrategias de marketing, analizar mercados internacionales y nacionales con el objetivo de mejorar la maquinaria y optimizar la producción, si bien es cierto la rentabilidad se ha mantenido estable la idea es que la misma pueda incrementar, reduciendo costos e incrementando las ventas. (Hernández, 2016)

En Pimentel, la tesis titulada “Estrategias financieras para mejorar el crecimiento económico de la empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., Jaén 2017”; tiene como objetivo proponer estrategias financieras para mejorar el crecimiento económico de la Empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., Jaén, 2017 y presentó un diseño no experimental y transversal. Al realizar el estudio de las áreas de la empresa se pudo obtener que es un negocio familiar, la gestión está basada en conocimientos de los propietarios, la gestión administrativa es empírica donde se usan herramientas tradicionales que no permiten un adecuado control y manejo de recursos, no tienen liquidez, no cuentan con políticas de gestión para controlar los créditos por lo que tienen altos índices de morosidad, se propone realizar un análisis situacional de la empresa para conocer la realidad

en la que se encuentra, realizar presupuestos mensuales, reducir los gastos operativos, ajuste de precios y campañas publicitarias. (Altamirano, 2018)

En Chiclayo, la tesis titulada “Estrategias financieras para reducir el índice de morosidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo S.A. – Agencia Bambamarca – 2017”; tiene como objetivo general, determinar las estrategias financieras para reducir el índice de morosidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo S.A. – agencia Bambamarca – 2017 y presentó un diseño no experimental y transversal. Al realizar el análisis de las áreas se pudo obtener que sus créditos y cobranzas no son eficientes, ya que tienen altos índices de morosidad en créditos de microempresa, mediana y consumo, por la realización de una mala evaluación o por malos manejos de los clientes, se propone tener énfasis en las estrategias financieras, aplicar notificaciones prejudiciales, realizar cobros preventivos y así disminuir los índices de morosidad, realizar un adecuado filtro de los clientes incluyendo búsquedas en centrales de riesgo que permita conocer la condición del cliente y no exista sobreendeudamiento. (Palma, 2018)

En Pimentel, la tesis titulada “Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad del restaurante La Familia Chicken & Grill 2018”; tiene como objetivo determinar las estrategias financieras que permite incrementar la rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C. Al realizar el análisis de las áreas se pudo obtener que la gestión administrativa de los recursos ha tenido problemas, existen deficiencias en la infraestructura, la cual no les permite competir con las grandes cadenas que ya se encuentran posicionadas en el mercado, con la llegada de los centros comerciales, ocasionando que la afluencia de clientes baje considerablemente y por ende su rentabilidad también ha sido afectada; se propone aplicar nuevas estrategias financieras para mejorar la rentabilidad, disminuir costos de producción, incrementar las ventas, implementar servicio de delivery, mejorar la infraestructura del local, hacer promociones para fidelizar al cliente y mejorar el uso de recursos a través de métodos de control interno. (Arteaga, 2018)

En Chiclayo, la tesis titulada “planificación financiera en el laboratorio SYNLAB Perú SAC, para mejorar su rentabilidad Chiclayo 2017”; tiene por objetivo proponer un modelo de planificación financiera del Laboratorio Clínico SYNLAB PERU SAC., para mejorar su rentabilidad, presentó un diseño no experimental y transversal. Al analizar las áreas de la empresa se pudo obtener que le hacía falta un plan financiero y que a pesar de ser un laboratorio reconocido, requiere incrementar su rentabilidad, es necesario mejorar sus

equipos; no cuenta con una adecuada gestión contable ya que cuenta con exceso de liquidez; se propone realizar análisis contables en las cuentas de la empresa de tal modo que se trabaje en convertir el exceso de liquidez en valores negociables que facilite contar con una reserva, con el objetivo de que la empresa pueda adquirir un local propio, para desarrollar sus actividades; manejar flujos de caja cortos para una eficaz administración de fondos y permita medir mejor la rentabilidad. (Segura, 2018)

En relación a las teorías previas de la variable estrategias financieras, García y Paredes (2014) indican que las estrategias se describen como las labores ofensivas y de defensiva que una compañía puede desplegar, con la intención de establecer u conseguir una posición de ventaja dentro de su sector económico.

García y Paredes (2014), describen que una estrategia debe ser enfocada y específica, con las consideraciones relacionadas a los capitales, labores, personal, controles y resultados esperados; necesita fundamentarse en la comprensión profunda sobre la empresa, es decir en sus oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas y en sus recursos; debe presentarse como la elección más apropiada en requisitos de posicionamiento, rentabilidad, competitividad y participación; requiere para su comprensión, ser representado en números, tiempos, productos y servicios, y rendimiento posible e idóneo de ser valorados.

García y Paredes (2014), sostienen que Michael Porter señala que las tácticas genéricas utilizables por una compañía para establecer una perspectiva preferencial y defendible frente a su competencia, se clasifican en: el ser líderes en costos totales, la diferenciación y la orientación de distribución a un mercado específico.

El liderazgo en costos totales, se trata de producir el coste más bajo en comparación a los demás empresarios con los que se compite y lograr un alto índice de comercialización alto que posibilite el sostenimiento de la compañía en el mercado, para ello es necesario alcanzar una fabricación y distribución tanto eficiente como eficaz en relación a los costos. (García y Paredes, 2014).

Asimismo, García y Paredes (2014), resaltan que conseguir un posicionamiento de costo alto, demanda una elevada contribución en las ventas de un determinado mercado u otro tipo de superioridad afín a la facultad de tener mayor facilidad a materias primas, la aplicación de diseños de accesible fabricación o el orientarse en complacer a un mercado lo bastante interesante y representar en él ventas en estándares altos.

La diferenciación reside en la presentación de un servicio o producto, el cual ha de ser identificado en el mercado como particular y único; siendo un atributo de lealtad logrado hacia la marca, el cual debe como consecuencia encontrar una reducida sensibilidad en relación al precio. (García y Paredes, 2014)

Asimismo, García y Paredes (2014) indican que para la estrategia de diferenciación es necesario ceder parte de la participación de mercado y enfoque en negocios con elevados costos como exploración, diseño de producto, dispositivos de alta calidad y una especialización en servicio de atención al consumidor.

Enfoque de distribución de un mercado específico, ésta estrategia específica reside en concentrarse en una porción detallada de sujetos, una línea concreta de productos y servicios o en un único punto geográfico; se fundamenta en la noción, de que, si la compañía se orienta en satisfacer a un pequeño grupo de consumidores, será eficazmente mucho mejor que la competencia que comercializan bienes y servicios de extensa cobertura. (García y Paredes, 2014)

Según Galeano (s.f.), estrategia financiera es el estudio de las dificultades propias de los diversos departamentos de una organización, que facilitan la separación de las funciones tanto financieras como las políticas de la empresa, permitiendo que se enfoque en el planteamiento específico de un objetivo financiero.

Galeano (s.f.), define también a estrategia financiera como la elección de vías para asegurar que los objetivos financieros se logren, para ello la estrategia debe estar alineada a los intereses de cada accionista y los mercados financieros y medir que tan efectivo es según su contribución en el alcance de los objetivos de la organización.

Asimismo, Galeano (s.f.) señala que las estrategias financieras abarcan sub estrategias divididas en dos tipos, las estrategias de inversión relacionadas con las elecciones de inversiones sujetas a riesgo y las estrategias de financiación, que tienen como fin crear un sistema idóneo para los recursos financieros de una organización.

Según Galeano (s.f.), la planificación financiera, se basa en procedimientos mediante el cual la organización busca comunicar bajo niveles económicos, el efecto que busca alcanzar a futuro y para ello es necesario identificar adecuadamente los recursos para lograrlo.

Asimismo, Galeano (s.f.), resalta que el procedimiento de planificación financiera necesita realizar estudios del contexto, fijar fines y objetivos y establecer mecanismos de control y análisis del rendimiento operativo de una organización.

Según Galeano (s.f.), el fin de las estrategias financieras, es alcanzar la uniformidad exacta del tráfico monetario de una organización, a tal punto que, al combinar los bienes recaudados y las cantidades iniciales de dinero aseguren el óptimo desempeño de los compromisos de deuda, permitan sostener los adecuados vínculos comerciales, financieros y laborales.

Para Galeano (s.f.), los puntos relacionados a una estrategia financiera, son la financiación, inversión y el equilibrio financiero.

La inversión es el conjunto de aportes de dinero que una organización coloca a disposición para la adquisición de bienes u otros, el uso eficiente de sus recursos, son elementos que contribuyen en el nivel de competitividad en que se encuentra la organización, debido a que forman un punto diferenciador entre los costos una organización e incurren en el vínculo calidad-precio de su oferta ya sea productos o servicios. (Galeano, s.f.)

Asimismo, Galeano (s.f.), sostiene que figuras como el empleo de tecnología y la integración de empleados idóneos, son efectos que mantienen vínculos con la toma de decisiones de inversión de una organización.

Financiación se considera a la competencia que tiene la organización en el mercado, la cual depende también de la aplicación de recursos financieros que proceden de terceros, los cuales están ligados al pago de intereses adicionales al capital inicial y lo cual puede contribuir en la competitividad de una organización. (Galeano, s.f.)

El equilibrio financiero hace referencia a que tan competente es la empresa para producir recursos, que tan eficientemente se usa los bienes disponibles y para ello es necesario implementar una cobertura de necesidades de financiación, que asegure el adecuado funcionamiento de una organización. (Galeano, s.f.)

Asimismo, Galeano (s.f.), resalta que hallar la manera idónea para financiar las acciones de una organización, necesita la unión de fuentes financieras, que disminuyan considerablemente los costos actuales y que otorguen al costo logrado un monto de valor; esto recae en cómo se dirige una organización.

Según Galeano (s.f.), la determinación que se realiza en el área de finanzas de una empresa, debe orientarse a la maximización de la competitividad de una organización, para ello es necesario que esta área lleve a cabo el análisis del comportamiento del mercado de capitales, esto indica al estudio de la oferta y precio de los activos financieros.

Para Galeano (s.f.), la información financiera de una organización, plantea el punto inicial para el estudio de la situación financiera de la organización, estos datos se alcanzan a través de los estados financieros de una organización; pues estos reflejan el producto final contable, económico y financiero de la organización.

Según Galeano (s.f.), las estrategias principales de una organización son: “financiamiento interno, financiamiento externo, análisis de rentabilidad de las inversiones y el nivel de beneficios, análisis del circulante (liquidez y solvencia), fondo de rotación (análisis del equilibrio económico – financiero), estructura financiera y nivel de endeudamiento, costos financieros y análisis del riesgo de los créditos otorgados a clientes”.

Financiamiento interno, se refiere a los recursos alcanzados de las actividades propias de la organización, quiere decir todos los ingresos logrados por las ventas realizadas, capitalización de utilidades y liquidación de inventarios. (Galeano, s.f.)

Financiamiento externo, serían entonces, los recursos que provienen de sujetos o entidades empresariales diferentes a la compañía. (Galeano, s.f.)

Las estrategias financieras, según su horizonte temporal, se clasifican en estrategias de corto y largo plazo. En el caso de las estrategias de largo plazo, por su tipo de enfoque, se clasifican en inversiones de largo plazo estructura financiera, retención y/o distribución de utilidades y sobre inversión.

Sobre las estrategias de largo plazo con enfoque sobre la inversión, Galeano (s.f.) manifiesta que si una organización plantea estrategia ofensiva o de reorientación, incluso defensiva, es probable que se haya decidido por inversiones orientadas al crecimiento interno o externo; por otro lado el crecimiento interno se da ante como reflejo del incremento de los niveles de ventas, o nuevas opciones de productos o servicios, o por la opción de mejoras en la eficiencia y competitividad de una empresa, mientras que el crecimiento externo se refiere a las posibles opciones de sacar del mercado a la competencia o la eliminación de barreras con actuales clientes y proveedores del negocio.

Asimismo, Galeano (s.f.) sostiene que, para el corto plazo, otra estrategia financiera relacionada con la inversión, es la inversión de manera productiva y con el menor riesgo posible los beneficios financieros de la organización.

Galeano (s.f.) menciona que herramientas son empleados para analizar alternativas de inversión, los cuales son: la tasa interna de rentabilidad (TIR), el Valor Actual Neto (VAN), el periodo de recuperación (PRD) y el índice de rentabilidad (IR).

Para las estrategias de largo plazo con enfoque sobre la estructura financiera, Galeano (s.f.) sostiene que las estrategias financieras sobre la estructura financiera en el corto plazo, se enfocan en el máximo o mínimo riesgo financiero de una compañía, pero la realidad es que una organización puede elegir una estrategia financiera en relación al nivel de prevención según el riesgo de los inversionistas y administradores.

Asimismo, Galeano (s.f.) indica que actualmente para las organizaciones es más barato trabajar con financiamiento externo y por ello aprovechan los recursos de terceros, aunque se corre riesgo de sobreendeudamiento si esta crece y por ende se reduce la solvencia de la compañía.

Galeano (s.f.) señala que métodos son utilizados para explicar la estructura financiera de la organización, los cuales son: la utilidad de interés e impuestos – rentabilidad financiera y la utilidad de interés e impuestos – utilidad por acción; y estas fórmulas ayudan a que la compañía alcance los mejores resultados en relación a utilidad por acción y rentabilidad financiera.

Sobre las estrategias de largo plazo con enfoque en la retención y/o distribución de utilidades, Galeano (s.f.) manifiesta que las compañías formulan su política de retención y/o distribución de utilidades en función a las alternativas de lograr préstamos a largo plazo, en función a la alternativa de alcanzar altos niveles de utilidad con una inversión alternativa o de conservar el valor de las acciones de una compañía en el mercado financiero.

Asimismo, Galeano (s.f.) resalta que la estrategia de retención y/o distribución de utilidades están ligadas a la estructura financiera de una organización, ya que impacta directamente sobre el financiamiento de una empresa.

En el caso de las estrategias de corto plazo por su tipo de enfoque, se clasifican en inversiones de corto plazo sobre la gestión del efectivo, sobre el capital de trabajo y sobre el financiamiento corriente.

Sobre las estrategias de corto plazo con enfoque sobre el capital de trabajo, Galeano (s.f.) sostiene que dichas estrategias financieras apuntan a las dimensiones que la empresa debe fijar con relación al importe de sus activos y pasivos líquidos.

Asimismo, Galeano (s.f.), indica que las estrategias relacionadas al capital de trabajo, son tres: de tipo agresiva, conservadora e intermedia.

Estrategia agresiva, hace referencia los activos circulantes de la empresa los cuales casi en totalidad son financiados con los pasivos circulantes, de tal modo que la organización solo maneja un bajo capital de trabajo neto; ésta estrategia es calificada de alto riesgo ya que la empresa no cuenta con recursos líquidos para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. (Galeano, s.f.).

Estrategia conservadora, hace referencia a los activos circulantes de una organización los cuales son financiados con un nivel bajo de pasivos circulantes, de tal modo que la organización maneja un alto capital de trabajo neto; esta estrategia tiene el fin que la organización realice sus actividades teniendo una liquidez alta. (Galeano, s.f.).

Estrategia intermedia, hace referencia a los activos corrientes y el balance en el grado que estos son financiados con pasivos corrientes, con el fin que la compañía cuente con la liquidez adecuada y rentabilidad adecuada. (Galeano, s.f.).

Sobre las estrategias de corto plazo con enfoque sobre el financiamiento corriente, Galeano (s.f.) afirma que el financiamiento corriente de una organización, está conformado por fuentes financieras y extra financieras, es decir por recursos que derivan organizaciones del sistema financiero y tienen un costo financiero, que disminuyen el grado de liquidez de la organización, esta está constituida por el interés, comisiones y otras exigencias del sistema financiero.

Asimismo, Galeano (s.f.), resalta que el método para elegir fuentes de financiamiento, está ligado a la relación riesgo – rendimiento que la organización busca alcanzar para financiar su capital de trabajo y tener el costo más bajo que lo beneficie.

Sobre las estrategias de corto plazo con enfoque sobre la gestión del efectivo, Galeano (s.f.) menciona que tienen como fin disminuir el inventario al máximo, aligerar la rotación de cuentas por cobrar, prolongar los tiempos de cancelación de deudas y aumentar la eficiencia del empleo del dinero disponible de la organización.

Asimismo, Galeano (s.f.) resalta que los componentes para medir el eficiente empleo del dinero, son la razón rápida o prueba acida, el periodo de rotación de caja, el periodo de rotación de la cobranza, el periodo de rotación de inventarios, el periodo de rotación de pagos y la formulación del presupuesto de caja, que integran la planificación financiera de una compañía.

Sobre la perspectiva del financiamiento en el uso de estrategias financieras, Soriano (2010) define financiamiento como aquel financiamiento es aquel mecanismo o modalidad en los que incide la compañía para agenciarse de recursos, sean bienes o servicios, a plazos establecidos y que tienen un costo financiero generalmente.

Soriano y Amat (2010) indica que los tipos de fuentes de financiamiento son dos:

El financiamiento de corto plazo es aquel tipo de financiamiento, que es necesario para capital de trabajo. Pueden ser obtenidas de fuentes de financiamiento a corto plazo como: los ahorros personales, aportes de socios y propietarios, parientes, amigos, bancos y cooperativas, empresas de capital de inversión, organismos del Estado, organizaciones sin fines de lucro, pagares, créditos comerciales, factoring y proveedores.

Sobre los ahorros personales, en muchos casos, los negocios han iniciado en sus primeros pasos con sus propios ahorros y otros recursos personales, en los cuales se incluye la venta de propiedades de dimensiones diversas. (Soriano y Amat, 2010)

Aportes de socios y propietarios, es común, que los socios y propietarios de una empresa, aporten bienes y capital como medio de financiamiento de las actividades productivas de una empresa, especialmente si se desea que esté incrementado su nivel de productividad y rentabilidad. (Soriano y Amat, 2010)

En cuanto a los parientes y amigos, es común que los parientes o amigos, puedan prestar dinero sin la necesidad de algún cobro de interés o en su defecto con tasas mínimas, siendo muy conveniente para el inicio de cualquier empresa o negocio. (Soriano y Amat, 2010)

Los Bancos y Cooperativas son las fuentes más comunes de financiamiento para personas naturales y jurídicas. Se requiere sustentar el préstamo crediticio a través de la evaluación de la capacidad y voluntad de pago del deudor. Los créditos que provienen del sector financiero, están sujetos a elevadas tasas de interés, según el riesgo al que esté sujeta la operación. (Soriano y Amat, 2010)

Sobre las empresas de capital de inversión se consideran de gran envergadura, que suelen dar apoyo financiero a las empresas o firmas que quieren expandirse dentro de un mercado específico a cambio de la compra de acciones o una tasa de interés parcial por el monto otorgado. (Soriano y Amat, 2010)

Organismos del Estado: Existen asignaciones presupuestales a organismos como el Fondo para la Innovación, la Ciencia y la Tecnología, que financian proyectos específicos vinculados a la innovación tecnológica y desarrollo productivo del país. (Soriano, 2010)

Organizaciones sin fines de lucro (ONG): Son asociaciones sin intereses económicos que generalmente obtiene sus recursos por donaciones o subvenciones del exterior para hacerlos llegar a emprendimientos cuyo fin es social enfocado a una región específica. (Soriano y Amat, 2010)

El Pagaré bancario es un documento negociable, que proviene de la venta de mercadería o de préstamos en efectivo o de una cuenta corriente convertida. Por lo general los pagarés implican intereses que se deben pagar a su fecha de vencimiento, sino se podrían presentar acciones legales de cobranza o ejecución. (Soriano y Amat, 2010)

Un Crédito comercial, vendría a ser el uso de las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, con el fin de generar recursos adicionales. (Soriano y Amat, 2010)

El Factoring es un instrumento financiero emitido a favor de un banco, que permite que una empresa a la que le pagarán dentro de un periodo específico en el futuro, cobre descontando un porcentaje, por un servicio prestado y de ésta forma obtenga liquidez al instante para pagar sus deudas. (Soriano y Amat, 2010)

Créditos de proveedores: Otra forma de poder financiarse en el corto plazo, es a través del uso de los proveedores, ya que estas empresas podrían abastecer de mercadería y otros

insumos, sin la necesidad de recibir un pago inmediato por lo otorgado. (Soriano y Amat, 2010)

Financiamiento de largo plazo, es aquel tipo de financiamiento, que se necesita para financiar la adquisición de un bien o equipo costoso o financiar el lanzamiento de un nuevo producto y/o modelo comercial o asegurar los recursos que permiten la incursión a un nuevo segmento de mercado; es decir que los plazos de devolución del dinero obtenido, supera el plazo de un año. Las fuentes de las cuales se puede obtener financiamiento a largo plazo, son bonos, hipotecas, acciones y arrendamiento financiero.

La hipoteca es cuando una propiedad inmueble se pone en garantía ante un préstamo, generalmente es otorgado por una entidad bancaria. Si no se cumpliera con el pago, el banco hace efectiva la hipoteca y se apropia del inmueble que se dejó en garantía. (Soriano y Amat, 2010)

Las acciones son documentos que sustentan la participación patrimonial o de capital de un inversionista en la compañía. Los dueños o socios tienen la facultad de vender ya sea parcialmente o total su participación accionaria y así realizar la financiación de los proyectos de la compañía. Es posible también negociar el pago con acciones con los proveedores. (Soriano y Amat, 2010)

Los bonos son instrumentos certificados a través del cual quien emite el bono o quien desea prestar, siendo generalmente sociedades anónimas, tiene el compromiso de cancelar un monto específico y en un determinado periodo de tiempo, junto con los intereses calculados según la tasa y fechas establecidas. (Soriano y Amat, 2010)

El arrendamiento financiero es un contrato entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario). A ésta última, se le permite el uso de los bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica. (Soriano y Amat, 2010)

En relación a las teorías previas de la variable rentabilidad, Torres (2011) define ratio financiero como un indicador que se calcula en función a cuentas que integran parte de los estados financieros y que permiten comprender el desarrollo financiero de una organización mediante las cualidades cuantitativas.

Los ratios financieros principales para el análisis financiero de una organización, son los ratios de liquidez, rentabilidad, solvencia, endeudamiento y rotación. (Torres, 2011)

Según Bravo, Lambreton y Márquez (2007) sostienen que medir el desempeño de una empresa, significa tener indicadores que muestren la actividad que se desea evaluar; debido a que los indicadores pueden mostrar dimensiones financieras y no financieras.

Asimismo, Bravo et al. (2007) indican que “los indicadores financieros se consiguen a partir de los reportes generados en el sistema de información financiera, reportes como: total de ventas, activos y de utilidad de operación” (p.255).

“Los indicadores no financieros surgen de todas las otras actividades que ejecuta una empresa, como defectos de producción, calidad del servicio, la producción, el aprovechamiento de la capacidad instalada, la satisfacción del cliente, etc.” (Bravo et al., 2007, p.255).

Soriano y Amat (2010) definen rentabilidad como la medición de la capacidad de producir beneficios de una compañía relacionada a sus necesidades para realizar una actividad económica.

Asimismo, Torres (2011) manifiesta que los ratios de rentabilidad, ayudan a medir el rendimiento de las inversiones producidas por una organización; teniendo en cuenta factores como el precio, costos, gastos e ingresos.

Bravo et al (2007) resaltan que medir la rentabilidad, implica relacionar las utilidades generadas en un ejercicio contable con los activos utilizados para generarlas.

Entre los indicadores o medidas de rentabilidad más utilizadas, tenemos a la rentabilidad de los fondos propios, rentabilidad del activo, rentabilidad sobre la inversión, margen de ganancias brutas, utilidad ventas, margen bruto y margen neto.

Según Soriano y Amat (2010), señalan que la rentabilidad de los fondos propios, denominado también ROE (Return of equity), relaciona los resultados obtenidos con el patrimonio neto.

Formula: Resultado o utilidad neta / Patrimonio neto.

Para que los accionistas consideren que la empresa es rentable, esta debe ofrecer una rentabilidad por encima de la que los accionistas podrían recibir en inversiones de similar riesgo; lo que quiere decir que la rentabilidad de la organización debe estar por encima al coste de oportunidad de los accionistas. (Soriano y Amat, 2010)

Soriano y Amat (2010) indican que la rentabilidad de los fondos propios, depende del beneficio obtenido de las ventas, de la rotación, y del apalancamiento.

Soriano y Amat (2010) resaltan que mejorar la rentabilidad de los fondos propios, se puede alcanzar a mediante el incremento de ingresos, disminución de gastos, incremento de la rotación e incremento de la deuda.

Aching (2005) sostiene que el ratio de rentabilidad sobre los fondos propios, debe ser analizado como el porcentaje de rendimiento que origina cada sol invertido en el patrimonio.

En el caso de la **rentabilidad del activo**, Soriano y Amat (2010) postula que también se le llama ROI (Return on investments) y tiene el fin de informar las ganancias generadas por el activo; se considera la utilidad antes de intereses e impuestos, para no considerar el método por el que ha sido financiado el activo.

Formula: Beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) / Activo

Soriano y Amat (2010) resaltan que éste ratio debe tener un valor elevado, pues mostrara que tan productiva es la empresa.

Otro método para medir la rentabilidad del activo es realizando un comparativo entre el resultado del ratio y costo promedio de la deuda, si el rendimiento del activo es mayor a la deuda, significa que la compañía tendrá los recursos para cubrir sus costos de financiamiento. (Soriano y Amat, 2010).

En otro escenario si la empresa tiene un costo promedio de deuda superior a su rendimiento sobre el valor de sus activos, la empresa no podrá cubrir sus pagos financieros. (Soriano y Amat, 2010).

Soriano y Amat (2010) sostienen que la rentabilidad del activo puede mejorarse si se incrementa su margen (mayores ingresos menores gastos) y mediante la rotación (incremento en ventas y disminución de activos).

Aching (2005) indica que el ratio de rentabilidad entre el activo, debe interpretarse como el porcentaje de utilidad que produce cada sol invertido en los activos de la organización.

En el caso de la rentabilidad sobre la inversión, Aching (2005) sostiene que éste indicador se puede obtener de la división entre la utilidad neta y el activo total de la

organización; se utiliza para realizar la medición de efectividad de la organización con relación a los activos disponibles.

Formula: Utilidad neta / Activo total

Aching (2005) sostiene que el ratio de rentabilidad sobre la inversión, se interpreta como el porcentaje de utilidad que genera cada sol invertido en los activos totales de una organización.

En el caso del margen de ganancias brutas, Van Horne y Wachowicz (2010) indican que éste ratio muestra la posible ganancia de la organización después de descontar los costos de producción.

Formula: Utilidad bruta / Ventas netas

Bravo et al (2007) sostienen que a mayor margen de utilidad operativa representa que la empresa tiene bajos costos al comprar o vender un producto.

En el caso de la utilidad ventas, Aching (2005) manifiesta que éste ratio se enfoca en analizar la eficiencia en el uso de activos de la compañía y se calcula dividiendo la utilidad antes de intereses e impuestos, entre el activo de la empresa. (Aching, 2005)

Formula: Utilidad antes de intereses e impuestos / Ventas

Aching (2005) revela que el ratio de utilidad ventas debe interpretarse como el porcentaje de utilidad que logra la empresa por cada sol que vende.

En el caso del margen bruto, Aching (2005) enfatiza que éste ratio crea una relación entre las ventas y su costo e indica el rendimiento que obtiene la empresa por cada sol de ventas, luego de haber cubierto el costo de bienes que produce y comercializa.

Formula: Utilidad bruta / Ventas

Aching (2005); sostiene que el ratio de margen bruto, muestra el margen de ganancia que obtiene la empresa luego de descontar el costo de sus ventas.

Bravo et al (2007) sostienen que mientras más grande sea el indicador de margen bruto será mejor, ya que se refleja un bajo costo en las mercaderías que se produce y vende.

En el caso del margen neto, Aching (2005) da a conocer que éste indicador crea una relación entre la utilidad líquida después de haber descontado todos los costos, gastos e impuestos y las ventas de una empresa.

Formula: Utilidad neta / Ventas

Aching (2005) afirma que el indicador de margen neto, da a conocer el margen de ganancia que logra la compañía luego de descontar todos los costos, gastos e impuestos.

Bravo et al (2007) destaca que mientras más grande sea el indicador del margen neto será mejor, ya que la capacidad de venta de la empresa será alta.

En cuanto a la formulación del problema, se formula lo siguiente: ¿De qué manera el diseño de estrategias financieras incrementa la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L. Chiclayo?

El estudio se justifica desde su perspectiva teórica, ya que está orientado a mejorar el nivel de rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, a través del diseño de estrategias financieras que incidan en el incremento de los niveles de rentabilidad obtenidos por la empresa, por cada unidad económica invertida en sus activos fijos (ROA) y patrimonio (ROE). Asimismo, el presente estudio desde su perspectiva institucional, es relevante, ya que busca generar debate y reflexión en el personal directivo de la empresa, sobre los efectos económicos y financieros negativos que se obtienen por la ausencia de estrategias financieras acordes a su realidad económica, y sobre los posibles lineamientos y políticas que podrían adoptar con el fin de mejorar su nivel de rentabilidad actual. Finalmente, el presente estudio desde su perspectiva social, se justifica, ya que las estrategias financieras formuladas, pueden ser replicadas por empresas locales a nivel nacional que deseen mejorar su nivel de rentabilidad actual e incrementar de forma general sus conocimientos sobre la gestión financiera de sus negocios.

El objetivo general es diseñar estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, Chiclayo, en cuanto a los objetivos específicos son los siguientes: evaluar la efectividad de las estrategias financieras que aplica la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, Chiclayo; analizar el nivel de rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, Chiclayo y elaborar la propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, Chiclayo.

II. MÉTODO

2.1. Tipo y Diseño de investigación.

2.1.1. Tipo de investigación

La presente investigación fue de tipo cuantitativo – propositivo y descriptivo.

La investigación de tipo cuantitativo, es aquel tipo de investigación que requiere responder al problema científico formulado e hipótesis de estudio, a través de la selección de un diseño específico y de las posibles actividades que se podrían utilizar para recopilar la información deseada. (Del Cid, Méndez y Sandoval, 2007)

La investigación de tipo propositiva – descriptiva, es aquel tipo de investigación que parte de las frecuencias relativas a las dimensiones de las variables en estudio, con el fin de realizar propuestas de carácter social que permitan dar solución a los problemas identificados. (Del Cid, et al., 2007)

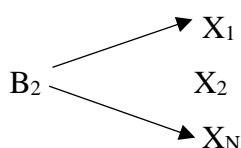
2.1.2. Diseño de investigación

La presente investigación se enmarca en un diseño no experimental y de enfoque transversal.

El diseño no experimental, es aquel que no requiere de la manipulación internacional de la variable independiente de un estudio, ya que el investigador solo requiere realizar una descripción de los fenómenos observados tal y como se presentan en su estado natural. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014)

El diseño transversal, es un tipo de diseño en donde la recolección de datos se realiza en un solo momento. (Hernández, et al., 2014)

El diseño de investigación utilizado, fue el siguiente:



Donde B_2 representa el hecho observable y las diferentes X (de X_1 a X_n), representan la descripción de las variables estudiadas en relación al objeto de estudio.

2.2. Operacionalización de variables

2.2.1. Variables

Variable independiente: Estrategias financieras

La variable independiente de la investigación, es la variable estrategias financieras ya que se considera que es la causa del problema en estudio.

Variable dependiente: Rentabilidad

La variable dependiente de la investigación, es la variable rentabilidad ya que se considera que es el problema que forma parte del objeto de estudio.

Tabla 1. Definición de las variables de la investigación

Variables	Definición conceptual	Definición operacional
Estrategias financieras	Es el análisis de las dificultades que propias de los departamentos funcionales de una organización, y que facilitan dividir la función financiera y la política de la empresa y lo que permite que ésta se centre en la formulación específica de un objetivo financiero. (Aching, 2005)	Se consideran como dimensiones de la variable estrategias financieras: Componentes de una estrategia, estrategias genéricas para la competitividad de una empresa, componentes de una estrategia financiera, estrategias financieras de una empresa.
Rentabilidad	“La rentabilidad es la medición de la capacidad de generar beneficios de una organización con relación a lo que necesita para realizar una actividad económica”. (Soriano y Ama, 2010, p.86)	Se considera como componentes para el cálculo de la variable rentabilidad: Rentabilidad de los fondos propios, rentabilidad del activo, rentabilidad sobre la inversión, margen de ganancias brutas, utilidad ventas y margen neto

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2. Operacionalización de la variable independiente

Variable independiente	Dimensiones	Indicadores	Ítems o respuestas	Técnicas e instrumentos de recolección de datos
		Análisis interno	<p>La Corporación Hermanos Jara en sus actividades indica con precisión los recursos, acciones, personas, controles y resultados esperados</p> <p>La Corporación Hermanos Jara fundamenta sus actividades en el conocimiento amplio de sus debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas</p> <p>La Corporación Hermanos Jara fundamenta sus actividades en términos de rentabilidad, participación, posicionamiento y posición competitiva</p> <p>La Corporación Hermanos Jara expresa sus actividades en términos numéricos, en plazos, en productos y servicios, y en generar resultados medibles</p>	
	Estrategias genéricas para la competitividad de una empresa	Uso del enfoque de liderazgo basado en costos totales	La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de liderazgo basado en costos totales con el fin de reducir sus costos variables y fijos de operación	Encuesta - Cuestionario
		Uso del enfoque de diferenciación de un producto y/o servicio	La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de diferenciación de un producto y/o servicio	
		Uso del enfoque de distribución en un mercado específico	La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de distribución en un mercado específico	
	Componentes de una estrategia financiera	Gestión financiera	<p>La Corporación Hermanos Jara emplea objetivos de carácter financiero</p> <p>La Corporación Hermanos Jara cuenta con inversiones sujetas a riesgo</p> <p>La Corporación Hermanos Jara ha fijado la estructura de sus recursos financieros</p>	

		La Corporación Hermanos Jara cuenta con la capacidad de garantizar todas sus obligaciones de deuda
		La Corporación Hermanos Jara aplica las técnicas de análisis vertical y horizontal sobre las cuentas de sus estados financieros
		Las decisiones financieras de la Corporación Hermanos Jara han ayudado a reducir su nivel de endeudamiento
		La Corporación Hermanos Jara hace uso métodos de análisis contable para verificar y cuantificar las operaciones de su actividad empresarial
		La Corporación Hermanos Jara analiza el contenido contable de sus estados financieros
		La Corporación Hermanos Jara ha utilizado el aporte de sus socios o propietarios como fuente para disminuir su nivel de endeudamiento a corto plazo
		La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de bancos y cooperativas como fuente de financiamiento a corto plazo
	Financiamiento de corto plazo	La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de empresas de capital de inversión como fuente de financiamiento a corto plazo
Fuentes de financiamiento		La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los pagarés bancarios como fuente de financiamiento a corto plazo
		La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de proveedores como fuente de financiamiento a corto plazo
		La Corporación Hermanos Jara ha utilizado la hipoteca como fuente de financiamiento a largo plazo
	Financiamiento de largo plazo	La Corporación Hermanos Jara ha utilizado el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento a largo plazo

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3. Operacionalización de la variable dependiente

Variable dependiente	Dimensión	Indicador	Ecuación	Técnica e instrumento
Rentabilidad	Rentabilidad de los fondos propios	Nivel de rentabilidad de los fondos propios	Utilidad Neta / Patrimonio neto	Análisis documental - Hoja de análisis
	Rentabilidad del activo	Nivel de rentabilidad del activo	Beneficio antes de intereses e impuestos / Activo	
	Rentabilidad sobre la inversión	Nivel de rentabilidad sobre la inversión	Utilidad Neta / Activo total	
	Margen de ganancias brutas	Nivel de margen de ganancias brutas	Utilidad bruta / Ventas netas	
	Utilidad ventas	Nivel de utilidad ventas	Beneficio antes de intereses e impuestos / Ventas	
	Margen neto	Nivel de margen neto	Utilidad neta / Ventas netas	

Fuente: Elaboración propia

2.3. Población y muestra y muestreo

2.3.1. Población

Desde la perspectiva de Triola, 2004 citado en Del Cid, Méndez y Sandoval (2007) define población como la totalidad, tanto de los sujetos seleccionados como de objeto de estudio.

El universo muestral de la variable estrategias financieras estuvo formado por un total de cuatro colaboradores que ejercen laborales administrativas en el área de finanzas de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L.

El universo muestral de la variable rentabilidad estuvo formado por el total de datos contables que integran los estados financieros de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, durante los años 2017 y 2018.

2.3.2. Muestra y muestreo

Del Cid, et al. (2007) define muestra como un sub grupo de la población de interés, sobre el cual se recolectarán datos y el cual debe delimitarse con anticipación.

La muestra de la variable estrategias financieras estuvo formado por un total de cuatro colaboradores que ejercen laborales administrativas en el área de finanzas de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, a continuación se da a conocer los cargos que conforman la muestra seleccionada:

La muestra de la variable rentabilidad estuvo formado por el total de datos contables que integran los estados financieros de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, durante los años 2017 y 2018.

La muestra seleccionada para ambas variables en estudio, fue seleccionada a través del muestreo no probabilístico por conveniencia

Tabla 4. Cargos que componen el área de finanzas de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L

Nombre de los cargos del área de finanzas	Nº de colaboradores
Gerente de administración y finanzas	1
Jefe de finanzas	1
Analista de finanzas	1
Asistente de finanzas	1
Total	4

Fuente: Corporación Hermanos Jara S.R.L

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1. Técnica de recolección de datos

En la investigación se hizo de la encuesta como técnica de recolección de datos de la variable estrategias financieras y del análisis documental como técnica de recolección de datos de la variable rentabilidad. También, se consideró técnica secundaria de recolección de datos, la aplicación de una entrevista al contador de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, con el fin de obtener información sobre cuáles son las principales cuentas contables que afectan los niveles de rentabilidad de la empresa durante los años de estudio elegidos.

El análisis documental, es una técnica que se orienta a recolectar información que otros han escrito sobre las variables estudiadas; y esto con la finalidad de conocer la historia, antecedentes y hechos ocurridos con relación al objeto de estudio. (Del Cid, et al., 2007)

La encuesta, es una técnica de interacción de campo, en donde el investigador puede tener un contacto directo con su muestra de estudio, con el fin de recopilar información sobre sus pensamientos, creencias y actitudes con relación a un objeto de estudio específico. (Del Cid, et al., 2007)

La entrevista, es una técnica de interacción de campo, que a diferencia de los cuestionarios tradicionales, puede ser empleado para captar y mantener la atención de los entrevistados. (Del Cid, et al., 2007)

2.4.2. Instrumento de recolección de datos

En la investigación se hizo del cuestionario como instrumento de recolección de datos de la variable estrategias financieras, y de la hoja de análisis, como instrumento de recolección de datos de la variable rentabilidad. También, se consideró instrumento secundario de recolección de datos, la guía de entrevista aplicada al contador de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L.

El cuestionario de la variable estrategias financieras, estuvo compuesto por 22 ítems acordes a las dimensiones teóricas de la variable y la a hoja de análisis de la variable rentabilidad, estuvo compuesto por 6 ítems acordes a las dimensiones teóricas de la variable, que serán aplicadas sobre los estados financieros 2018 y 2017 de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L.

La escala de valor asignada a la variable estrategias financieras fue Likert, y sus categorías de respuesta fueron las siguientes: Totalmente de acuerdo (TA), De acuerdo (A), Indiferente (I), En Desacuerdo (D) y totalmente en desacuerdo (TD).

El cuestionario, es un instrumento de recolección datos de campo, estructurado generalmente por preguntas abiertas, cerradas o ambas, cuyo objetivo es describir los atributos que conforman las variables en estudio de una investigación. (Del Cid, et al., 2007)

La hoja de análisis, es un instrumento administrativo que permite medir la distribución de frecuencias de una variable de tipo cuantitativa, sus valores están basados en la información disponible sobre el objeto de estudio. (Del Cid, et al., 2007)

La guía de entrevista, se caracteriza por ser un instrumento de abordaje secundario que permite obtener información necesaria, con el fin de dar respuesta a los planteamientos iniciales de una investigación. (Del Cid, et al., 2007)

2.4.3. Validez

En la investigación, el grado de validez de los instrumentos de recolección de datos (especialmente del cuestionario redactado en base a la variable estrategias financieras), se comprobó a través del uso del formato de criterio de juicio de dos expertos profesionales en contabilidad con grado de magister.

La validez puede ser indicada como la evaluación subjetiva pero sistemática de la representatividad del contenido de una escala para su etapa de medición actual. (Del Cid, et al., 2007)

2.4.4. Confiabilidad

En la investigación, el grado de confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos de ambos instrumentos de recolección de datos, se comprobó mediante el uso de coeficiente no paramétrico denominado Alfa de Cronbach.

La confiabilidad se refiere al nivel en que la escala proporciona resultados consistentes si se ejecutan mediciones repetidas. (Del Cid, et al., 2007)

Tabla 5. Consistencia interna de los ítems de la variable estrategias financieras

Alfa de Cronbach	N° de elementos
.840	22

Fuente: Elaboración propia

El nivel de consistencia interna de los ítems que componen el cuestionario de la variable estrategias financieras, arrojó un valor de 0.840 y puede ser interpretado como un valor alto y adecuado para los ítems que componen el instrumento de recolección de datos de ésta variable.

Tabla 6. Consistencia interna de los ítems de la variable rentabilidad

Alfa de Cronbach	N° de elementos
.710	6

Fuente: Elaboración propia

El nivel de consistencia interna de los ítems que componen el cuestionario de la variable estrategias financieras, arrojó un valor de 0.710 y puede ser interpretado como un valor moderado y adecuado para los ítems que componen el instrumento de recolección de datos de ésta variable.

2.5. Procedimientos

Para la ejecución del procedimiento de recolección de datos, se procedió a realizar la visita de las instalaciones físicas de la empresa (especialmente las instalaciones del área de finanzas) previa coordinación con el administrador, con el fin de supervisar y verificar el adecuado llenado del cuestionario relacionado a la variable estrategias financieras, y también con el fin de recopilar la información contable referente a los estados financieros de la empresa que pertenecen a los años 2017 y 2018.

2.6. Métodos de análisis de datos

Para el procedimiento de análisis de datos estadístico, se siguió la siguiente secuencia de actividades:

Estructuración de la base de datos: Durante ésta actividad, se organizan las series de datos de una variable, en función a su unidad de medida o escala de medición.

Representación de tablas y figuras: Durante ésta actividad, se generan las tablas y figuras que contienen la distribución de frecuencias descriptivas de cada indicador dentro de la operacionalización de variables.

Interpretación de resultados: Durante ésta actividad, se ejecutan inferencias sobre los resultados obtenidos, se extraen conclusiones acerca de los principales atributos de las variables y de sus posibles relaciones.

2.7. Aspectos éticos

La medición ética de una investigación, se enfoca en los siguientes criterios:

Consentimiento informado: Los integrantes de un estudio, deben estar de acuerdo con la idea de participar como informantes y deben conocer sus obligaciones. (Noreña, Alcaraz-Moreno, Guillermo y Rebolledo-Malpica, 2012)

Confidencialidad: La investigación debe garantizar la reserva de la información e identidad de los individuos que colaboran como informantes. (Noreña, et al., 2012)

Manejo de riesgos: La investigación debe alcanzar un equilibrio entre los beneficios potenciales que puede transmitir y los riesgos asumidos por el informante. (Noreña, et al., 2012)

III. RESULTADOS

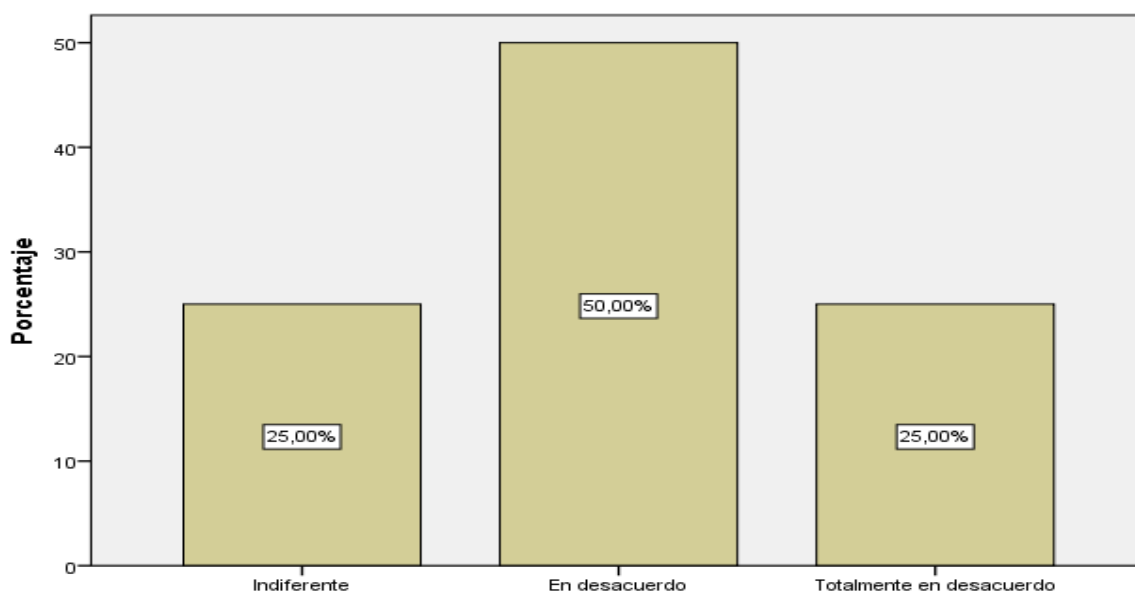
3.1. Evaluar la efectividad de las estrategias financieras que aplica la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L

Tabla 7. . La Corporación Hermanos Jara en sus actividades indica con precisión los recursos, acciones, personas, controles y resultados esperados

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Indiferente	1	25,0
	En desacuerdo	2	50,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 1 La Corporación Hermanos Jara en sus actividades indica con precisión los recursos, acciones, personas, controles y resultados esperados



Interpretación: En la tabla 7 y figura 1, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que están en desacuerdo en relación a si la empresa en sus actividades indica con precisión los recursos, acciones, personas, controles y resultados esperados, mientras que 1 (25,0%) indicó que está totalmente en desacuerdo, y 1 (25,0%) indicó que le es indiferente.

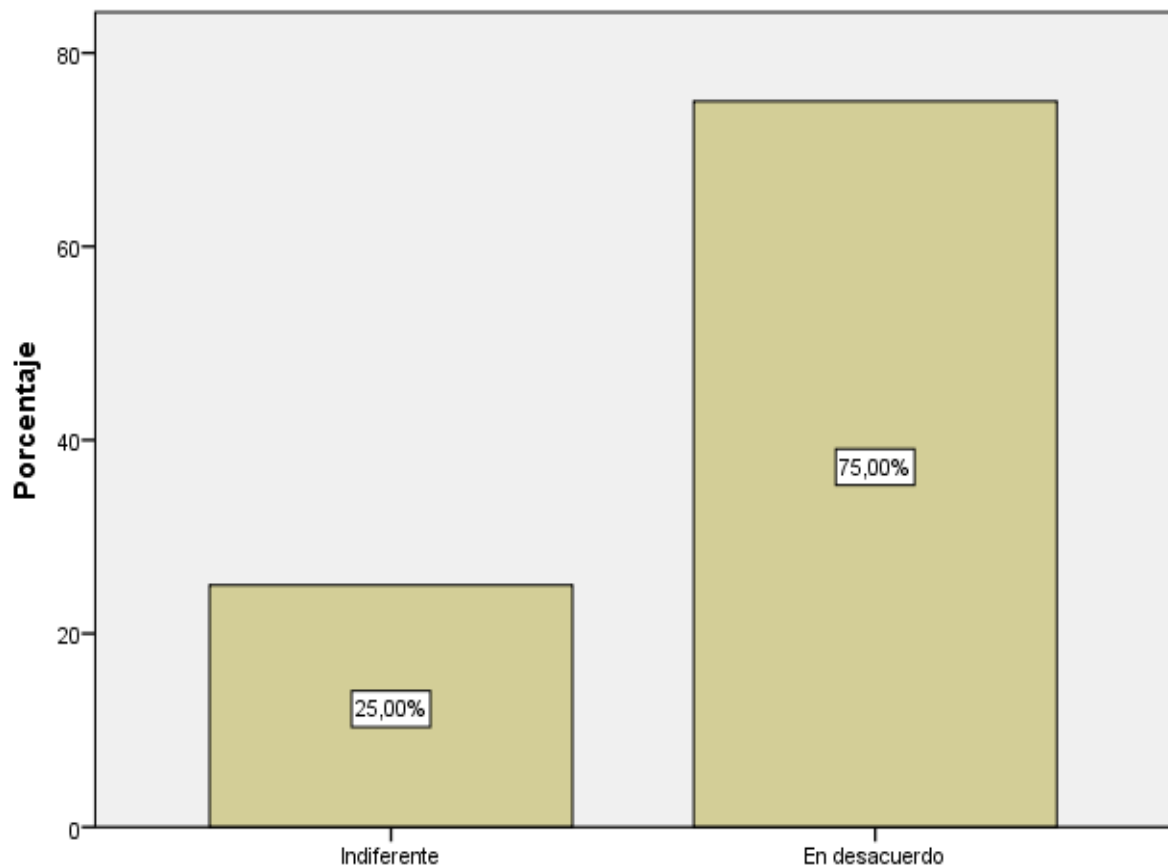
Fuente: Elaboración propia

Tabla 8. La Corporación Hermanos Jara fundamenta sus actividades en el conocimiento amplio de sus debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Indiferente	1	25,0
	En desacuerdo	3	75,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 2. La Corporación Hermanos Jara fundamenta sus actividades en el conocimiento amplio de sus debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas



Interpretación: En la tabla 8 y figura 2, 3 (75,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que están en desacuerdo en relación a si la empresa fundamenta sus actividades en el conocimiento amplio de sus debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas, mientras que 1 (25,0%) indicó que es indiferente.

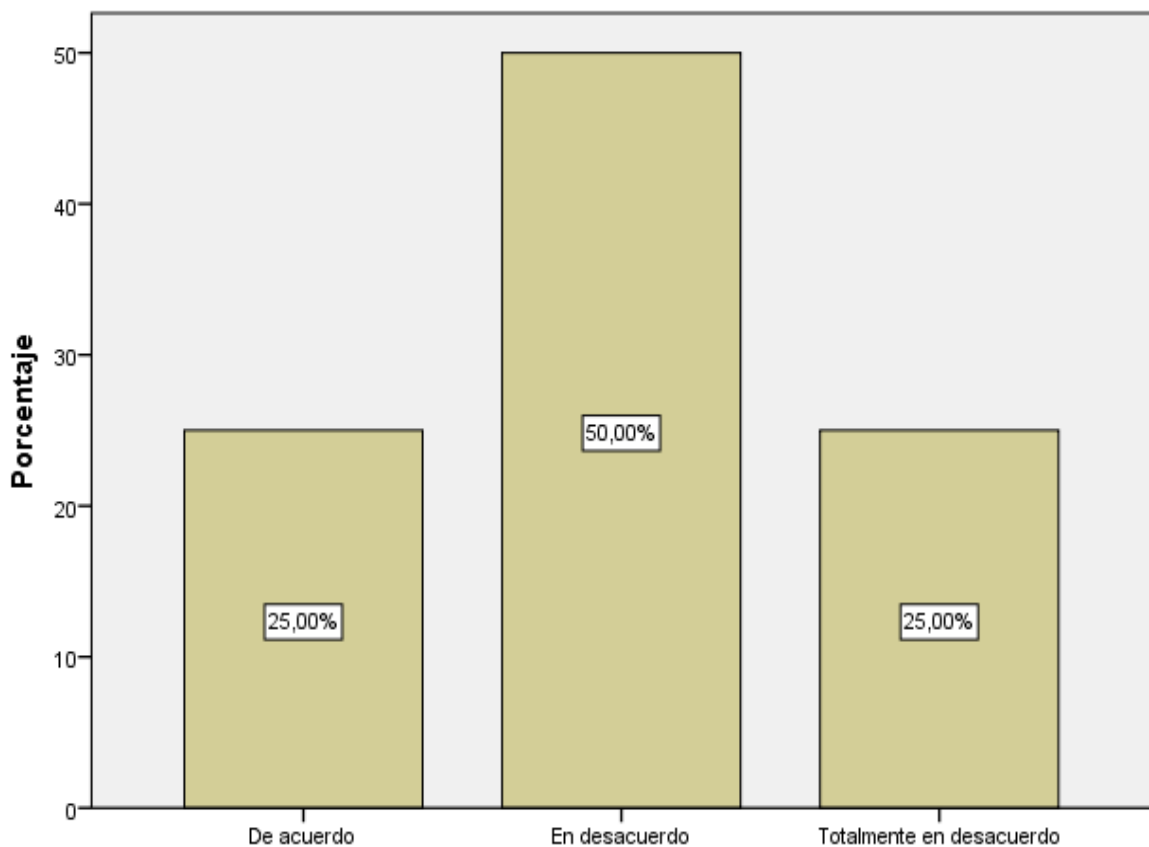
Fuente: Elaboración propia

Tabla 9. La Corporación Hermanos Jara fundamenta sus actividades en términos de rentabilidad, participación, posicionamiento y posición competitiva

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De acuerdo	1	25,0
	En desacuerdo	2	50,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 3. La Corporación Hermanos Jara fundamenta sus actividades en términos de rentabilidad, participación, posicionamiento y posición competitiva



Interpretación: En la tabla 9 y figura 3, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que están en desacuerdo en relación a si la empresa fundamenta sus actividades en términos de rentabilidad, participación, posicionamiento y posición competitiva, mientras que 1 (25,0%) indicó que está totalmente en desacuerdo, y solo 1 (25,0%) está de acuerdo.

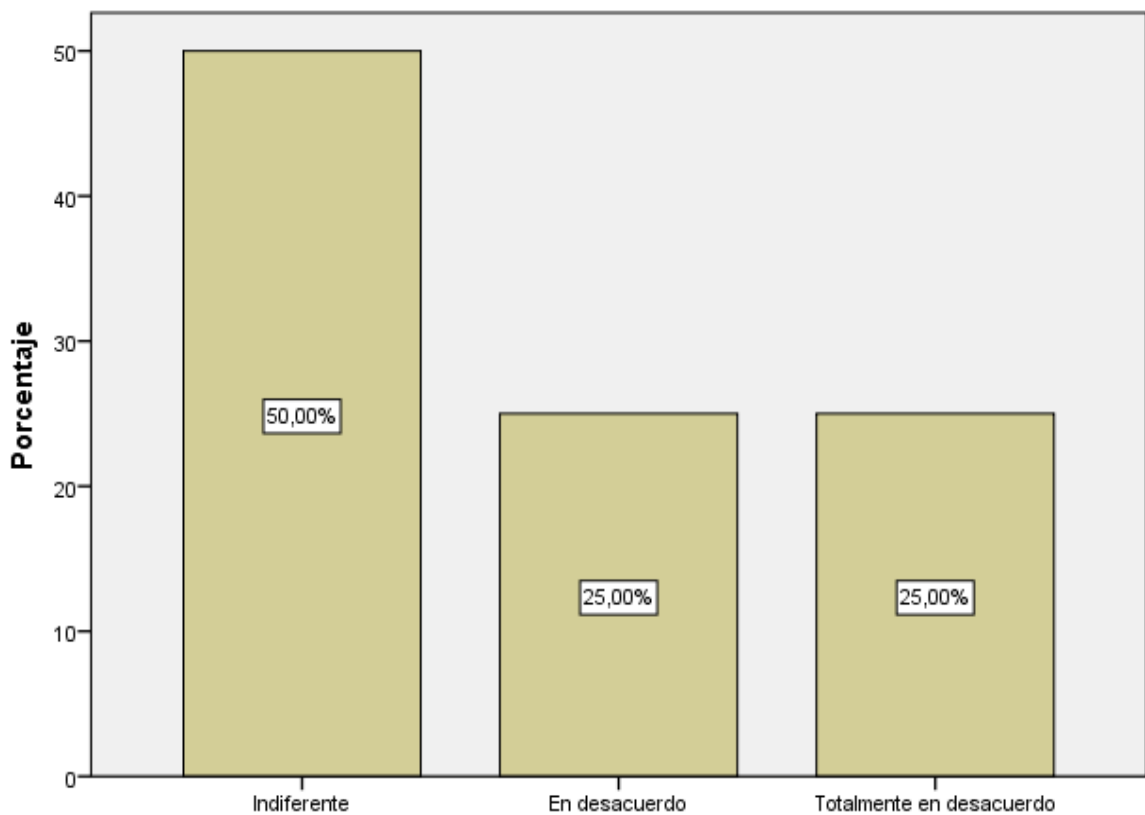
Fuente: Elaboración propia

Tabla 10. La Corporación Hermanos Jara expresa sus actividades en términos numéricos, en plazos, en productos y servicios, y en generar resultados medibles

		Muestra	Porcentaje
Válido	Indiferente	2	50,0
	En desacuerdo	1	25,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 4. La Corporación Hermanos Jara expresa sus actividades en términos numéricos, en plazos, en productos y servicios y en generar resultados medibles



Interpretación: En la tabla 10 y figura 4, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que le es indiferente en relación a si la empresa expresa sus actividades en términos numéricos, en plazos, en productos y servicios, y en generar resultados medibles, mientras que 1 (25,0%) indicó que está en desacuerdo, y solo 1 (25,0%) está totalmente en desacuerdo.

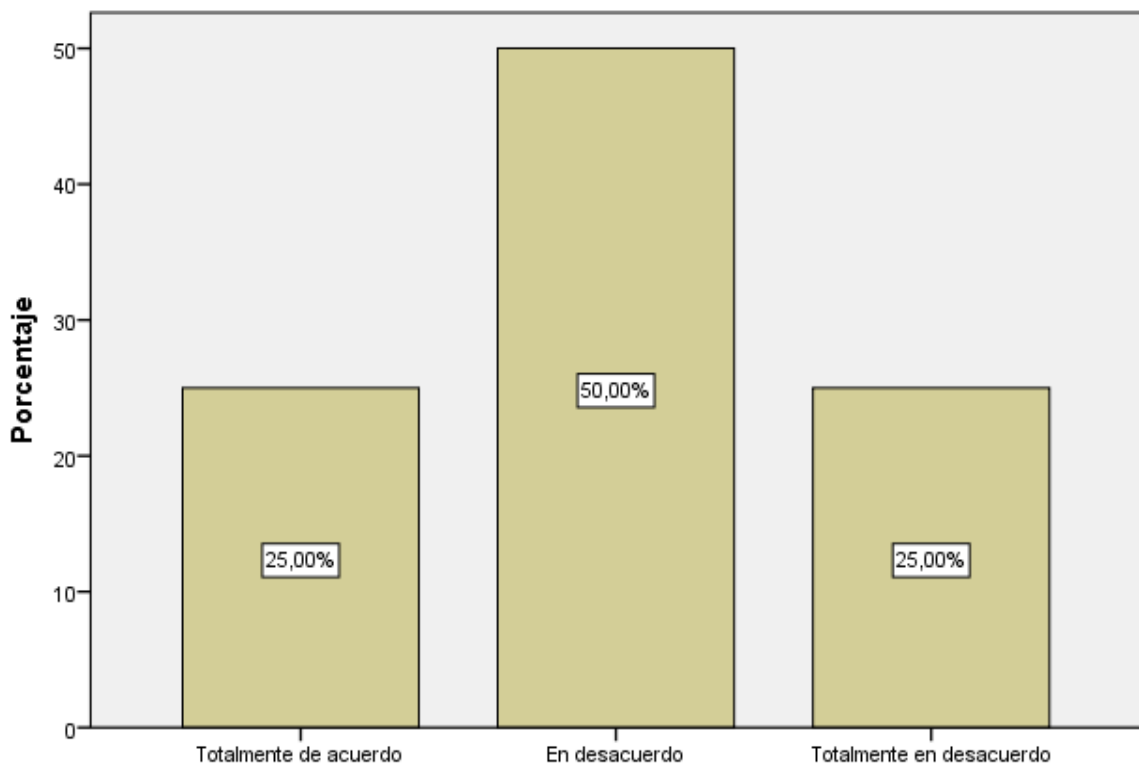
Fuente: Elaboración propia

Tabla 11. La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de liderazgo basado en costos totales con el fin de reducir sus costos variables y fijos de operación

		Muestra	Porcentaje
Válido	Totalmente de acuerdo	1	25,0
	En desacuerdo	2	50,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 5. La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de liderazgo basado en costos totales con el fin de reducir sus costos variables y fijos de operación



Interpretación: En la tabla 11 y figura 5, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que están en desacuerdo en relación a si la empresa expresa sus actividades en términos numéricos, en plazos, en productos y servicios, y en generar resultados medibles, mientras que 1 (25,0%) indicó que está totalmente de acuerdo, y solo 1 (25,0%) está totalmente en desacuerdo.

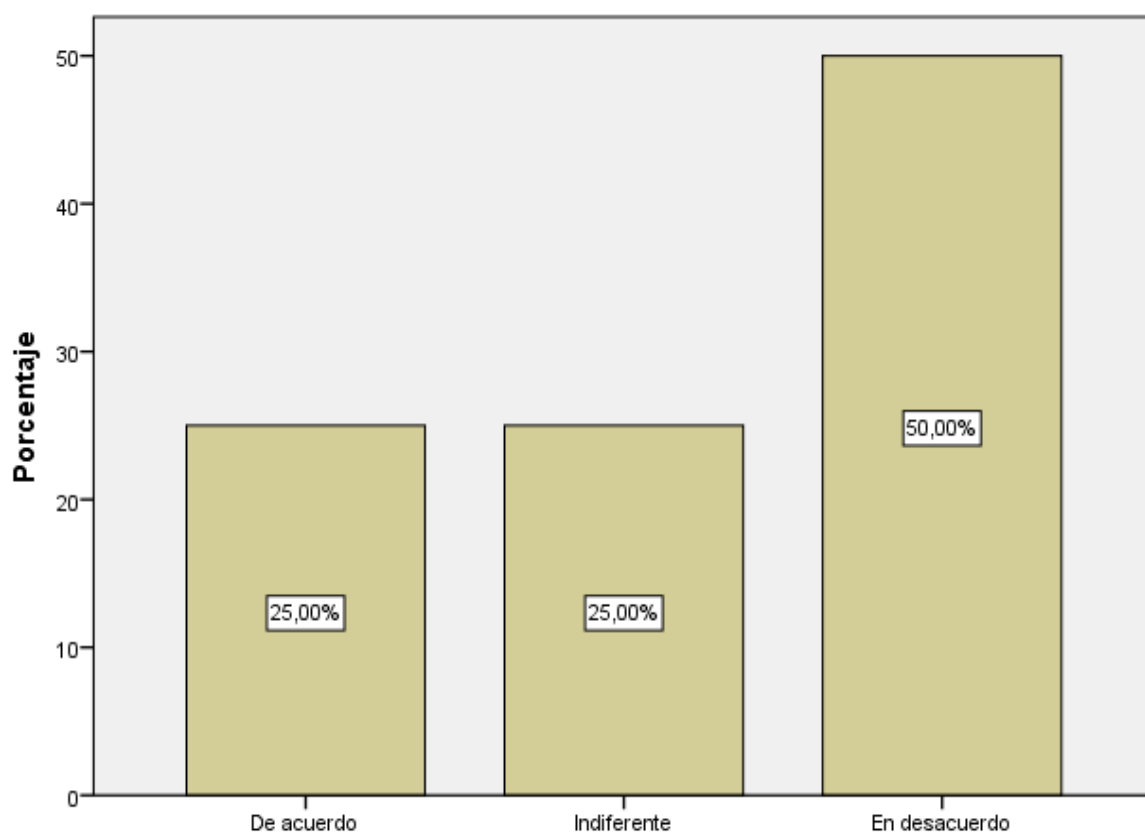
Fuente: Elaboración propia

Tabla 12. La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de diferenciación de un producto y/o servicio

		Muestra	Porcentaje
Válido	De acuerdo	1	25,0
	Indiferente	1	25,0
	En desacuerdo	2	50,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 6. La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de diferenciación de un producto y/o servicio



Interpretación: En la tabla 12 y figura 6, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que están en desacuerdo en relación a si la empresa ha aplicado el enfoque de diferenciación de un producto y/o servicio, mientras que 1 (25,0%) indicó que está de acuerdo, y solo 1 (25,0%) es indiferente.

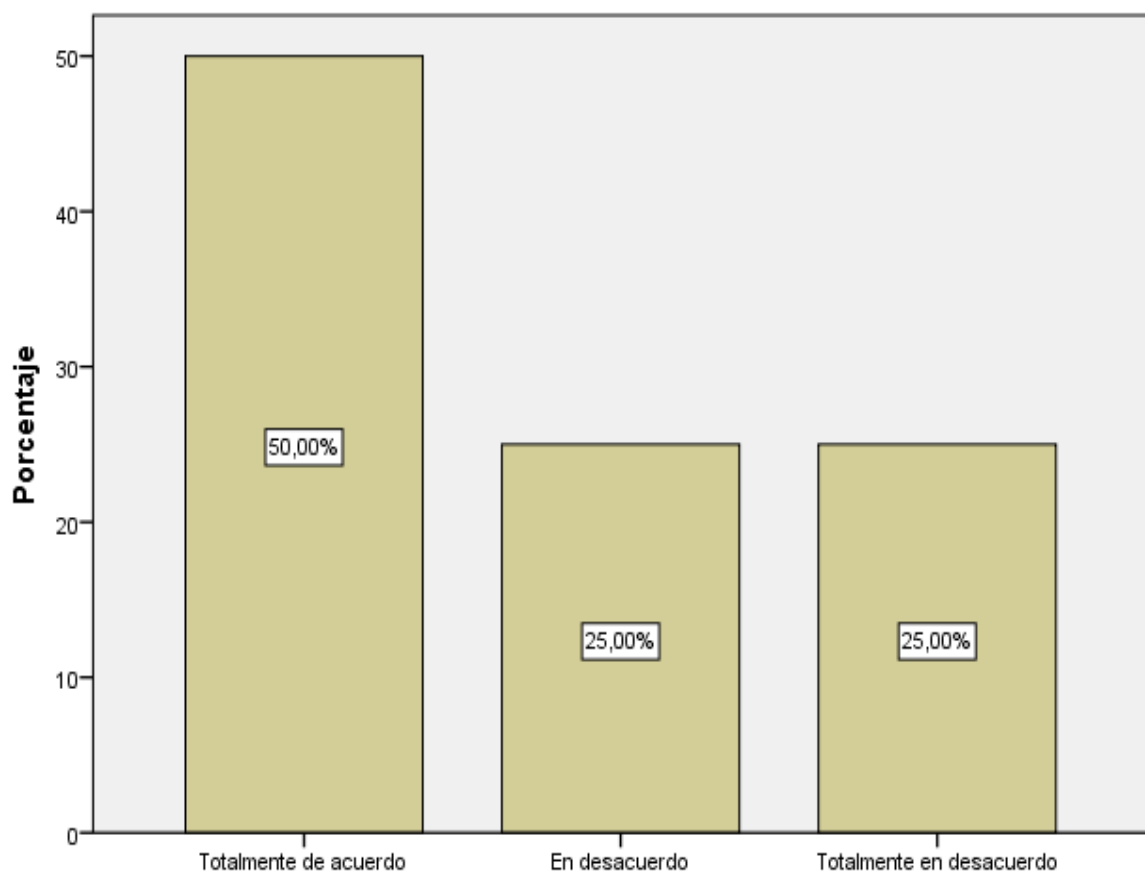
Fuente: Elaboración propia

Tabla 13. La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de distribución en un mercado específico

		Muestra	Porcentaje
Válido	Totalmente de acuerdo	2	50,0
	En desacuerdo	1	25,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 7. La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de distribución en un mercado específico



Interpretación: En la tabla 13 y figura 7, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que están totalmente de acuerdo en relación a si la empresa ha aplicado el enfoque de distribución en un mercado específico, mientras que 1 (25,0%) indicó que está totalmente en desacuerdo, y solo 1 (25,0%) está en desacuerdo.

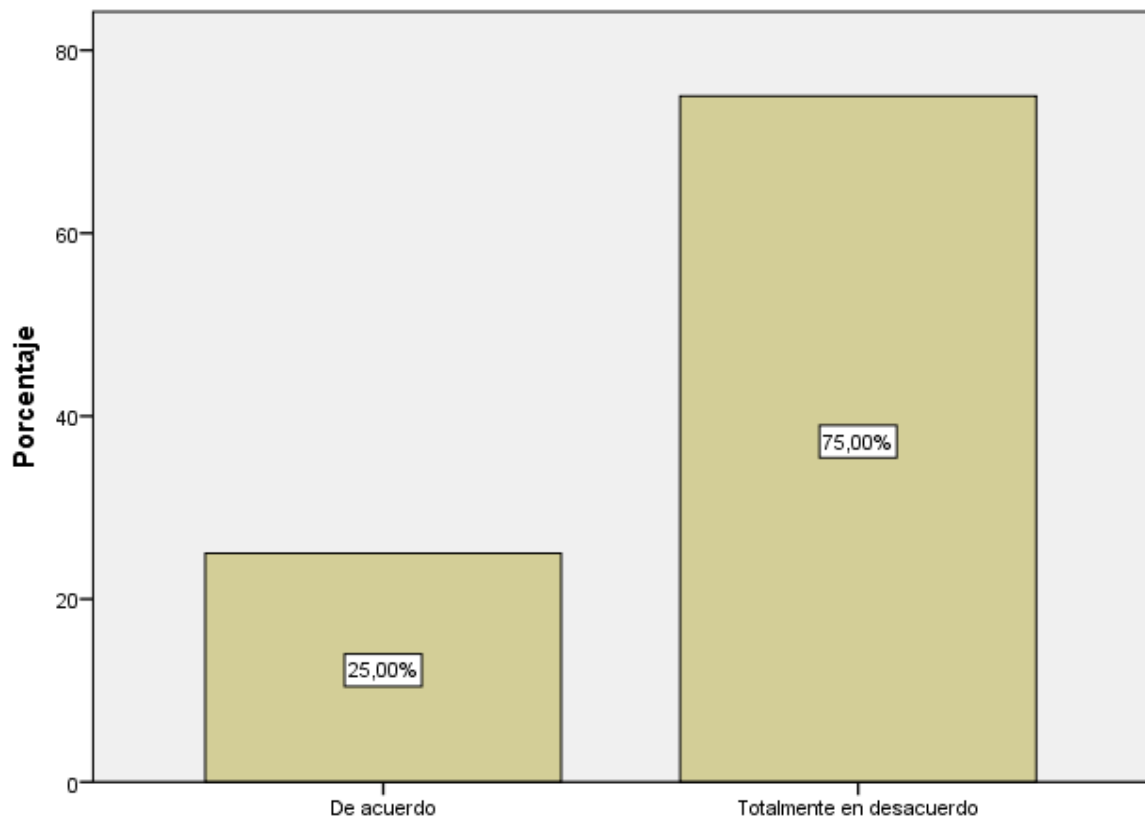
Fuente: Elaboración propia

Tabla 14. La Corporación Hermanos Jara emplea objetivos de carácter financiero

		Muestra	Porcentaje
Válido	De acuerdo	1	25,0
	Totalmente en desacuerdo	3	75,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 8. La Corporación Hermanos Jara emplea objetivos de carácter financiero



Interpretación: En la tabla 14 y figura 8, 3 (75,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que están totalmente en desacuerdo en relación a si la empresa emplea objetivos de carácter financiero, mientras que 1 (25,0%) indicó que está de acuerdo

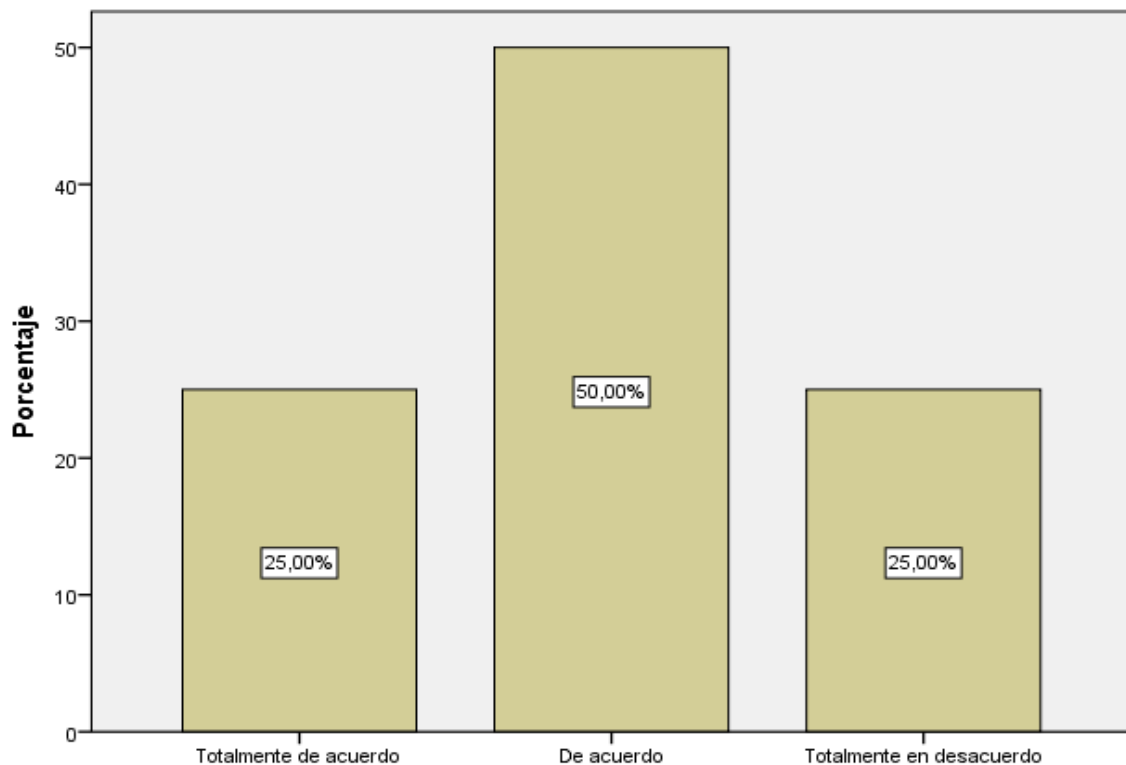
Fuente: Elaboración propia

Tabla 15. La Corporación Hermanos Jara cuenta con inversiones sujetas a riesgo

		Muestra	Porcentaje
Válido	Totalmente de acuerdo	1	25,0
	De acuerdo	2	50,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 9. La Corporación Hermanos Jara cuenta con inversiones sujetas a riesgo



Interpretación: En la tabla 15 y figura 9, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que están de acuerdo en relación a si la empresa cuenta con inversiones sujetas a riesgo, mientras que 1 (25,0%) indicó que está totalmente en desacuerdo, y solo 1 (25,0%) está totalmente de acuerdo.

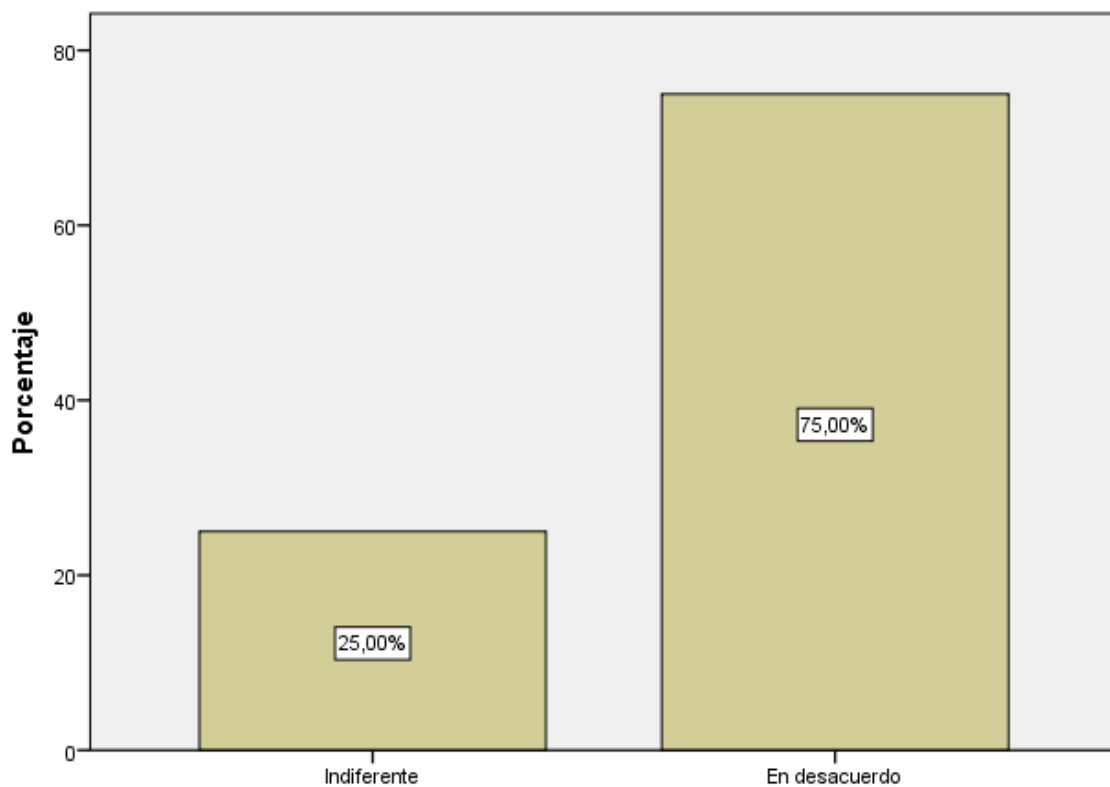
Fuente: Elaboración propia

Tabla 16. La Corporación Hermanos Jara ha fijado la estructura de sus recursos financieros

		Muestra	Porcentaje
Válido	Indiferente	1	25,0
	En desacuerdo	3	75,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 10. La Corporación Hermanos Jara ha fijado la estructura de sus recursos financieros



Interpretación: En la tabla 16 y figura 10, 3 (75,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que están en desacuerdo en relación a si la empresa ha fijado la estructura de sus recursos financieros, mientras que 1 (25,0%) indicó que le es indiferente.

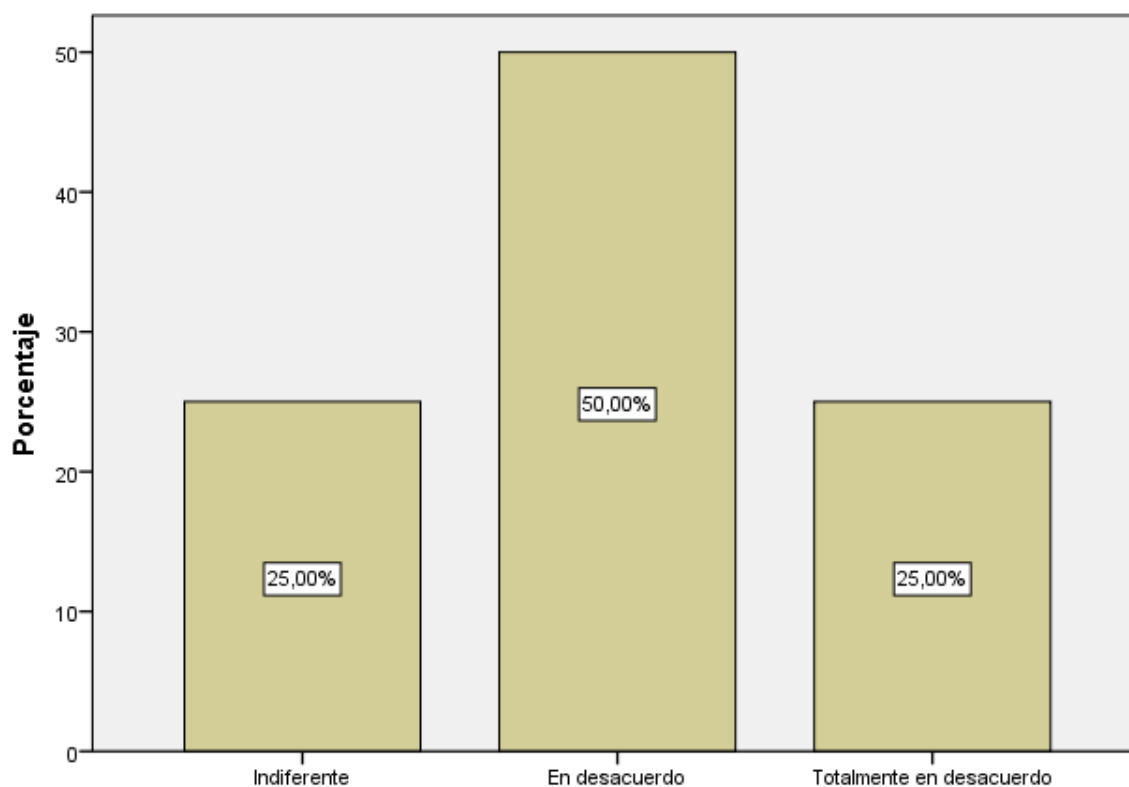
Fuente: Elaboración propia

Tabla 17. La Corporación Hermanos Jara cuenta con la capacidad de garantizar todas sus obligaciones de deuda

		Muestra	Porcentaje
Válido	Indiferente	1	25,0
	En desacuerdo	2	50,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 11. La Corporación Hermanos Jara cuenta con la capacidad de garantizar todas sus obligaciones de deuda



Interpretación: En la tabla 17 y figura 11, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que están en desacuerdo en relación a si la empresa cuenta con la capacidad de garantizar todas sus obligaciones de deuda, mientras que 1 (25,0%) indicó que le es indiferente, y solo 1 (25,0%) está totalmente en desacuerdo.

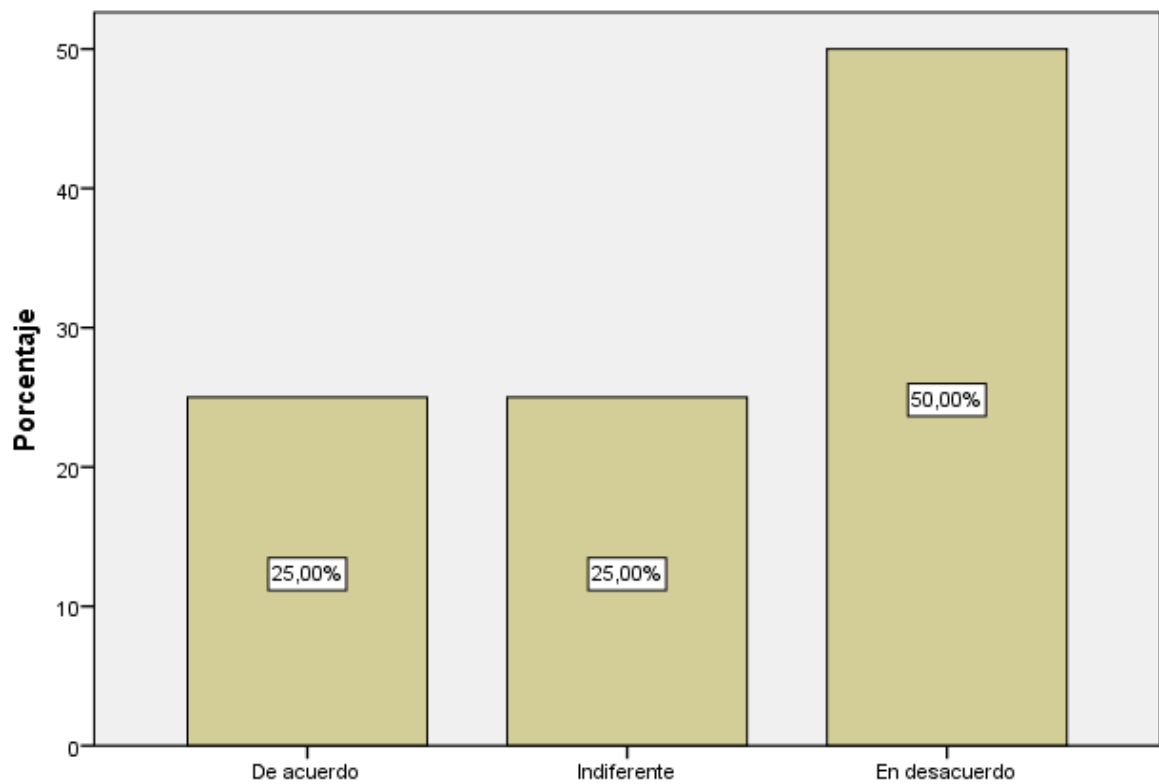
Fuente: Elaboración propia

Tabla 18. La Corporación Hermanos Jara aplica las técnicas de análisis vertical y horizontal sobre las cuentas de sus estados financieros

		Muestra	Porcentaje
Válido	De acuerdo	1	25,0
	Indiferente	1	25,0
	En desacuerdo	2	50,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 12. La Corporación Hermanos Jara aplica las técnicas de análisis vertical y horizontal sobre las cuentas de sus estados financieros



Interpretación: En la tabla 18 y figura 12, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que están en desacuerdo en relación a si la empresa aplica las técnicas de análisis vertical y horizontal sobre las cuentas de sus estados financieros, mientras que 1 (25,0%) indicó que está de acuerdo, y solo 1 (25,0%) está en desacuerdo.

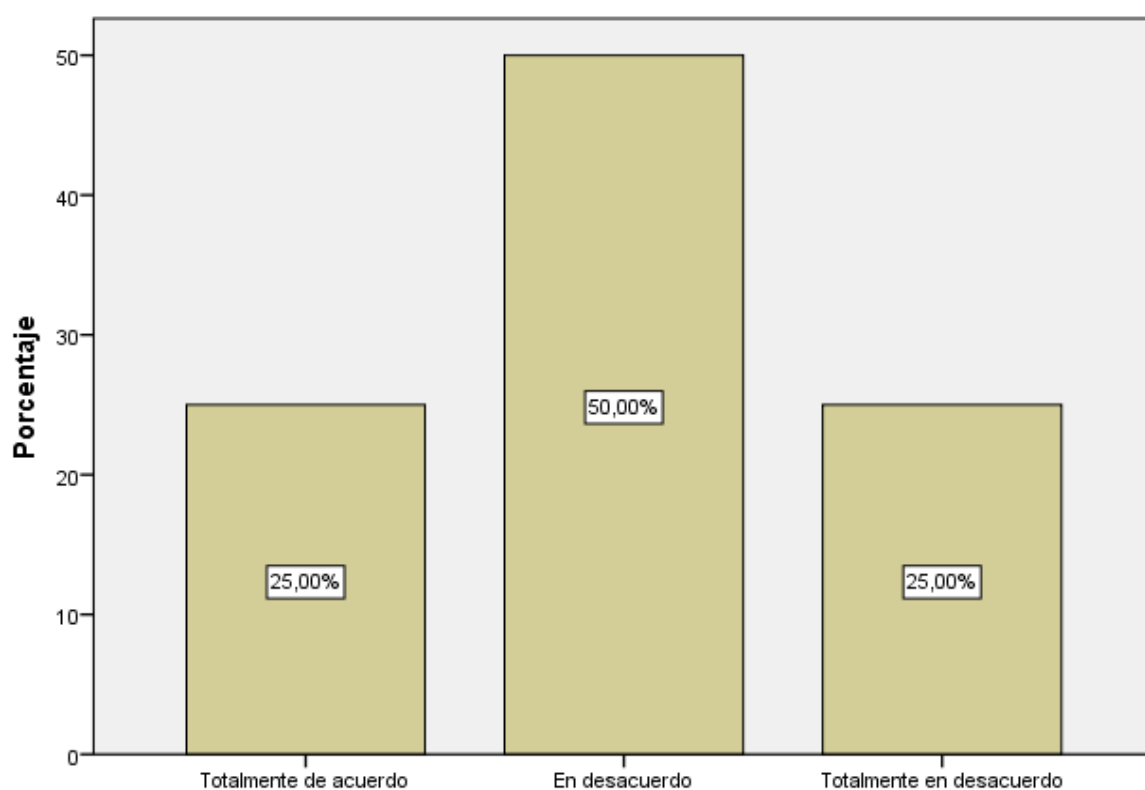
Fuente: Elaboración propia

Tabla 19. Las decisiones financieras de la Corporación Hermanos Jara han ayudado a reducir su nivel de endeudamiento

		Muestra	Porcentaje
Válido	Totalmente de acuerdo	1	25,0
	En desacuerdo	2	50,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 13. Las decisiones financieras de la Corporación Hermanos Jara han ayudado a reducir su nivel de endeudamiento



Interpretación: En la tabla 19 y figura 13, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que están en desacuerdo en relación a si las decisiones financieras de la Corporación Hermanos Jara han ayudado a reducir su nivel de endeudamiento, mientras que 1 (25,0%) indicó que está totalmente de acuerdo, y solo 1 (25,0%) está totalmente en desacuerdo.

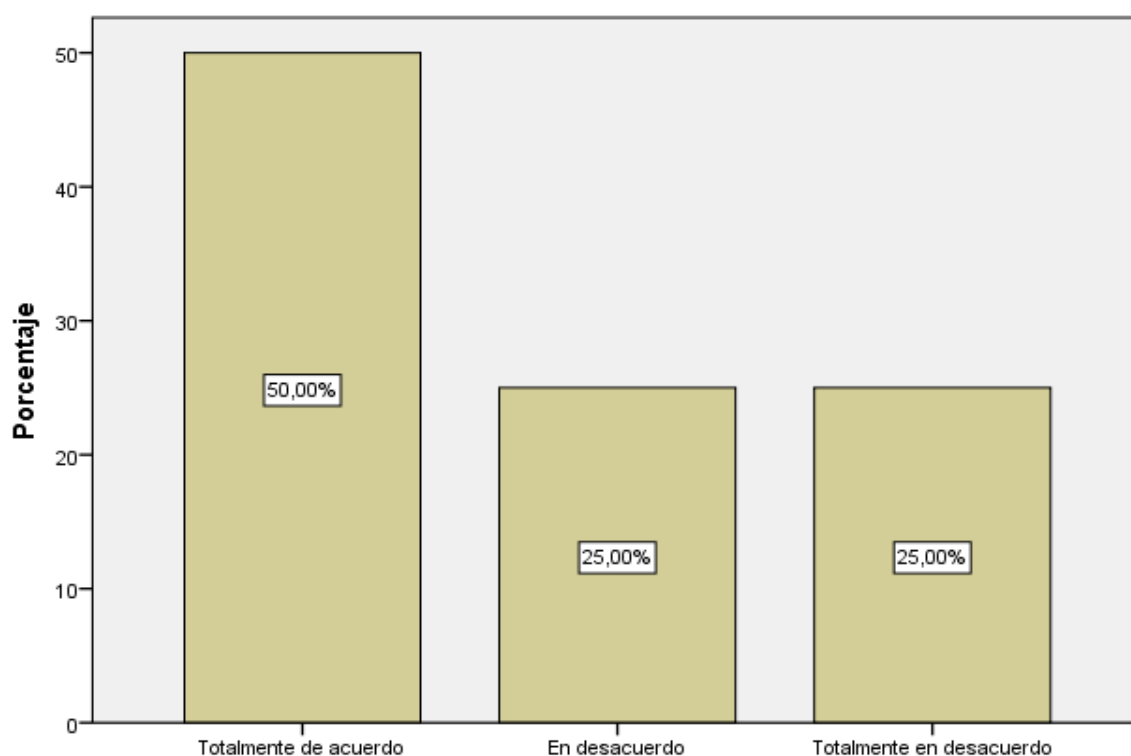
Fuente: Elaboración propia

Tabla 20. La Corporación Hermanos Jara hace uso métodos de análisis contable para verificar y cuantificar las operaciones de su actividad empresarial

		Muestra	Porcentaje
Válido	Totalmente de acuerdo	2	50,0
	En desacuerdo	1	25,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 14. La Corporación Hermanos Jara hace uso de métodos de análisis contables para verificar y cuantificar las operaciones de su actividad empresarial



Interpretación: En la tabla 20 y figura 14, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que están totalmente de acuerdo en relación a si la empresa hace uso métodos de análisis contable para verificar y cuantificar las operaciones de su actividad empresarial, mientras que 1 (25,0%) indicó que está totalmente en desacuerdo, y solo 1 (25,0%) está en desacuerdo.

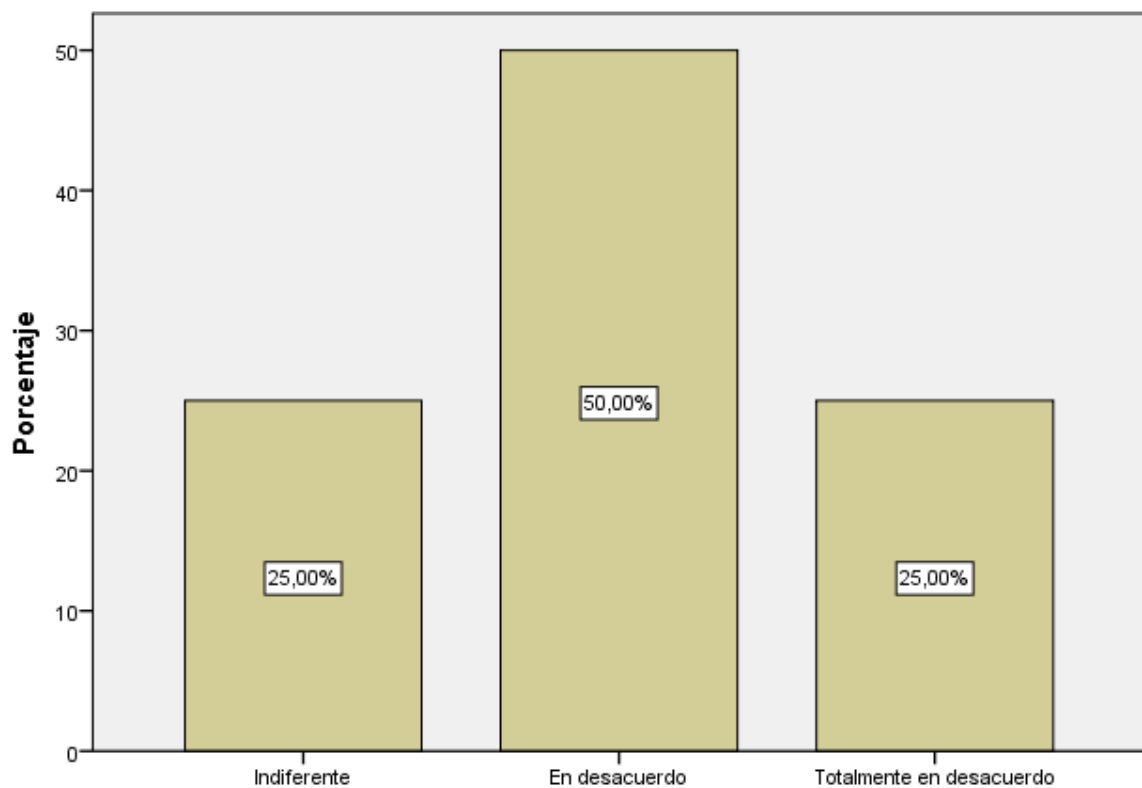
Fuente: Elaboración propia

Tabla 21. La Corporación Hermanos Jara analiza el contenido contable de sus estados financieros

		Muestra	Porcentaje
Válido	Indiferente	1	25,0
	En desacuerdo	2	50,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 15. La Corporación Hermanos Jara analiza el contenido contable de sus estados financieros



Interpretación: En la tabla 21 y figura 15, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que está en desacuerdo en relación a si la empresa analiza el contenido contable de sus estados financieros, mientras que 1 (25,0%) indicó que es indiferente, y solo 1 (25,0%) está totalmente en desacuerdo.

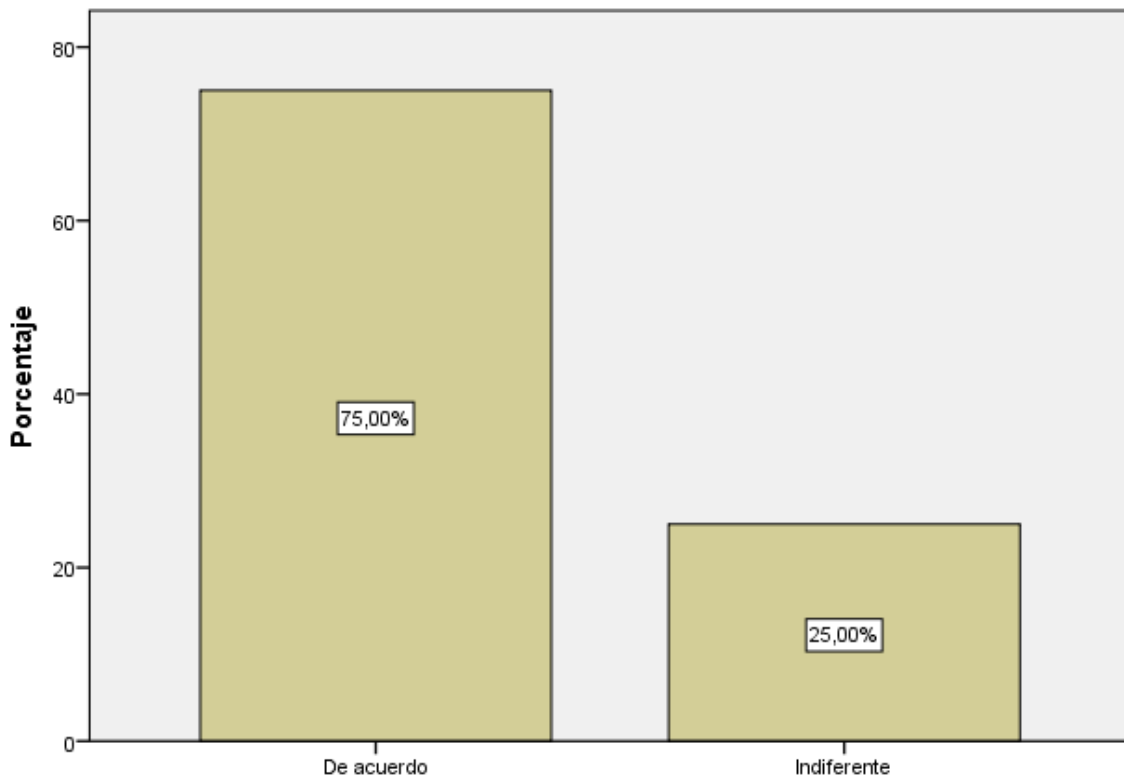
Fuente: Elaboración propia

Tabla 22. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado el aporte de sus socios o propietarios como fuente para disminuir su nivel de endeudamiento a corto plazo

		Muestra	Porcentaje
Válido	De acuerdo	3	75,0
	Indiferente	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 16. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado el aporte de sus socios o propietarios como fuente para disminuir su nivel de endeudamiento a corto plazo



Interpretación: En la tabla 22 y figura 16, 3 (75,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores indicaron que está de acuerdo en relación a si la empresa ha utilizado el aporte de sus socios o propietarios como fuente para disminuir su nivel de endeudamiento a corto plazo, mientras que 1 (25,0%) indicó que es indiferente.

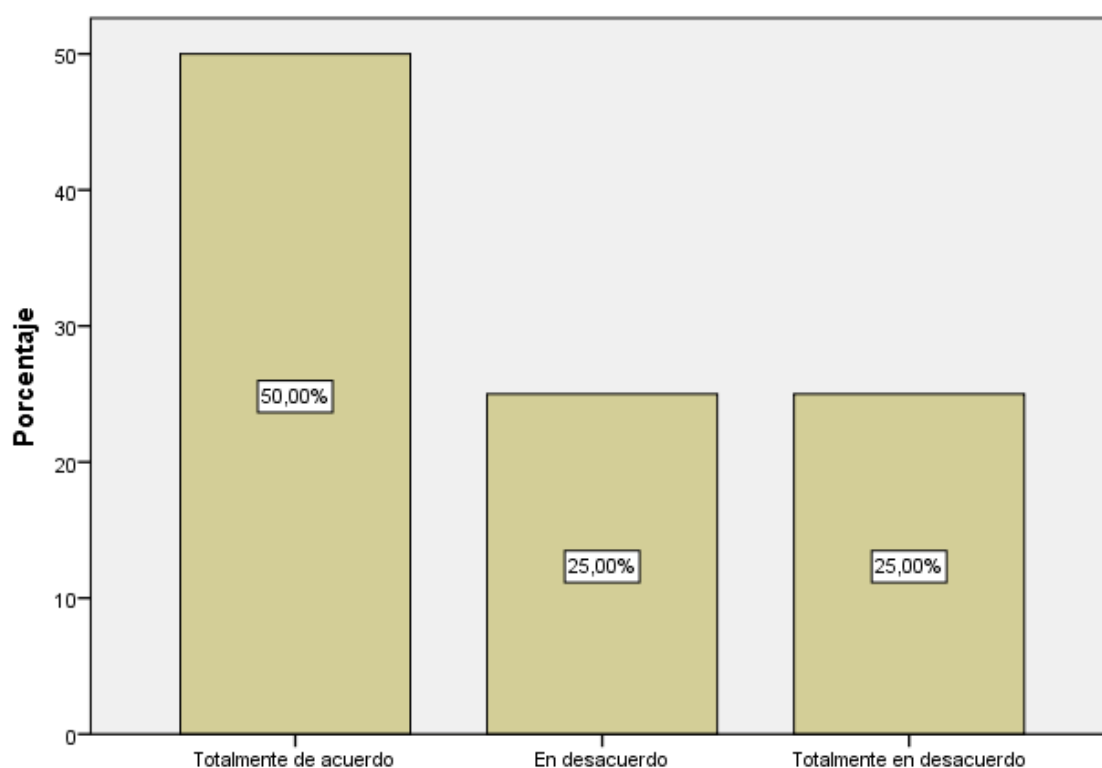
Fuente: Elaboración propia

Tabla 23. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de bancos y cooperativas como fuente de financiamiento a corto plazo

		Muestra	Porcentaje
Válido	Totalmente de acuerdo	2	50,0
	En desacuerdo	1	25,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 17. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de bancos y cooperativas como fuente de financiamiento a corto plazo



Interpretación: En la tabla 23 y figura 17, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que está totalmente de acuerdo en relación a si la empresa ha utilizado los créditos de bancos y cooperativas como fuente de financiamiento a corto plazo, mientras que 1 (25,0%) indicó que está totalmente en desacuerdo, y solo 1 (25,0%) indicó que está en desacuerdo.

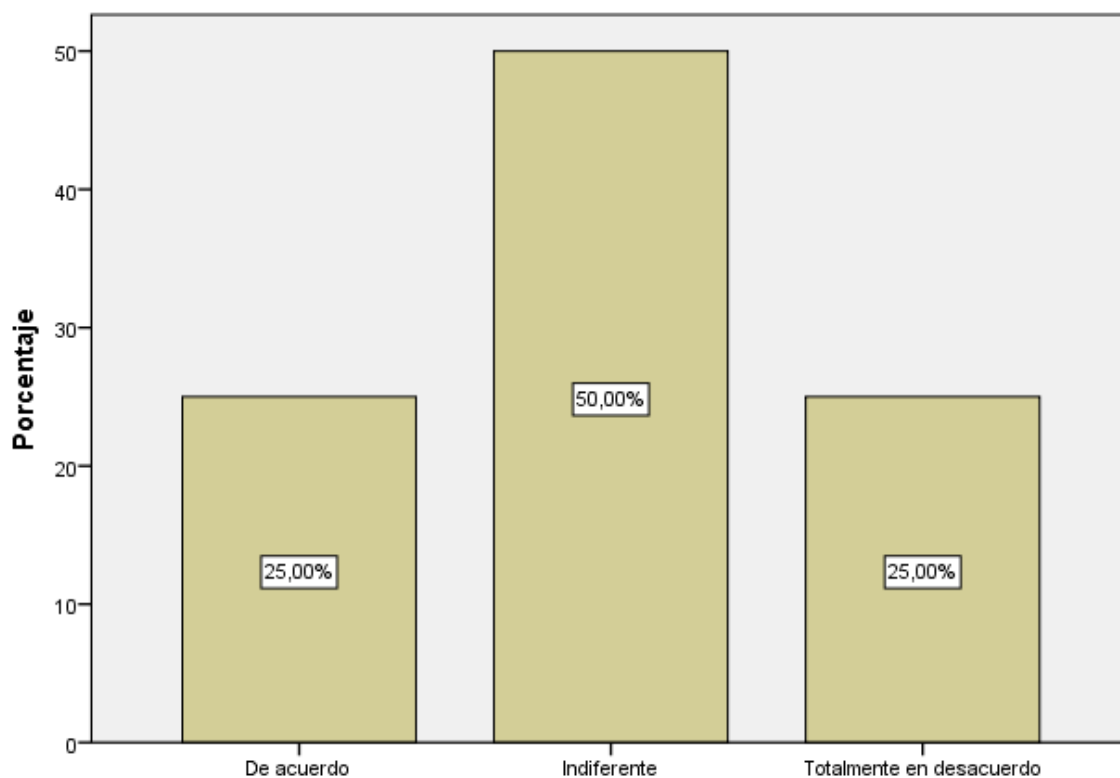
Fuente: Elaboración propia

Tabla 24. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de empresas de capital de inversión como fuente de financiamiento a corto plazo

		Muestra	Porcentaje
Válido	De acuerdo	1	25,0
	Indiferente	2	50,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 18. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de empresas de capital de inversión como fuente de financiamiento a corto plazo



Interpretación: En la tabla 24 y figura 18, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que le es indiferente en relación a si la empresa ha utilizado los créditos de empresas de capital de inversión como fuente de financiamiento a corto plazo, mientras que 1 (25,0%) indicó que está de acuerdo, y solo 1 (25,0%) indicó que está totalmente en desacuerdo.

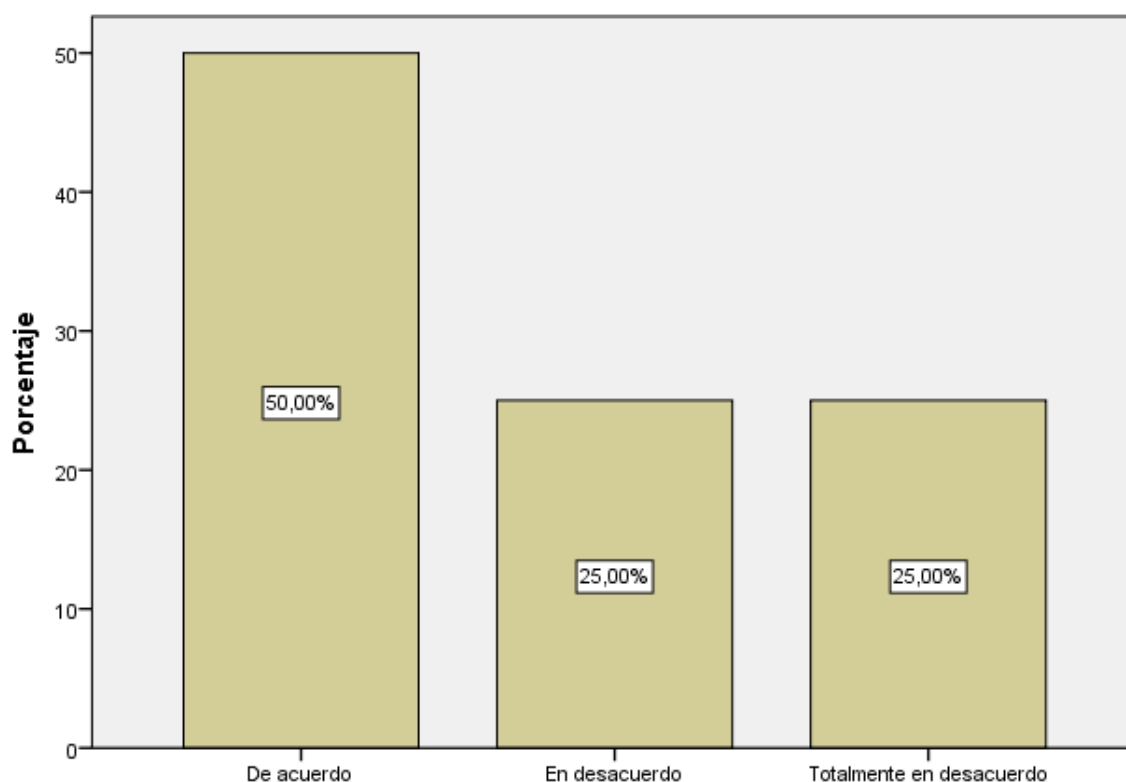
Fuente: Elaboración propia

Tabla 25. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los pagarés bancarios como fuente de financiamiento a corto plazo

		Muestra	Porcentaje
Válido	De acuerdo	2	50,0
	En desacuerdo	1	25,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 19. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los pagarés bancarios como fuente de financiamiento a corto plazo



Interpretación: En la tabla 25 y figura 19, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que está de acuerdo en relación a si la empresa ha utilizado los pagarés bancarios como fuente de financiamiento a corto plazo, mientras que 1 (25,0%) indicó que está de totalmente en desacuerdo, y solo 1 (25,0%) indicó que está en desacuerdo.

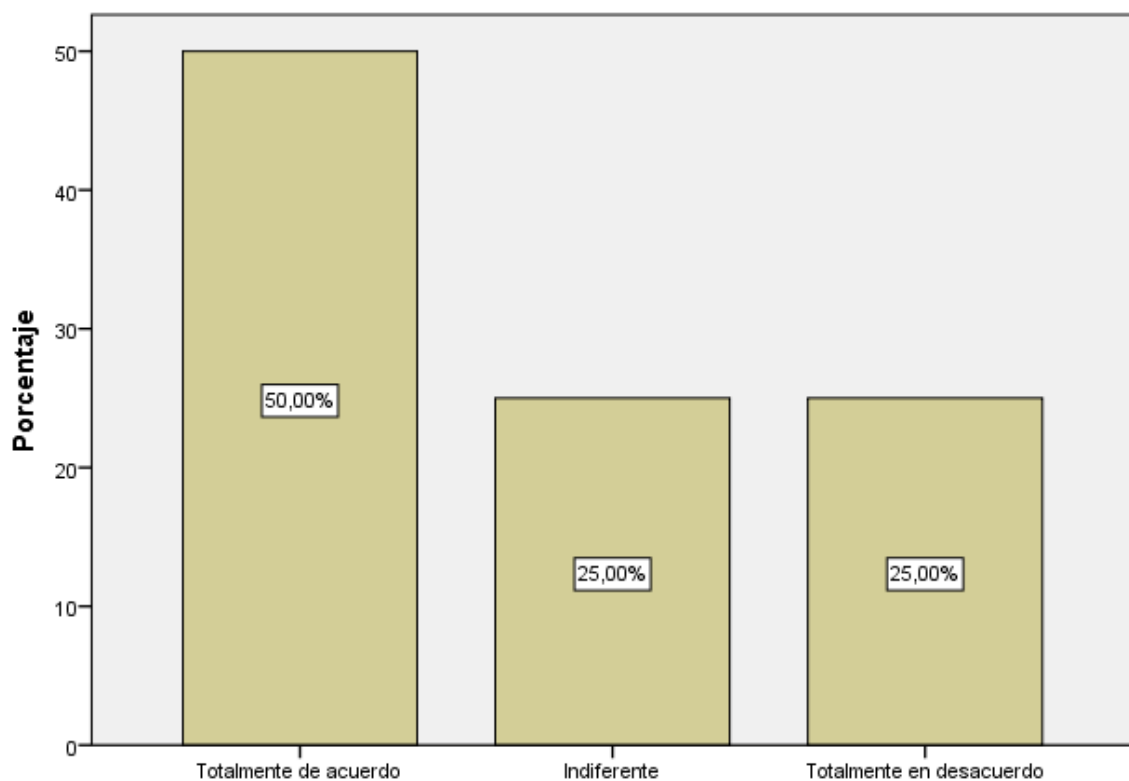
Fuente: Elaboración propia

Tabla 26. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de proveedores como fuente de financiamiento a corto plazo

		Muestra	Porcentaje
Válido	Totalmente de acuerdo	2	50,0
	Indiferente	1	25,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 20. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de proveedores como fuente de financiamiento a corto plazo



Interpretación: En la tabla 26 y figura 19, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que está totalmente de acuerdo en relación a si la empresa ha utilizado los créditos de proveedores como fuente de financiamiento a corto plazo, mientras que 1 (25,0%) indicó que está de totalmente en desacuerdo, y solo 1 (25,0%) indicó que le es indiferente.

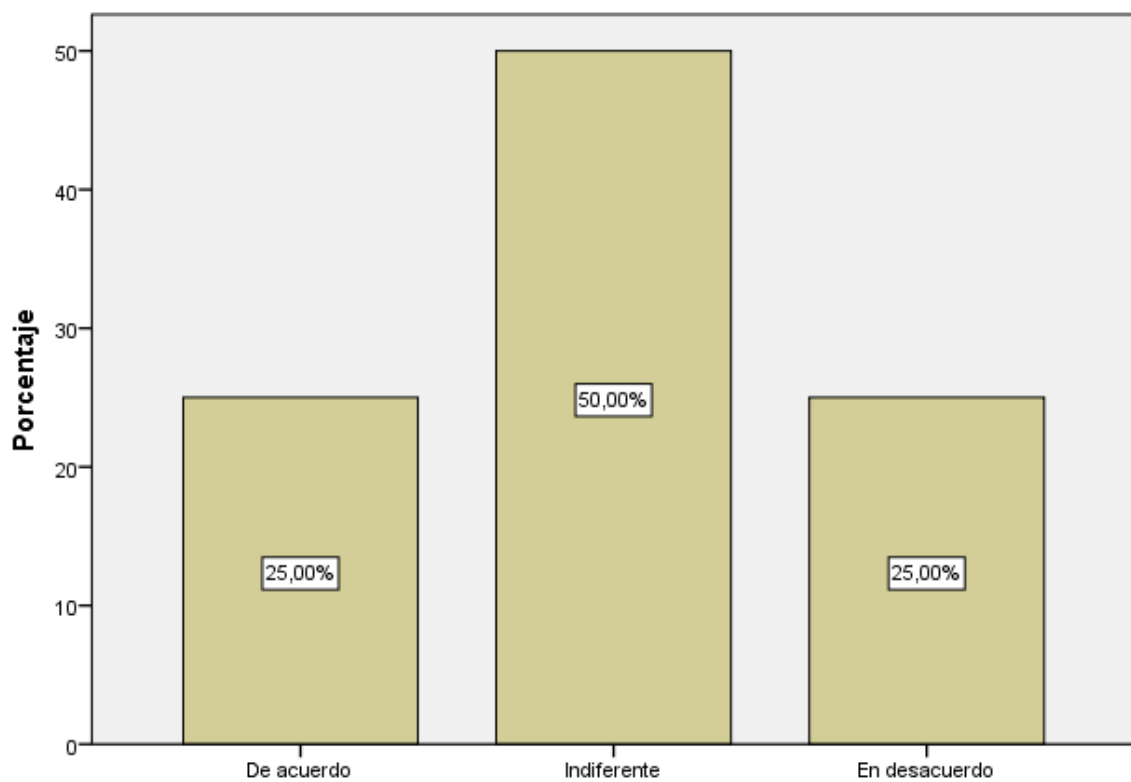
Fuente: Elaboración propia

Tabla 27. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado la hipoteca como fuente de financiamiento a largo plazo

		Muestra	Porcentaje
Válido	De acuerdo	1	25,0
	Indiferente	2	50,0
	En desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 21. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado la hipoteca como fuente de financiamiento a largo plazo



Interpretación: En la tabla 27 y figura 21, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que le es indiferente en relación a si la empresa ha utilizado la hipoteca como fuente de financiamiento a largo plazo, mientras que 1 (25,0%) indicó que está de totalmente de acuerdo, y solo 1 (25,0%) indicó que está en desacuerdo.

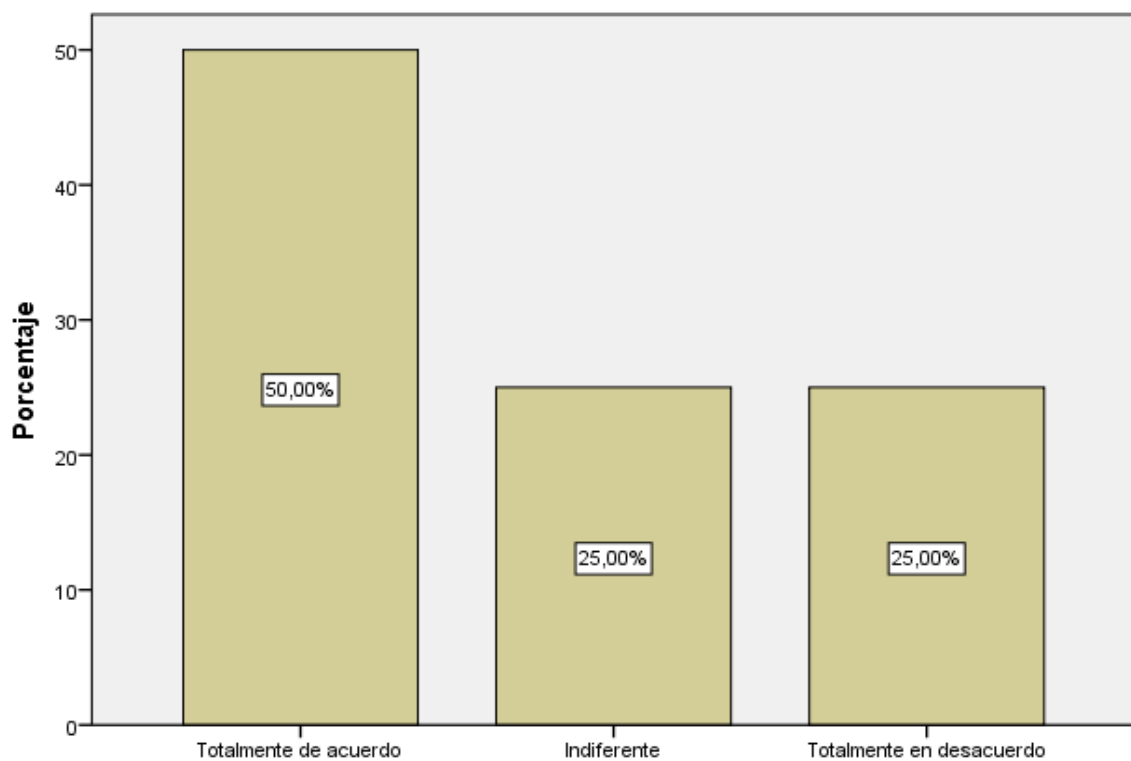
Fuente: Elaboración propia

Tabla 28. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento a largo plazo

		Muestra	Porcentaje
Válido	Totalmente de acuerdo	2	50,0
	Indiferente	1	25,0
	Totalmente en desacuerdo	1	25,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Figura 22. La Corporación Hermanos Jara ha utilizado el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento a largo plazo



Interpretación: En la tabla 28 y figura 22, 2 (50,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que está totalmente de acuerdo en relación a si la empresa ha utilizado el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento a largo plazo, mientras que 1 (25,0%) indicó que está de totalmente en desacuerdo, y solo 1 (25,0%) indicó que le es indiferente.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29. Nivel de eficacia de las estrategias financieras de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L

		Muestra	Porcentaje
Válido	Alto	0	0,0
	Medio	1	25,0
	Bajo	3	75,0
	Total	4	100,0

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 29, 3 (75,0%) de la muestra seleccionada de colaboradores respondieron que el nivel de eficacia de las estrategias financieras de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L fue bajo, mientras que 1 (25,0%) indicó que el nivel de las estrategias de la empresa fue medio.

Fuente: Elaboración propia

3.2. Analizar el nivel de rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, Chiclayo

Tabla 30. Rentabilidad de los fondos propios de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L

Rentabilidad de los fondos propios	Valor
Año 2017	13,95%
Año 2018	9,00%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 30, los resultados obtenidos revelan que la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L durante los años 2017 y 2018, tuvo un nivel de rendimiento sobre los fondos propios equivalente a 13,95% y 9,00% por cada unidad económica en su patrimonio. Si se comparan los valores obtenidos entre ambos años, se puede observar una reducción de 4.95% en el nivel de rendimiento sobre los fondos propios de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31. Rentabilidad del activo de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L

Rentabilidad del activo	Valor
Año 2017	9.57%
Año 2018	6.10%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 31, los resultados obtenidos revelan que la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L durante los años 2017 y 2018, tuvo un nivel de rendimiento sobre los activos equivalente a 9.57% y 6,10% por cada unidad económica en sus activos. Si se comparan los valores obtenidos entre ambos años, se puede observar una reducción de 3.47% en el nivel de rendimiento sobre los activos de la empresa.

Fuente: Corporación Hermanos Jara S.R.L

Tabla 32. Rentabilidad sobre la inversión de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L

Rentabilidad sobre la inversión	Valor
Año 2017	9.57%
Año 2018	6.10%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 32, los resultados obtenidos revelan que la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L durante los años 2017 y 2018, tuvo un nivel de rendimiento sobre la inversión equivalente a 9.57% y 6,10% por cada unidad económica en sus activos. Si se comparan los valores obtenidos entre ambos años, se puede observar una reducción de 3.47% en el nivel de rendimiento sobre los activos de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 33. Margen de ganancias brutas de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L

Rentabilidad de ganancias brutas	Valor
Año 2017	31,30%
Año 2018	28,54%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 33, los resultados obtenidos revelan que la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L durante los años 2017 y 2018, tuvo un nivel de margen de ganancias brutas equivalente a 31,30% y 28,54% luego de descontar sus costos de producción. Si se

comparan los valores obtenidos entre ambos años, se puede observar una reducción de 2.76% en el margen de ganancias brutas de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 34. Utilidad ventas de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L

Rentabilidad de utilidad ventas	Valor
Año 2017	16,27%
Año 2018	13,18%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 34, los resultados obtenidos revelan que la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L durante los años 2017 y 2018, tuvo un nivel de margen de utilidad ventas equivalentes a 16,27% y 13,18% por cada unidad económica vendida. Si se comparan los valores obtenidos entre ambos años, se puede observar una reducción de 3.09% en el margen de utilidad ventas.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 35. Margen neto de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L

Rentabilidad de utilidad ventas	Valor
Año 2017	16,27%
Año 2018	13,18%

Fuente: Corporación Hermanos Jara S.R.L

Interpretación: En la tabla 35, los resultados obtenidos revelan que la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L durante los años 2017 y 2018, tuvo un nivel de margen neto equivalente a 16,27% y 13,18% por cada unidad económica vendida. Si se comparan los valores obtenidos entre ambos años, se puede observar una reducción de 3.09% en el margen neto.

Fuente: Elaboración propia

3.3. Elaborar la propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanas Jara S.R.L, Chiclayo

Con relación al tercer objetivo específico, se procedió a realizar la elaboración de la propuesta de estrategias de estrategias para la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L de la ciudad de Chiclayo, y la cual estuvo enfocada en mejorar sus niveles de rentabilidad económica y financiera en el corto y largo plazo, a través de la mejora de la disponibilidad de efectivo, reducción de sus gastos financieros, y generación de otros ingresos adicionales. La propuesta de estrategias financieras de la investigación, puede ser observada a mayor detalle en el Capítulo VII de la investigación.

IV. DISCUSIÓN

En relación al primer objetivo específico, los resultados obtenidos en la tabla 29, revelan que el nivel de eficacia de las estrategias financieras de la Corporación Hermanos Jara S.R.L fue bajo. También los resultados obtenidos en la tabla 14, revelan que el mayor porcentaje de colaboradores está en desacuerdo en relación a si la empresa emplea objetivos de carácter financieros, así como los resultados obtenidos en la tabla 16, en donde el mayor porcentaje de colaboradores indicó que están en desacuerdo en relación a si la empresa ha fijado la estructura de sus recursos financieros. Finalmente, los resultados de la tabla 17, revelan que el mayor porcentaje de colaboradores indicó que están en desacuerdo en relación a si la empresa cuenta con la capacidad de garantizar todas sus obligaciones de deuda. Los resultados obtenidos se contrastan con los de Chasipanta (2017), ya que sugiere que el bajo nivel de rentabilidad de una empresa, se debe al bajo nivel de eficacia en el uso de estrategias coherentes que permitan disminuir sus costos de operación. También, los resultados obtenidos se contrastan con los de Orellana y Rosero (2017), ya que menciona que las deficiencias en la administración financiera de una empresa, proceden de la ausencia de objetivos financieros y de una estructura adecuada para sus recursos financieros. Finalmente, los resultados obtenidos también se contrastan con los de Chinchero (2014), ya que se indica que la ausencia de estrategias financieras adecuadas, pueden generar una disminución en su capacidad para cubrir todas sus obligaciones de deuda en el corto y largo plazo.

En relación al segundo objetivo específico, los resultados obtenidos en la tabla 30, revelan que la Corporación Hermanos Jara S.R.L durante los años 2017 y 2018, tuvo un nivel de rendimiento sobre los fondos propios menor en 4.95% con relación al año 2017, y lo cual reflejo un menor nivel de ingresos por cada unidad económica invertida en su patrimonio. También, los resultados obtenidos en la tabla 31, revelan que la Corporación Hermanos Jara S.R.L durante los años 2017 y 2018, tuvo un nivel de rendimiento sobre los activos menor en 3.47% con relación al año 2017, y lo cual reflejo un menor nivel de ingresos por cada unidad económica invertida en sus activos. Finalmente, los resultados obtenidos en la tabla 35, revelan de Corporación Hermanos Jara S.R.L durante los años 2017 y 2018, tuvo un nivel de margen neto menor en 3.09% con relación al 2017, y lo cual reflejo un menor nivel de ingresos por cada unidad económica vendida. Los resultados obtenidos se contrastan con los de Palma (2018) que se señala que una de las posibles causas en la disminución del

índice de margen neto de una empresa, procede de un elevado nivel de morosidad. También, los resultados obtenidos se contrastan con los de Arteaga (2018), ya que postula que las deficiencias en la infraestructura de una empresa, disminuyen el nivel de rentabilidad que puede obtener por cada unidad económica invertida sobre sus activos.

En relación al tercer objetivo específico, los resultados obtenidos revelan que la propuesta del estudio, estuvo integrada por 06 estrategias financieras (04 estrategias financieras de corto plazo y 02 estrategias financieras de largo plazo) enunciadas acordes a la realidad económica y de mercado de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, y las cuales se enfocan en el uso de fuentes de financiamiento de corto y largo plazo como medio para mejorar la disponibilidad de efectivo de la empresa; y con un beneficio económico potencial en dinero ahorrado y generado a favor de la empresa que equivale a 235,000 soles en un plazo de vigencia máximo de 12 meses calendarios. Los resultados obtenidos se contrastan con los de Andrade (2014), ya que sugiere que un plan de estrategias financieras debe estar estructurado, de tal modo que permita un mejor uso de sus recursos y el análisis de sus cuentas financieras. También, los resultados coinciden con los de Palma (2018), ya que da a conocer que el énfasis en el uso de estrategias financieras, debe enfocarse en el conocimiento de los costos de una empresa y en la reducción de sus niveles de endeudamiento (dependencia en el uso de recursos ajenos), tanto en el corto y largo plazo.

V. CONCLUSIONES

La efectividad de las estrategias financieras que aplica la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L fue bajo, debido a la ausencia en el uso de objetivos de carácter financiero, a la falta de fijación de una estructura adecuada para el uso de sus recursos financieros, a la falta de uso de técnicas y métodos de análisis que permitan verificar y cuantificar sus operaciones y cuentas contables, y a la falta de decisiones coherentes que ayuden a reducir su nivel de endeudamiento.

El nivel de rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, tuvo una reducción de 4.95% en el nivel de rendimiento sobre los fondos propios, una reducción de 3.47% en el nivel de rendimiento sobre los activos, y una reducción de 3.09% en el nivel de margen neto en comparación al año 2017. Tomando en consideración la disminución de los niveles de rentabilidad obtenidos por la empresa en sus activos, patrimonio y margen de ventas netas, se puede considerar que la empresa sigue siendo rentable, pero en un nivel menor al mínimo esperando por sus propietarios.

La propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, estuvo enfocada en el uso de fuentes de financiamiento de corto y largo plazo como medio para mejorar la disponibilidad de efectivo de la empresa, a través de la disminución de sus gastos financieros y de la generación de otros ingresos adicionales, y cuyo beneficio potencial en dinero ahorrado y generado a favor de la empresa, equivale a 235,000 soles en un plazo de vigencia máximo de 12 meses calendarios.

VI. RECOMENDACIONES

Se recomienda al personal directivo de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, evaluar las fuentes de financiamiento de corto y largo plazo más convenientes en su costo financiero para la mejora de la realidad económica de la empresa, y priorizar la capacitación de su personal financiero, en el uso de herramientas estadísticas y métodos de análisis e interpretación de información contable y financiera.

Se recomienda al personal directivo de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, ampliar los años de evaluación fijados para el análisis del nivel de rentabilidad de la empresa, e incluir el uso de otros indicadores financieros como liquidez, endeudamiento, solvencia y rotación, con el fin de tener un mejor conocimiento sobre el nivel de gestión financiera de la empresa.

Se recomienda al personal directivo de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, dar seguimiento y evaluar los resultados económicos que obtendrá a través de la aplicación de las estrategias financieras formuladas; y si se presenta el caso, reformular las estrategias según las condiciones de su mercado objetivo.

VII. PROPUESTA

7.1.1. Título de la propuesta: Propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, Chiclayo.

7.1.2. Situación actual de la empresa: La empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L de la ciudad de Chiclayo, presento un bajo nivel de rentabilidad recurrente durante sus dos últimos periodos contables (ejercicio contable 2018 y 2017), debido a la ausencia de estrategias de financieras que vayan acorde a la realidad económica del negocio y de su mercado, y que permitan tomar decisiones adecuadas sobre el uso de recursos financieros.

7.1.3. Objetivo de la propuesta: Formular estrategias basadas en la dimensión teóricas de la variable estrategias financieras, que permitan incrementar el nivel de rentabilidad económica y financiera de la empresa durante su horizonte de corto y largo plazo, y que se encuentren acordes a la realidad económica del negocio y de su mercado.

7.1.4. Formulación de las estrategias financieras de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L:

Tabla 36. Propuesta de estrategias financieras de la empresa Corporación Hermanas Jara S.R.L

N°	Enunciado de la estrategia financiera	Descripción de la estrategia	Responsable a cargo	Viabilidad de uso	Nivel de Beneficios esperados	Plazo de vigencia	Proyección beneficio económico
1	Reducir el uso de créditos bancarios en el corto plazo	Evitar el uso de créditos financieros por sus elevadas tasas de interés	Gerente de finanzas	Medio	Alto	12 meses	S/40,000
2	Incrementar el aporte de capital social de los socios fundadores en el corto plazo	Priorizar el uso de los recursos de los propietarios de la empresa, ya que estos no están sujetos a ningún tipo de tasa de interés	Gerente de finanzas / Propietarios del negocio	Alto	Alto	1 mes	S/50,000
3	Utilizar la herramienta del leasing o arrendamiento financiero en el largo plazo	Renovar las maquinarias y equipos más costosos de la empresa, a través de un tipo de financiamiento que implica un menor desembolso de efectivo	Gerente de finanzas	Alto	Alto	12 meses	S/80,000
4	Utilizar los créditos de proveedores en el corto plazo	Priorizar el uso de los recursos de los proveedores de la empresa, ya que estos no están sujetos a ningún tipo de tasa de interés	Gerente de finanzas / Propietarios del negocio	Medio	Medio	6 meses	S/20,000
5	Aplicar el enfoque de liderazgo de costos totales en el corto plazo	Priorizar la optimización de los costos fijos y variables de la empresa, con el fin de mejorar sus niveles de rentabilidad	Propietarios del negocio	Alto	Alto	12 meses	S/15,000

6	Vender los bienes o activos que han alcanzado su vida útil a su valor de salvamento	Generar un monto de efectivo adicional, a través de la venta de equipos que ya se encuentran en desuso	Gerente de finanzas / Propietarios del negocio	Alto	Medio	3 meses	S/30,000
Beneficio económico total esperado							S/235,000

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: La propuesta del estudio, estuvo integrada por 06 estrategias financieras (04 estrategias financieras de corto plazo y 02 estrategias financieras de largo plazo) enunciadas acordes a la realidad económica y de mercado de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, y las cuales se enfocan en el uso de fuentes de financiamiento de corto y largo plazo como medio para mejorar la disponibilidad de efectivo de la empresa, a través de la reducción de sus gastos financieros y de la generación de otros ingresos adicionales. La aplicación del total de estrategias financieras formuladas, aporta un beneficio económico potencial (en dinero ahorrado y generado) a favor de la empresa, que equivale a 235,000 soles en un plazo de vigencia máximo de 12 meses calendarios, según los acuerdos que su personal directivo alcance con sus grupos de interés.

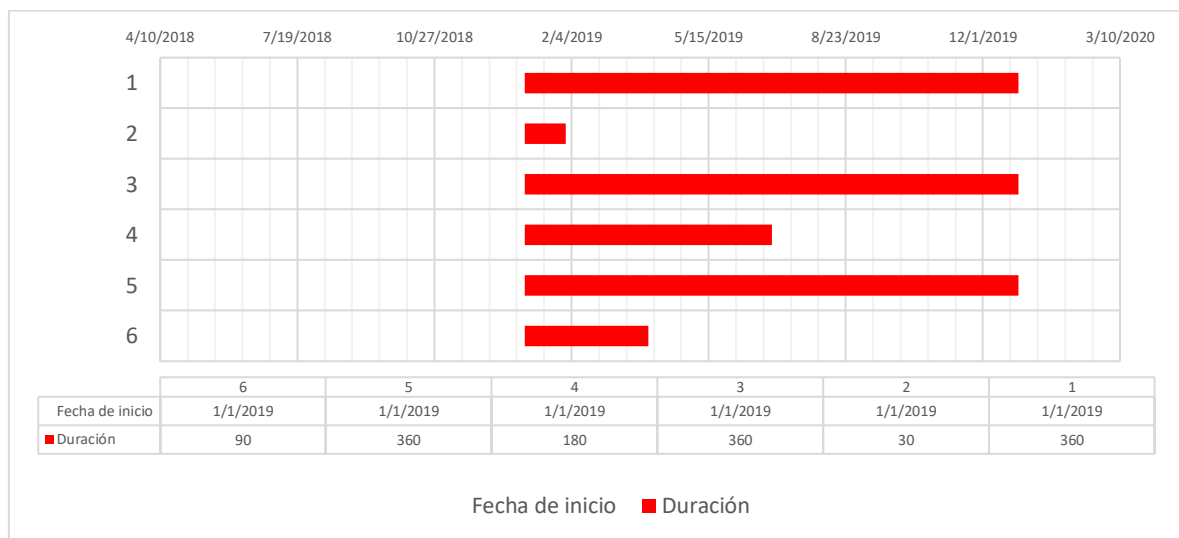
Fuente: Elaboración propia

7.1.5. Responsabilidad de la ejecución de las estrategias financieras de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L:

La responsabilidad de ejecución de las estrategias financieras formuladas a favor de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, recae sobre los propietarios del negocio y su personal de finanzas (gerente de finanzas), y a que ellos serán los responsables de tomar las decisiones más adecuadas sobre la prioridad de ejecución que le asignarán a cada estrategia de forma individual o conjunta.

7.1.6 Diagrama de Gantt de las estrategias financieras de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L

Figura 23. Diagrama de Gantt de las estrategias financieras de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L



Interpretación: En la figura 23, los resultados obtenidos revelan que las estrategias financieras de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, tienen un horizonte temporal de vigencia que fluctúa entre 1 a 12 meses calendario

Fuente: Elaboración propia

REFERENCIAS

- Aching, C. (2005). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotécnica*. (1° Edición). Editorial Prociencia y Cultura S.A.
- Altamirano, F. (2018). Estrategias financieras para mejorar el crecimiento económico de la empresa de Repuestos & Lubricantes Nuevo Tiempo SAC., Jaén 2017 (Tesis de grado). Universidad Señor de Sipán. Pimentel. Recuperado de: <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4952/Altamirano%20P%C3%A9rez%20Fredesvinda.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- American Petroleum Institute (2019). Motor gasoline and crude oil prices have continued to move together. Estados Unidos (21 de Marzo 2019). Recuperado de: <https://gaspricesexplained.com/#/?section=gasoline-taxes-by-state>
- Ambrosio, L. y Segura, S. (2015). Estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la provincia de Huancayo (Tesis de grado). Universidad Nacional del Centro del Perú. Huancayo. Recuperado de: <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/3274/Ambrosio%20Alfaro-Segura%20Arroyo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Andina, (21 de Abril de 2017). Cooperación Suiza lanza estrategia Perú e invertirá 70 millones de dólares. Author. Recuperado de: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-cooperacion-suiza-lanza-estrategia-peru-e-invertira-70-millones-663898.aspx> con fecha 18-05-2017
- Andrade, J. (2014). Estrategias financieras y su relación en la rentabilidad en Alvarado Ortiz Constructores Cía. Ltda. (Tesis de posgrado). Universidad Técnica de Ambato. Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/8009/1/TMAF015-2014.pdf>
- Arteaga, K. (2018). Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad del Restaurante La Familia Chicken & Grill 2018 (Tesis de grado). Universidad Señor de Sipán. Pimentel. Recuperado de: <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/5748/Arteaga%20Diaz%20Keila%20Noemi.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Associated Press (2018). Stations hope that you fill up with more than gas. NBC News. Estados Unidos (01 de abril 2018). Recuperado de: <http://www.nbcnews.com/id/23904590/ns/business-retail/t/stations-hope-you-fill-more-gas/>
- Bayliss, P. (2019). The average annual income of a petrol station. Ehow. Reino Unido. (04 de Febrero 2019). Recuperado de: https://www.ehow.co.uk/info_7757855_factors-ford-motors-operational-planning.html.
- Beyer, K. (2014). Why gas station owners love low oil prices. CBS News. Estados Unidos (12 de diciembre 2014). Recuperado de: <https://www.cbsnews.com/news/why-gas-station-owners-love-low-oil-prices/>
- Biery, M. (2014). Why Gas Station Owners May Be Smiling. Forbes. Estados Unidos (21 de Enero 2014). Recuperado de: <https://www.forbes.com/sites/sageworks/2014/01/21/profit-margins-at-gasoline-stations-have-increased/#765e43021068>
- Booth, J. (2019). Confessions of a gas station owner. CNN. Estados Unidos (7 de Enero 2019). Recuperado de: <http://edition.cnn.com/2009/LIVING/wayoflife/01/07/aa.confessions.gas.station.owner/index.html>
- Bravo, M., Lambreton, V., y Márquez, H. (2007). *Introducción a las finanzas*. (1° Edición). México: Pearson Educación.
- Córdova, A. (2017). Gestión financiera y contable para incrementar la rentabilidad en una empresa industrial, Lima 2017 (Tesis de grado). Universidad Norbert Wiener. Lima. Recuperado de: <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1550/TITULO%20-%20Cordova%20Yacolca%2C%20%20Ana%20Karina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Chasipanta, A. (2017). Estrategias financieras para el mejoramiento de la rentabilidad en la empresa BGP CO S.A (Tesis de posgrado). Universidad Técnica de Ambato. Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/25367/1/T3995M.pdf>
- Chiarella, R. (2016). Bombos: La fast food peruana es menos rentable. *Semana Económica*. (29 Marzo 2016). Recuperado de: <http://semanaeconomica.com/article/sectores-y->

empresas/comercio/183636-bembos-la-fast-food-peruana-es-cada-vez-menos-rentable/

- Chincheró, W. (2014). Diseño de estrategias financieras para la maximización de excedentes de la cooperativa de ahorro y crédito Chibuleo LTDA, agencia Sangolqui (Tesis de grado). Universidad de las Fuerzas Armadas. Ecuador. Recuperado de: <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/8318/1/T-ESPE-047908.pdf>
- Darío, I. (2014). Estrategias financieras actuales que podrían implementar las entidades financieras colombianas para mitigar el riesgo de fraude de sus productos financieros (Tesis de grado). Universidad Militar Nueva Granada. Colombia. Recuperado de: <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/13067/2/TRABAJO%20DE%20GRADO%20%20POSTGRADO%20FINAL.pdf>
- Del Cid, A., Méndez, R., y Sandoval, F. (2007). *Investigación Fundamentos y Metodología*. (1° Edición). México D.F: Pearson Educación
- El Banco Santander (04 de Mayo de 2017). ¿Por qué tu Pyme necesita una estrategia financiera? Author. Recuperado de: <https://www.santanderpyme.com.mx/detalle-noticia/por-que-tu-pyme-necesita-una-estrategia-financiera.html> con fecha 30 - 05 - 2017
- Espinoza, N. (2015). Estrategias financieras para mejorar la performance de mercado de la panadería El Rosario, en la ciudad de Trujillo (Tesis de grado). Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo. Recuperado de: http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/8570/nontolacosta_yobana.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- García, J. y Paredes, L. (2014). *Estrategias financieras empresariales*. (1° Edición). México: Editorial Javier Enrique Callejas.
- García, K. (2017). Perfilan estrategias para gasolineras. *El economista*. España. (27 de febrero 2017). Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Perfilan-estrategias-para-gasolineras-20170228-0114.html>
- González, O. (2019). Cecaer invita a una importante jornada sobre “Estrategia financiera rentable y eficiente”. Día 1 noticias. Argentina. (08 de marzo 2019). Recuperado de:

<http://www.diaunonoticias.com.ar/cecaer-invita-a-una-importante-jornada-sobre-estrategia-financiera-rentable-y-eficiente/>

Hernández, E. (2016). Propuesta de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Marakos Grill S.A.C, Chiclayo – 2016 (Tesis de grado). Universidad Señor de Sipán. Pimentel. Recuperado de: <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4277/Hernandez%20Huaman.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación*. (6° Edición). México: McGraw-Hill / Interamericana Editores.

Hurtado, C. (2016). Las tres caras de la estrategia de negocio de Terpel. El tiempo. Colombia. (01 de Julio de 2016). Recuperado de: <http://www.incp.org.co/principales-estrategias-financieras-de-las-empresas/>

Katz, F. (2018). The Average Annual Income of a Gas Station. Bizfluent. Estados Unidos (28 de noviembre 2018). Recuperado de: <https://bizfluent.com/info-7753422-average-annual-income-gas-station.html>

Lander, S. (2013) Are Gas Stations Good Investments? Zacks. Estados Unidos (17 de Agosto 2013). Recuperado de: <https://finance.zacks.com/gas-stations-good-investments-10481.html>

López, L. (2018). Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa COESTI S.A. estación de servicio año 2017 (Tesis de grado). Universidad Privada del Norte. Trujillo. Recuperado de: <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13281/Lopez%20Brice%20B1o%20Lauro%20Amarildo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Lundberg, T. (2018). What's Up With Retail Gasoline Margin? CSP Daily News. Estados Unidos (19 de Noviembre 2018). Recuperado de: <https://www.cspdailynews.com/fuels/whats-retail-gasoline-margin>

Llontop, Y. (2017). La pollada: Estrategia financiera del ingenio peruano. Semanario Expresión. (22 de mayo 2017). Recuperado de: <http://www.semanarioexpresion.com/Presentacion/noticia2.php?noticia=370&categoria=Regional&edicionbuscada=938>

- Moncayo, C. (2015). Principales estrategias financieras de las empresas. Instituto Nacional de Contadores Públicos. Colombia. (03 de Setiembre de 2015). Recuperado de: <http://www.incp.org.co/principales-estrategias-financieras-de-las-empresas/>
- National Association of Convenience Stores (2019). The Price Per Gallon. Estados Unidos (27 de Febrero 2019). Recuperado de: <https://www.convenience.org/Topics/Fuels/The-Price-Per-Gallon>
- Noreña, A., Alcaraz-Moreno, N., Guillermo, J. y Rebolledo-Malpica, D. (2012). Aplicabilidad de los criterios de rigor y éticos en la investigación cualitativa. Universidad de La Sabana. Recuperado de: <http://aquichan.unisabana.edu.co/index.php/aquichan/article/view/1824/2936>
- Nguyen, J. (2018) This is the most expensive gas station in America. Marketplace. Estados Unidos (20 de Noviembre 2018). Recuperado de: <https://www.marketplace.org/2018/11/20/most-expensive-and-least-expensive-gas-stations-america/>
- Oficina nacional de estadística de Gran Bretaña (2016). Fuel prices explained: A breakdown of the cost of petrol and diesel. ONS. Reino Unido (22 de enero 2016). Recuperado de: <https://www.ons.gov.uk/economy/inflationandpriceindices/articles/fuelpricesexplaine dabreakdownofthecostofpetrolanddiesel/2016-01-22>
- Orellana, J. y Rosero, A. (2017). Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad del negocio MetalMet en Guayaquil (Tesis de grado). Universidad de Guayaquil. Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/23504/1/Gramat%20-Estrategias%20financieras%20para%20mejorar%20la%20rentabilidad%20del%20negocio%20MetalMet%20en%20Guayaquil%20%284.pdf>
- Palma, Y. (2018). Estrategias financieras para reducir el índice de morosidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo S.A. – agencia Bambamarca – 2017 (Tesis de grado). Universidad Cesar Vallejo. Chiclayo. Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/27675/Palma_CYW.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Paulas, R (2019). WHY DOES THE GAS STATION ACROSS THE STREET HAVE HIGHER PRICES?. Pacific Standard. Estados Unidos (14 de Junio 2017). Recuperado de: <https://psmag.com/economics/gas-stations-are-so-weird>.

- Raedle, J (2019). WHY GAS PRICES VARY IN THE SAME PART OF TOWN. Futurity. Estados Unidos (11 de Marzo 2019). Recuperado de: <https://www.futurity.org/gas-prices-location-2004042-2/>
- Ricci, R. (2019). ¿Cómo llega un club peruano a la rentabilidad?. El comercio. (22 de abril 2019). Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/dia-1/llega-club-peruano-rentabilidad-renato-ricci-noticia-628739>
- Sageworks (2014). Why Gas Station Profits Are Drying Up. INC. Estados Unidos (10 de noviembre 2014). Recuperado de: <https://www.inc.com/sageworks/running-on-empty-why-private-gas-stations-cant-squeeze-out-a-profit.html>
- Segura, J. (2018). Planificación financiera en el laboratorio SYNLAB PERÚ SAC, para mejorar su rentabilidad Chiclayo 2017 (Tesis de grado). Universidad Cesara Vallejo. Chiclayo. Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/28472/Segura_LJC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Soriano, J. y Amat, O. (2010). *Introducción a la contabilidad y las finanzas*. (1° Edición). Profit Editorial.
- Suarez, K. (2018). La española Repsol abrirá más de 1.000 gasolineras en México. El país. México. (13 de marzo 2018). Recuperado de: https://elpais.com/economia/2018/03/12/actualidad/1520890142_366955.html
- Torres, M. (2011). Ratios financieros Conceptos básicos y aplicación. Revista Actualidad Empresarial, 224 (1), pág.1-4. Recuperado de: http://aempresarial.com/asesor/adjuntos/Ratios_Financieros_I.pdf
- Van Horne, J., y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. (13° Edición). México: Pearson Educación.
- Vega, L. (2017). Aplicación de estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de una pequeña empresa de manufactura en cuero (Tesis de grado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. Recuperado de: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/6633/Vega_bl.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Xin, Z. (2018). Coming soon: Duel of fuel, non-fuel revenues as apps change game. China Daily. China (13 de Agosto 2018). Recuperado de: <http://www.chinadaily.com.cn/a/201808/13/WS5b70bf8aa310add14f385483.html>

Zuni, M. (2016). La moda en las uñas: Un negocio rentable. El Pueblo. (10 Setiembre 2016).
Recuperado de: <http://elpueblo.com.pe/noticia/primera/la-moda-en-las-unas-un-negocio-rentable>

ANEXOS

ANEXO 1:

1.1 Cuestionario sobre estrategias financieras:

Fecha: ___/___/___

Duración estimada: 10 minutos.

I. Introducción: El presente cuestionario tuvo como objetivo, poder evaluar la efectividad de las estrategias financieras que aplica la empresa Corporación Hermanos Jara de la ciudad de Chiclayo.

Notas adicionales:

Por favor lea las siguientes preguntas y marque con una equis, su respuesta:

Totalmente de acuerdo (TA)

De acuerdo (A)

Indiferente (I)

En desacuerdo (D)

Totalmente en desacuerdo (TD)

Notas adicionales:

Es muy importante mencionar que la información que se obtenga a partir del presente cuestionario, será utilizada solo para fines académicos, y también se mantendrá bajo secreto la identidad de las personas que se involucren como informantes del estudio. La investigadora y dueña de la tesis, asumirá el rol de receptor de la información proporcionada, y no alterará ninguno de los resultados obtenidos.

1.2 Lista de preguntas:

Lista de interrogantes	TA	A	I	D	TD
La Corporación Hermanos Jara en sus actividades indica con precisión los recursos, acciones, personas, controles y resultados esperados					
La Corporación Hermanos Jara fundamenta sus actividades en el conocimiento amplio de sus debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas					
La Corporación Hermanos Jara fundamenta sus actividades en términos de rentabilidad, participación, posicionamiento y posición competitiva					
La Corporación Hermanos Jara expresa sus actividades en términos numéricos, en plazos, en productos y servicios, y en generar resultados medibles					
La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de liderazgo basado en costos totales con el fin de reducir sus costos variables y fijos de operación					
La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de diferenciación de un producto y/o servicio					
La Corporación Hermanos Jara ha aplicado el enfoque de distribución en un mercado específico					
La Corporación Hermanos Jara emplea objetivos de carácter financiero					
La Corporación Hermanos Jara cuenta con inversiones sujetas a riesgo					
La Corporación Hermanos Jara ha fijado la estructura de sus recursos financieros					
La Corporación Hermanos Jara cuenta con la capacidad de garantizar todas sus obligaciones de deuda					
La Corporación Hermanos Jara aplica las técnicas de análisis vertical y horizontal sobre las cuentas de sus estados financieros					
Las decisiones financieras de la Corporación Hermanos Jara han ayudado a reducir su nivel de endeudamiento					

La Corporación Hermanos Jara hace uso métodos de análisis contable para verificar y cuantificar las operaciones de su actividad empresarial					
La Corporación Hermanos Jara analiza el contenido contable de sus estados financieros					
La Corporación Hermanos Jara ha utilizado el aporte de sus socios o propietarios como fuente para disminuir su nivel de endeudamiento a corto plazo					
La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de bancos y cooperativas como fuente de financiamiento a corto plazo					
La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de empresas de capital de inversión como fuente de financiamiento a corto plazo					
La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los pagarés bancarios como fuente de financiamiento a corto plazo					
La Corporación Hermanos Jara ha utilizado los créditos de proveedores como fuente de financiamiento a corto plazo					
La Corporación Hermanos Jara ha utilizado la hipoteca como fuente de financiamiento a largo plazo					
La Corporación Hermanos Jara ha utilizado el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento a largo plazo					

ANEXO 2: Guía de análisis Instrumental:


	INDICADOR	ECUACIÓN
Rentabilidad	Nivel de rentabilidad de los fondos propios	Utilidad Neta / Patrimonio neto
	Nivel de rentabilidad del activo	Beneficio antes de intereses e impuestos / Activo
	Nivel de rentabilidad sobre la inversión	Utilidad Neta / Activo total
	Nivel de margen de ganancias brutas	Utilidad bruta / Ventas netas
	Nivel de utilidad ventas	Beneficio antes de intereses e impuestos / Ventas
	Nivel de margen neto	Utilidad neta / Ventas netas

ANEXO 3: Estados Financieros Corporación Hermanos Jara S.R.L 2017 - 2018

HERMANOS JARA S.R.L.
RUC: 20479635910
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADO
DEL 01 DE ENERO 2017 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017
 (Expresado en Soles)

Ventas netas (ingresos operacionales)	S/. 2,511,231.00
Otros ingresos operacionales	-
Total de Ingresos Brutos.	<u>S/. 2,511,231.00</u>
Costo de Ventas	S/. -2,094,375.00
Utilidad Bruta	<u>S/. 416,856.00</u>
Gastos operacionales	
Gastos de Administración.	S/. -226,851.00
Gastos de Venta.	S/. -116,851.00
Utilidad Operativa.	<u>S/. 73,154.00</u>
Otros Ingresos (gastos)	S/. -
Ingresos financieros	S/. -
Gastos financieros	S/. -33,666.00
Enajenacion de Valores y BS de Activo	S/. -
Otros Ingresos .	S/. -
Otros gastos	S/. -
Resultado antes de Partidas Extraordinarias	S/. 39,488.00
(+) Adiciones para determinar la renta imponible	
Resultado Antes de Impuestos.	<u>S/. 39,488.00</u>
Impuesto a la renta	28%
Resultado Antes de Interes Minoritario.	
Interes Minoritario.	
Utilidad (perdida) Neta del ejercicio	<u>S/. 39,488.00</u>
Dividendos de Acciones Preferentes	
Utilidad (pérdida) Neta atribuible a los accionistas	
Utilidad (pérdida) Básica por acción Común	
Utilidad (pérdida) Básica por acción de Inversión	
Utilidad (pérdida) Diluida por acción Común	
Utilidad (pérdida) Diluida por acción de Inversión	

 REPRESENTANTE LEGAL


 Patricia L. Jaime
 CPD. - I.M.T. N° 04-3719

 CONTADOR

HERMANOS JARA S.R.L.
RUC: 20479635910

LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADA
DEL 01 DE ENERO 2018 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018
 (Expresado en Soles)

ACTIVO	IMPORTE	PASIVO	IMPORTE
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
- Caja y Bco.	3,038,514.00	- Remuneraciones por pagar	8,222.00
- Cuentas por Cobrar Comerciales	4,598.00	- Ctas por Pagar Comercial-terce	136,883.00
- Mercaderías	11,200.00	- Tributo,contribuciones y Aport	64,876.00
- Servic Contrat Por Anticipado	3,500.00	- Otras Cuentas por Pagar	4,500.00
Total Activo Corriente	3,057,812.00	Total Pasivo Corriente	214,481.00
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
- Inmuebles Maquinarias y Equipo	1,025,536.00	- obligaciones Financieras LP	1,164,440.00
- Deprec. Amortiz. Acumulada	(45,605.00)		
- Activo Diferido (Intereses no Devengados)	243,374.00		
- Otros Activos no Corrientes	0.00		
Total Activo no Corriente	1,223,305.00	Total Pasivo no Corriente	1,164,440.00
TOTAL ACTIVO	4,281,117.00	PATRIMONIO	
		- Capital	500,350.00
		- Resultados Acumulados	1,563,933.00
		- Excedente de Revaluacion	865,330.00
		- Resultado del Ejercicio	(27,417.00)
		Total Patrimonio	2,902,196.00
		TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	4,281,117.00

REPRESENTANTE LEGAL


Paul
 Patricia Jara S.R.L.
 C.P.C. - 12311 - P. 55-3713

COTADOR

HERMANOS JARA S.R.L.
RUC: 20479635910
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADO
DEL 01 DE ENERO 2018 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018
(Expresado en Soles)

Ventas netas (ingresos operacionales)	S/. 1,981,023.00
Otros ingresos operacionales	-
Total de Ingresos Brutos.	<u>S/. 1,981,023.00</u>
Costo de Ventas	S/. -1,704,156.00
Utilidad Bruta	<u>S/. 276,867.00</u>
Gastos operacionales	
Gastos de Administración.	S/. -203,089.00
Gastos de Venta.	S/. -101,195.00
Utilidad Operativa.	<u>S/. -27,417.00</u>
Otros Ingresos (gastos)	S/. -
Ingresos financieros	S/. -
Gastos financieros	S/. -
Enajenación de Valores y BS de Activo	S/. -
Otros Ingresos .	S/. -
Otros gastos	S/. -
Resultado antes de Partidas Extraordinarias	S/. -27,417.00
(+) Adiciones para determinar la renta imponible	
Resultado Antes de Impuestos.	<u>S/. -27,417.00</u>
Impuesto a la renta	28%
Resultado Antes de Interes Minoritario.	
Interes Minoritario.	
Utilidad (perdida) Neta del ejercicio	<u>S/. -27,417.00</u>
Dividendos de Acciones Preferentes	
Utilidad (pérdida) Neta atribuible a los accionistas	
Utilidad (pérdida) Básica por acción Común	
Utilidad (pérdida) Básica por acción de Inversión	
Utilidad (pérdida) Diluida por acción Común	
Utilidad (pérdida) Diluida por acción de Inversión	

REPRESENTANTE LEGAL



Petricé L. Jara
CPC. - C.R.T. N° 64-3719
CONTADOR

ANEXO 4: Constancia de Autorización

CONSTANCIA DE AUTORIZACIÓN

Yo Emiliano Evangelio Jara Chauca, identificado con DNI N° 32957008, en calidad de Gerente de la Corporación Hermanos Jara, **autorizo** al Srita. Fiorella Elizabeth Fernández Zapata, estudiante del X ciclo de la Carrera Profesional de Contabilidad en la Universidad César Vallejo (filial Chiclayo) para que utilice datos e información de mi representada para fines exclusivos de elaboración de la Tesis titulada **“Estrategias Financieras para Incrementar la Rentabilidad de la Empresa Corporación Hermanos Jara, Chiclayo”**, el mismo que viene desarrollando para la obtención del título profesional en dicho centro de estudios.

Cabe señalar que la citada autorización comprende la divulgación y comunicación pública del trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la UCV.

 Corporación Hermanos Jara S.R.L.




Emiliano Evangelio Jara Chauca
Gerente de la Corporación Hermanos Jara

02 de julio del 2019