

UNIVERSIDAD DE HUANUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TESIS

**“ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA
RENTABILIDAD EN LA TIENDA COMERCIAL AGRO MARTINEZ
E.I.R.L. HUANUCO. 2021”**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR: Hidalgo Arratea, Linder Anderson

ASESORA: Borja Bruno, Denisse Verenisse

HUÁNUCO – PERÚ

2021

U

TIPO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:

- Tesis (X)
- Trabajo de Suficiencia Profesional ()
- Trabajo de Investigación ()
- Trabajo Académico ()

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN: Gestión de la teoría contable

AÑO DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN (2020)

CAMPO DE CONOCIMIENTO OCDE:

Área: Ciencias sociales

Sub área: Economía, Negocios

Disciplina: Negocios, Administración

D

DATOS DEL PROGRAMA:

Nombre del Grado/Título a recibir: Título Profesional de Contador Público

Código del Programa: P12

Tipo de Financiamiento:

- Propio (X)
- UDH ()
- Fondos Concursables ()

DATOS DEL AUTOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 46959970

DATOS DEL ASESOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 45442599

Grado/Título: Maestro en banca y finanzas

Código ORCID: 0000-0002-5601-8723

H

DATOS DE LOS JURADOS:

Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	GRADO	DNI	Código ORCID
1	Espinoza Chávez, Lucy Janet	Maestra en ciencias contables con mención en: "auditoria y tributación"	22507319	0000-0001-9096-3967
2	Huatuco Véliz, Judith Sebastiana	Magister en gestión pública	21119651	0000-0001-6668-698X
3	Rodas Gonzales, Melissa Nieves	Maestra en gestión pública	71660063	0000-0001-9241-8540

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS.

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las **08:50 horas del día 30 del mes de noviembre del año 2021**, en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunieron el sustentante y el Jurado Calificador mediante la plataforma virtual Google Meet, integrado por los docentes:

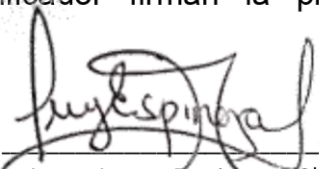
Mtra. Lucy Janet Espinoza Chávez	(Presidente)
Mtra. Judith Sebastiana Huatuco Véliz	(Secretaria)
Mtra. Melissa Nieves Rodas Gonzales	(Vocal)

Nombrados mediante la Resolución N° 1655-2021-D-FCEMP-PACF-UDH, para evaluar la Tesis intitulada: **“ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA TIENDA COMERCIAL AGRO MARTINEZ E.I.R.L. HUANUCO. 2021”**, presentado por el Bachiller, **HIDALGO ARRATEA, Linder Anderson** para optar el **título Profesional de Contador Público**.

Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo **Aprobado** con el calificativo cuantitativo de **12 (doce)** y cualitativo de **Suficiente** (Art.47 - Reglamento General de Grados y Títulos).

Siendo las **09:50 horas del día 30 del mes de noviembre del año 2021**, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.


Mtra. Lucy Janet Espinoza Chávez
PRESIDENTE


Mtra. Judith Sebastiana Huatuco Véliz
SECRETARIA


Mtra. Melissa Nieves Rodas Gonzales
VOCAL

DEDICATORIA

A Dios por su guía durante mi vida, aun cuando me sentía que no podía él tuvo misericordia en todo momento y me ayudo a superarlo todo.

A mis padres por su apoyo, a mi madre en especial por ser el motivo principal en mi vida por la motivación constante y su inmenso amor y sacrificio incondicional.

A mis hermanos y mi pareja por su confianza y consejos y por permanecer siempre unidos a pesar de pasar momentos difíciles y ayudarme a superar cada obstáculo.

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios infinitamente por haberme dado fuerza aun en los momentos difíciles para poder terminar esta etapa importante de mi vida.

A la universidad de Huánuco por ser la institución que me formo profesionalmente para contribuir conocimiento en bien de la sociedad.

Expreso mis agradecimientos a los docentes del programa académico de contabilidad y finanzas por brindarme sus conocimientos, experiencias y orientaciones profesionales.

A mi asesora Borja Bruno Denisse Verenisse, por su orientación académica, dedicarme su tiempo y hacer posible el desarrollo de la presente tesis.

A la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L. por haberme brindado información y facilitarme.

A mis padres, hermanos y mi pareja, quienes me brindaron su confianza y apoyo, y me motivaron para poder culminar esta etapa de mi vida.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS	vi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	viii
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
INTRODUCCIÓN	xii
CAPÍTULO I.....	13
1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	13
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	13
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.2.1. Problema general.....	16
1.2.2. Problemas específicos	16
1.3. OBJETIVO GENERAL.....	16
1.4. OBJETIVOS ESPECIFICOS	16
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.5.1. Justificación Teórica	17
1.5.2. Justificación Practica	17
1.5.3. Justificación Metodológica	17
1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	17
1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	18
CAPÍTULO II.....	19
2. MARCO TEÓRICO	19
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	19
2.1.1. A Nivel Internacional	19
2.1.2. A Nivel Nacional.....	20
2.1.3. A Nivel Local	22
2.2. BASES TEÓRICAS	22
2.2.1. Estrategias Financieras:	22
2.2.2. Rentabilidad:	32
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES.....	38

2.4. HIPÓTESIS	40
2.4.1. Hipótesis General	40
2.4.2. Hipótesis Específicos	40
2.5. VARIABLES	41
2.5.1. Variable independiente	41
2.5.2. Variable dependiente	41
2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	42
CAPÍTULO III	43
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	43
3.1. . TIPO DE INVESTIGACIÓN	43
3.1.1. Enfoque	43
3.1.2. Alcance o nivel	43
3.1.3. Diseño	44
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	44
3.2.1. Población	44
3.2.2. Muestra	45
3.3. . TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS ...	46
3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE DATOS Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	47
CAPÍTULO IV	48
4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	48
4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS	48
4.2. PRUEBA DE HIPÓTESIS Y CONTRASTACION DE HIPÓTESIS	66
CAPÍTULO V	69
5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	69
5.1. Presentar la contratación de los resultados de investigación.	69
CONCLUSIONES	72
RECOMENDACIONES	73
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA	74
ANEXOS	75

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Personal de las 3 tiendas comerciales Agro Martínez E.I.R.L.	45
Tabla 2. Personal de las 3 tiendas comerciales Agro Martínez E.I.R.L.	46
Tabla 3. ¿cree usted que el capital de trabajo es importante para la financiación, y aportaría el aumento de la rentabilidad?	48
Tabla 4. ¿para usted la fuente de financiación es importante para tener mayor rentabilidad?	49
Tabla 5. ¿usted cree que la situación del mercado financiero afecta en la rentabilidad?	50
Tabla 6. ¿Para usted los presupuestos de inversión son necesarios para incrementar la rentabilidad?.....	51
Tabla 7. ¿cree usted que el activo de la empresa es importante para obtener mayor rentabilidad?	52
Tabla 8. ¿para usted los riesgos de inversión ocasionan a que la rentabilidad baje?	53
Tabla 9. ¿para usted con la mejora de la liquidez de la empresa tendría mayor probabilidad en mejorar la rentabilidad?	54
Tabla 10. ¿Cree usted la actividad como indicador importante ayudaría a incrementar la rentabilidad?.....	55
Tabla 11. ¿para usted el apalancamiento ayudaría en cuanto estimar la rentabilidad?	56
Tabla 12. ¿para usted el volumen de ventas adquiridas es importante para tener mayor rentabilidad?	57
Tabla 13. ¿cree usted que los nuevos clientes que acuden ayudarían a mejorar la rentabilidad?	58
Tabla 14. ¿cree usted que los nuevos clientes que acuden ayudarían a mejorar la rentabilidad?	59
Tabla 15. ¿para usted el retorno de la inversión ayudaría obtener un alto porcentaje de rentabilidad?.....	60

Tabla 16. ¿Cree usted que incrementando el margen operativo incrementaría también mayor rentabilidad?.....	61
Tabla 17. ¿Usted cree que al mejorar la rentabilidad económica incrementaría también obtener mayor ganancia?.....	62
Tabla 18. ¿Cree usted la capacidad de pago a corto tiempo; razón efectiva que tien la empresa ayudaría a mejorar la rentabilidad?	63
Tabla 19. ¿Cree usted que incrementando el capital de trabajo aportaría el aumento de rentabilidad de la empresa?	64
Tabla 20. ¿usted cree que contando con la solidez de la empresa como razón de efectivo lograría mejorar la rentabilidad favorablemente?	65

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. ¿cree usted que el capital de trabajo es importante para la financiación, y aportaría el aumento de la rentabilidad?	48
Gráfico 2. ¿para usted la fuente de financiación es importante para tener mayor rentabilidad?	49
Gráfico 3. ¿usted cree que la situación del mercado financiero afecta en la rentabilidad?	50
Gráfico 4. ¿Para usted los presupuestos de inversión son necesarios para incrementar la rentabilidad?.....	51
Gráfico 5. ¿cree usted que el activo de la empresa es importante para obtener mayor rentabilidad?	52
Gráfico 6. ¿para usted los riesgos de inversión ocasionan a que la rentabilidad baje?	53
Gráfico 7. ¿para usted con la mejora de la liquidez de la empresa tendría mayor probabilidad en mejorar la rentabilidad?	54
Gráfico 8. ¿Cree usted la actividad como indicador importante ayudaría a incrementar la rentabilidad?.....	55
Gráfico 9. ¿para usted el apalancamiento ayudaría en cuanto estimar la rentabilidad?	56
Gráfico 10. ¿para usted el volumen de ventas adquiridas es importante para tener mayor rentabilidad?	57
Gráfico 11. ¿cree usted que los nuevos clientes que acuden ayudarían a mejorar la rentabilidad?	58
Gráfico 12. ¿cree usted que los nuevos clientes que acuden ayudarían a mejorar la rentabilidad?	59
Gráfico 13. ¿para usted el retorno de la inversión ayudaría obtener un alto porcentaje de rentabilidad?.....	60
Gráfico 14. ¿Cree usted que incrementando el margen operativo incrementaría también mayor rentabilidad?	61

Gráfico 15. ¿Usted cree que al mejorar la rentabilidad económica incrementaría también obtener mayor ganancia?.....	62
Gráfico 16. ¿Cree usted la capacidad de pago a corto tiempo; razón efectiva que tien la empresa ayudaría a mejorar la rentabilidad?	63
Gráfico 17. ¿usted cree que contando con la solidez de la empresa como razón de efectivo lograría mejorar la rentabilidad favorablemente?.....	64
Gráfico 18. ¿usted cree que contando con la solidez de la empresa como razón de efectivo lograría mejorar la rentabilidad favorablemente?.....	65

RESUMEN

La presente tesis se ha desarrollado para saber la incidencia que tiene la estrategia financiera y la rentabilidad. Puesto que los procesos de financiación, la inversión y los indicadores financieros y sobre todo saber la situación del mercado financiero para que así se pueda realizar una mejor inversión y no correr riesgos en los proyectos que se tiene planeado.

Según el objetivo general es determinar que inciden en las estrategias financieras y la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021 y así realizando una buena estrategia financiera generar mayor rentabilidad.

Donde la presente tesis se desarrolló según la metodología de tipo de investigación aplicativo. “El enfoque es cuantitativo para recurrir a la recaudación de datos para demostrar la hipótesis con la medición numérica y el análisis estadístico para ver la relación que existe entre las variables de estudio estrategia financiera y la rentabilidad. Se tomó el diseño descriptivo correlacional donde se utilizó la técnica de la encuesta, utilizando como instrumento al cuestionario para la recolección de datos y ser validados por el programa IBM SPSS Correlación de Pearson”. Y la muestra estuvo conformada por los colaboradores de la tienda comercial Agro Martínez E.I.R.L.

La tesis ha demostrado las hipótesis planteadas, haciendo que este conocimiento pueda permitirles realizar una buena estrategia financiera para generar mayor rentabilidad.

Palabras claves: Estrategia financiera, rentabilidad, inversión, liquidez, apalancamiento, margen neto, margen operativo, capital de trabajo, análisis financiero.

ABSTRACT

This thesis has been developed to know the impact of the financial strategy and profitability. Since the financing processes, investment and financial indicators and above all know the situation of the financial market so that a better investment can be made and not take risks in the projects that are planned.

According to the general objective, it is to determine what the financial strategies and profitability are related to in the Agro Martínez Huánuco 2021 commercial store and thus making a good financial strategy to generate greater profitability.

Where this thesis was developed according to the applied research type methodology. "The approach is quantitative to resort to data collection to demonstrate the hypothesis with numerical measurement and statistical analysis to see the relationship between the financial strategy study variables and profitability. The correlational descriptive design was taken where the survey technique was used, using the questionnaire as an instrument for data collection and being validated by the IBM SPSS Pearson Correlation program". And the sample was made up of the collaborators of the commercial store Agro Martínez E.I.R.L.

The thesis has demonstrated the hypotheses raised, making this knowledge can allow them to carry out a good financial strategy to generate greater profitability.

Keywords: Financial strategy, profitability, investment, liquidity, leverage, net margin, operating margin, working capital, financial analysis.

INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada “Estrategias financieras para mejorar la calidad de servicio brindado al cliente en la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L. Huánuco. 2021”, lo cual nos permite saber la incidencia de la estrategia financiera y la rentabilidad de la tienda comercial Agro Martínez E.I.R.L, donde se denoto el comportamiento de la alta tasa de rentabilidad que se lograría realizando una estrategia financiera. Las actividades de la empresa, los estudios del mercado financiero ayudan a mejorar la rentabilidad. Para ello el principal objetivo de la estrategia financiera el realizar un buen proceso de las fuentes de financiación, evaluar los riesgos de los proyectos de inversión y el apalancamiento para tener mayor rentabilidad.

Por otro lado, la tesis se ha desarrollado en cinco capítulos:

Capítulo I: Descripción y formulación del problema, se describe la realidad problemática de la empresa, objetivo general, objetivos específicos, justificación, limitación y viabilidad de la tesis.

Capítulo II: Antecedentes relacionado a la investigación, bases teóricas, definiciones conceptuales, hipótesis, variables y operacionalizacion de variables.

Capítulo III: Tipo de investigación, población, muestra y técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Capítulo IV: procesamiento de datos, contrastación de hipótesis y prueba de hipótesis.

Capítulo V: Discusión de resultados y contrastación de los resultados.

La presente tesis llego a la conclusión de que si se realiza una buena estrategia financiera se logra mayor rentabilidad, donde obtuvimos una Correlación de Pearson un valor de 0.793 es una correlación positiva considerable entre ambas variables la estrategia financiera y la rentabilidad.

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El control inadecuado, los avances tecnológicos y; “la falta de criterio para analizar determinada caso o de lo contrario dejarse llevar por los impulsos en el ámbito financiero traen la consecuencia que las organizaciones tienen que afrontar gastos financieros lo cual a la larga serán difícil de rentabilizar”. Estos tipos de acciones nos lleva a tomar decisiones con la planeación financiera siendo este una actividad de la alta gerencia para lo cual debe tener en cuenta la visión, misión y objetivos que nos permitirán tener una estabilidad económica como también permitirá aumentar la capacidad de generar utilidades a la empresa.

“Por otra parte la rentabilidad de la organización está en función de su utilidad e inversión; esta puede ser propia o de terceros, entre ellos las entidades financieras, según BCRP el informe de costo de crédito publicado en el 2018, el mercado de crédito se divide en sector empresarial mayorista, minorista y hogares, cada uno con un diferente costo operativo y riesgo crediticio. Dentro del sector minorista encontramos a la pequeña y micro empresa, cada una con una tea anual de 20.8% y 32.9% respectivamente. El nivel de tasa influye en el volumen de gastos financieros y el costo operativo elevado, debido a un inadecuado análisis de costos castigan directamente a la rentabilidad de la misma ya que puede generar que los egresos sean mayores a los ingresos lo cual conlleva a un círculo de sobreendeudamiento para poder cumplir con las obligaciones adquiridas, incumpliendo de las mismas a tiempo. Pérdida de beneficios y por ende el valor de la empresa (rentabilidad negativa)”. Teniendo en cuenta que hoy en día se busca obtener ventajas competitivas en este trabajo de investigación que estrategias debería utilizar agro Martínez para mejorar la rentabilidad.

El servicio tecnológico se practica comúnmente y a gran escala ya que ha traspasado fronteras y es un tema muy importante que no debemos dejar de lado en efecto las grandes y pequeñas organizaciones por que los consumidores cada día son más exigentes al momento que adquieren el producto. Por el cual, La región de Huánuco no sea quedado sin los cambios y se ven en la necesidad de innovar ya que muchas empresas han aplicado diferentes estrategias para mejorar sus actividades económicas y que los clientes se sientan satisfechos.

El beneficio de una empresa está en función a las ventas e inversión que realiza día a día el servicio o la actividad que ofrece, donde se genera primero una comunicación puede ser propia o de terceros, para luego ellos puedan transmitir confianza y seguridad o los consumidores y así generar mejor rentabilidad.

Según Núñez en 2014 “En la actualidad es indispensables que las empresas desarrollen adecuadas estrategias financieras ya que combinándolas las habilidades del administrador financiero con los servicios financieros la maximización de los recursos de la entidad con el objetivo del crecimiento y posicionamiento en el mercado. Es por ello que se debe de definir las estrategias financieras a seguir y esto debe estar identificado primeramente en las áreas claves en la que vamos enfocar, que podrían ser el director financiero, la competitividad la innovación, la financiación y el riesgo financiero es importante también definir un objetivo estratégico que debe ser la meta a alcanzar”.

Por su parte Núñez en su trabajo denominado “estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa”. “Manifiesta que existen diversas estrategias financieras que se pueden poner en acción para poder lograr los objetivos pactados; si se establece una estrategia financiera de forma sistemática se lograra obtener una estabilidad financiera; de esta manera se aumentara la capacidad de la empresa para generar más utilidades. Las estrategias financieras de las empresas deberán estar en relación con el objetivo general que se haya decidido y estas estrategias deberán poder dar una solución a las necesidades que tenga la entidad”.

“Así mismo se manifiesta que no basta con tener un excelente servicio o brindar productos de calidad para que la empresa tenga existo en el mercado, muchas veces el éxito de la empresa radica en el manejo y administración de la misma uniendo con las estrategias financieras que se tomen”.

Las estrategias financieras en una empresa son de suma importancia porque permite contar con una cultura organizacional y a su vez crear valor para los accionistas a través de las estrategias.

En base a la premisa anterior analizaremos a la empresa Agro Martínez E.I.R.L, la cual se encuentra ubicada en la provincia de Huánuco, pertenece al rubro de agro, ofrece a sus clientes amplio surtido de productos como fertilizantes, remedios químicos y repuestos en general, como cloruro de potasio, nitrato de amonio, fosfato di amónico, urea, compuesto Martínez 20 20 20, compuesto Martínez especial, remedios químicos de distintas variedades, hacia todas partes de la provincia, distritos.

Actualmente el problema encontrado en la organización Agro Martínez, es que tiene un plan estratégico que pueda ejecutar a pesar del esfuerzo del gerente que siempre está preocupado por el desarrollo, pero bajo nuestra mira estratégica es un crecimiento desordenado que hace a través del capital invertido e obtenga un bajo rentabilidad.

“Observando la dificultad presentada en la empresa agro Martínez, respecto a los productos que ofrece, podemos indicar que no cuenta con una eficaz estimación de ventas mensuales”, anuales basadas el número de clientes actuales y los que se proyecta esperar conseguir, los nuevos productos la comercialización de productos al por mayor y menor según los clientes.

“Otra dificultad e unificar criterios en el tema de costos, cuyo origen es la poca comunicación interna entre las áreas que realizan venta al cliente, en este caso el área comercial, con el fin de que la empresa obtenga mejores márgenes conociendo los costos estimados de los

productos y el precio de venta que debería cotizársele al cliente y así obtener una mejor negociación de costos por unidad”.

Las estrategias financieras son importantes para agro Martínez porque en su primer paso ayudaría a precisar la situación actual en que se encuentra la empresa a través del estado de situación financiera, el estado de resultado y el estado de flujo de efectivo más recientes, entonces a través de las estrategias se busca diagnosticar la realidad actual, elabore su plan estratégico a futuro, incremente su rentabilidad financiera y de este modo maximice el valor de la empresa.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema general

¿De qué manera las estrategias financieras inciden en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021?

1.2.2. Problemas específicos

¿De qué manera la financiación incide en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021?

¿De qué manera la inversión incide en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021?

¿De qué manera los indicadores financieros inciden en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez? Huánuco 2021?

1.3. OBJETIVO GENERAL

Determinar de qué manera las estrategias financieras inciden en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021

1.4. OBJETIVOS ESPECIFICOS

Determinar de qué manera la financiación incide en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021

Determinar de qué manera la inversión incide en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021

Determinar de qué manera los indicadores financieros inciden en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. Justificación Teórica

La presente investigación dio solución al problema que atraviesa agro Martínez para que mediante las estrategias financieras en la tienda comercial Agro Martínez fue la más eficiente ya que mejoro la rentabilidad de la empresa.

1.5.2. Justificación Practica

La investigación se realizó por la importancia que tiene las estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez, para que se maneje de una manera más efectiva y eficaz posible, el cual ayudo a dar solución a los problemas.

1.5.3. Justificación Metodológica

Se benefició el Gerente y dueño de la tienda comercial Agro Martínez acreditando tener una mejor rentabilidad y eficiencia para el manejo de diferentes actividades que se encarga esta área, asimismo el desempeño que realiza. Los métodos, los instrumentos y técnicas de evaluación que se realizó en esta investigación una vez mostrado su importancia y confiabilidad que puedan ser utilizados para otros trabajos similares.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Al transcurso del desarrollo el presente trabajo de investigación se encontró diferentes tipos de limitaciones debido a la pandemia causada por el nuevo Covid (Coronavirus), "las diversas restricciones como el distanciamiento social y la cuarentena dictaminadas por el ejecutivo; que a su vez ha causado que las empresas detengan sus actividades

temporalmente”. Si con el tema financiero y la disponibilidad de tiempo; no fue obstáculos para perfeccionar la presente investigación, dado que es posible llegar al objetivo trazado.

1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La ejecución del presente proyecto de investigación se tornó realizable ya que cuento con la utilización de los recursos financieros, materiales y humanos para poder realizar el estudio de investigación, así mismo la información requerida que nos brindó la tienda comercial Agro Martínez E.I.R.L para lograr el desarrollo de la investigación.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. A Nivel Internacional

García, (2017) Tesis para obtener el título de Licenciado en contaduría Pública denominada: “Las Estrategias Financieras y Utilidad Operacional en las Empresas Productoras de Detergentes Industriales en el Municipio de Maracaibo”. “Universidad Rafael Urdaneta, y en la cual concluye que al describir las estrategias de financiamiento de las empresas productoras de detergentes industriales del Municipio de Maracaibo, se determinó que utilizan el aporte de los socios, el préstamo bancario, crédito comercial, línea de crédito, mientras no emplean la reinversión de utilidades, aplicación de reserva, pasivos laborales, factoraje, emisión de acciones, bonos y arrendamiento aplicadas por estas empresas”. “Se caracterizaron las estrategias de inversión de las empresas productora de detergentes industriales del municipio de Maracaibo, encontrándose que han utilizado las ampliaciones, mientras no emplean los certificados de depósito, adquisiciones, fusiones, compras apalancadas, papeles comerciales, inventario, depósito a plazo, títulos de renta fija, inversión en acciones, bonos ni fondo mutual, lo cual implica que han sido restringidas las estrategias de inversión utilizadas por estas empresas, lo cual compromete la rentabilidad de sus operaciones”.

Flores, (2016) En la tesis de grado para “optar al título de Magister en Administración de Empresas”, Mención Finanzas denominada. “Estrategias Financieras aplicadas al proceso de Sostenibilidad y Crecimiento de las Pyme del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua”. “Universidad de Carabobo, y en la cual concluye que en el proceso de planificación, no se tienen en cuenta lo relacionado a la planificación financiera, la cual debe de planificarse con anticipación con la finalidad de saber qué acciones se deben de realizar con la finalidad de que la empresa obtenga los resultados esperados y

en el tiempo establecido. Antes de iniciar al proceso de planificación estratégica y financiera; se deben precisar los lineamientos que regirán el funcionamiento de la organización, así como también se deben de delimitar funciones y responsabilidades; así como también precisar con que fondos se financiara el procedimiento de planificación”.

Rojas, (2017). “En su tesis presentada como requisito para obtener el título profesional de Contador Público”; denominada “Estrategias Financieras y su efecto en la liquidez de la Empresa Editorial Grafica Offset Acacia S.A.C.”, en el año 2016; “Universidad Privada del Norte, y en la cual manifiesta que las Estrategias Financieras influye en la liquidez de la empresa Editorial Grafica Offset Acacia S.A.C, debido a que se puedo detectar el uso de algunas estrategias financieras en la empresa que han ayudado a mejorar la liquidez de la empresa, tales como el uso de las letras en descuento, préstamos bancarios y el arrendamiento financiero, estas herramientas han contribuido al crecimiento en las ventas y a la vez el ingreso de más efectivo, acompañado de la contratación del vendedor que ha reformado las ventas y el aumento de la cartera de clientes”. “Así mismo, la falta de activos ha traído consecuencias en la empresa Editorial Grafica Offset Acacia S.A.C. debido a que la empresa por no contar con activos ha tenido que utilizar el sobregiro bancario, teniendo que asumir egresos innecesarios que se podrían haber evitado si la empresa tendrá la capacidad para afrontar sus obligaciones. A su vez la empresa ha tenido que afrontar es la acumulación de sus cuentas por pagar, no contar con el disponible ha hecho que la empresa no cumpla con sus obligaciones de corto plazo aplazándolos ya que la prioridad era el pago de planilla, servicios e impuestos”.

2.1.2. A Nivel Nacional

Celis, (2016). En su tesis titulada “Estrategias Financieras para mejorar la Liquidez de una Empresa Educativa de Chiclayo”. “Universidad Señor de Sipán, en la cual termina que para los periodos 2014, 2015 y 2016, los activos en general o razón corriente de la organización presento cierta disminución; así mismo se pudo precisar que las estrategias utilizadas por la empresa fueron estrategias ofensivas y defensivas”;

usando así mismo fuentes de financiamiento externo y interno. “La propuesta de estrategias financieras que permitieron superar las causas que determinan el nivel de liquidez, fueron el análisis del porcentaje de deuda, la evaluación de los niveles de rentabilidad, y la evaluación de la política de reparto de utilidades. Por otro lado las estrategias propuestas por las financieras, ayudaron a superar las causas que definen el nivel de liquidez de la organización, esto como producto que estas estuvieron enfocadas en los niveles de rentabilidad, endeudamiento y política de repartición de utilidades de la empresa”.

Altamirano, N. (2017) “Trabajo de investigación final: financiamiento de pymes, riesgo crediticio, oferta y demanda. Universidad de Huancayo”; “En los últimos años las Pymes se consolidaron como uno de los motores de la economía nacional en lo que respecta a generación de empleo, balanza comercial, asistencia a grandes empresas; y han comenzado un proceso de industrialización por sustitución de importaciones impuesta por las políticas restrictivas en lo que refiere al comercio nacional, fomentando de esta manera la integración vertical ascendente”. “Uno de los mayores problemas que atraviesan las Pymes es la necesidad de financiar su crecimiento y, por falta de capital propio, deben recurrir a otras fuentes a las cuales se les dificulta acceder por desconocimiento, porque no cuentan con garantías, por falta de oferta financiera, o por falta de políticas que fomenten el desarrollo de las Pymes”.

Hoy en día, las Pymes han tomado un gran papel dentro del crecimiento de la economía no solo a nivel nacional sino también social, ya que fomenta a que cada vez más personas puedan tener un negocio y solventarse, la necesidad que tienen de seguir creciendo no debería verse limitada, debería ser apoyada por el Gobierno, por las entidades financieras ya que de esta manera se dejaría atrás la informalidad y se estaría trabajando en conjunto para crecer como empresa y como país.

2.1.3. A Nivel Local

Escóbal, (2019) en su tesis titulada “las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del mercado la unión de Tocache, periodo 2019”. Universidad de Huánuco. Concluyo que “de los resultados de la investigación, se determinó que las fuentes de financiamiento externa influyen positivamente con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión – Tocache, periodo, 2019”. “Ya que los comerciantes mencionaron que el financiamiento y proveedores y créditos de financieras se lleva a cabo de manera formal y permitiendo conocer al comerciante satisfacen sus necesidades laborales”.

Leandro, (2018) en su proyecto titulada “Influencia del crédito financiero en la rentabilidad de las MYPES del sector abarrotes en el distrito de Pillco Marca Huánuco 2017”. Concluyo que Mediante el estudio nos enfocamos en el crédito como el camino que las empresas requieren para su crecimiento y operación. “El crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras identifican y analizan a cada prestatario si van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito”.

Salís, (2018) En su tesis titulada “Las fuentes de financiamiento y su influencia en el desarrollo de las MYPES del sector metalmecánico en el distrito de Amarilis Provincia de Huánuco período 2017” concluyo que “el préstamo bancario obtenido influye positivamente en el desarrollo de la empresa modelo INSTAMETAL’S E.I.R.L. ya que podemos apreciar un aumento en la liquidez corriente de la empresa del 31.53% posterior al desembolso del préstamo”.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Estrategias Financieras:

La palabra estrategia tiene su origen en el latín, (*strategia*) que viene de las palabras “*stratos*” (ejército) y *agein* (guía) por lo tanto al principio esta palabra era empleada en el ámbito militar; arte de dirigir las operaciones militares. “Una estrategia es un plan que especifica una serie

de pasos o de conceptos nucleares que tienen como fin la consecución de un determinado objetivo”. (Pérez & Merino, 2008)

Según Miyamoto, (2000) “Teoría de la Estrategia” quien manifiesta que; “con el devenir del proceso histórico, la relación de la guerra con la política, el intercambio cultural entre pueblos distintos y la innovación científico-tecnológica de la actualidad, se fue dando a su vez la evolución de la estrategia, para lo cual, podemos tomar como referencia primaria al mundo helénico, que se caracterizó por las observaciones y escritos de Jenofontes y de Tucídides, quienes fueron los que marcaron el inicio de la estrategia como ciencia militar”.

El máximo representante es Julio Cesar, “luego con el renacimiento aparece la figura de Nicolás Maquiavelo que escribe su libro (El Arte de la Guerra) en el cual basándose en las experiencias de las antiguas campañas establece recomendaciones sobre cómo hacer la guerra, la organización para los ejércitos, el empleo de las armas, así como explicar la influencia de la geografía y la política en la guerra; También Maquiavelo en su obra (El Príncipe) hace recomendaciones importantes sobre la composición de los ejércitos para poder asegurar la existencia del Estado”. “Con la Revolución Francesa y todo el gran ciclo revolucionario burgués del siglo XIX surge uno de los modernos artífices de la estrategia, Karl Von Clausewitz en su obra (De la Guerra o Von Kriege) sistematiza el conocimiento acumulado hasta entonces sobre la guerra y su técnica, el pensamiento de este autor tuvo influencia hasta poco después de las Guerras Mundiales, y aun hoy es leído con provecho”.

Los autores y modernizadores de la estrategia llamada la estrategia total son Liddell Hart, Mao Tse-Tung , Fuller, Collins y sobre todo el Francés Beaufre que; “ejerce gran influencia en la actualidad; dentro de esta concepción estratégica han surgido hombres como el Brigadier General (Reserva) August Von der Heydte con su excelente obra, (la guerra irregular moderna) que describe como se ha pasado a una concepción totalizadora de la Estrategia; en la que el objetivo de esta es

básicamente, provocar cierta reacción psicológica de parte del adversario”.

Contreras, (2013). Manifiesta que en su artículo “El concepto de Estrategia como fundamento de la Planeación Estratégica”, y donde señala que actualmente se habla de estrategia en todos los ámbitos. “en los negocios, en la política, en la religión, en la cultura, en fin en cada aspecto de la vida diaria. Esta palabra se convirtió en una acepción de uso generalizado, que debe adornar o formar parte en toda la literatura relacionada con distintos campos del conocimiento”.

Finalidad de la estrategia: “La finalidad de la estrategia es alcanzar y/o mantener los objetivos fijados por la política, utilizando lo mejor posible los medios que se disponen.

Así mismo Musashi señala que el alcanzar o mantener los objetivos, implica doblegar la voluntad del adversario, esto es una decisión. La decisión es pues la consecución de los objetivos a costa de la voluntad del adversario y de los factores exógenos y endógenos que intervienen en dicha decisión”. Musashi, (2016)

2.2.1.1. Financiación

“La financiación o financiamiento es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos; Así dichos recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios o para desarrollar distintos tipos de inversiones”. Guillermo (2020)

“La financiación corresponde entonces a la obtención de dinero que puede ser destinado, por ejemplo, al presupuesto de una obra o proyecto. Igualmente, puede servir para pagar a proveedores o empleados”.

“Cualquier financiamiento obtenido puede implicar una obligación en el futuro. Por ejemplo, un crédito bancario exige que el deudor pague una cuota periódica durante los siguientes meses o años. Igualmente, en el caso de aportes de los accionistas, estos eventualmente esperan como

retribución la repartición de las ganancias en forma de dividendos”.
Economipedia (2020)

“El financiamiento aprueba a las personas y a las compañías realizar inversiones fuertes. Así, a futuro devolverán el crédito obtenido; incluso de manera distribuida en el tiempo; aunque la desventaja es que suelen cobrarse intereses”. (Guillermo westreicher, 2020)

Tipos de financiación

- **Fondos ajenos:** Conocido como deuda; es el capital de fuentes terceros, personas particulares o bancos. (“Un ejemplo de este tipo de financiamiento son los préstamos bancarios”).
- **Fondos propios:** Son los aportes de los socios de la organización. “Para obtener más recursos de este tipo, se puede realizar, por ejemplo, una oferta pública de adquisición; De ese modo, nuevos inversores podrían animarse a comprar una participación en el capital social de la firma”.

Puede dividirse según el periodo pactado:

- **Corto plazo:** El plazo de financiamiento es igual o menor a un año. “Suele tratarse de préstamos relativamente pequeños destinados, por ejemplo, al consumo de bienes no durables”.
- **Largo plazo:** “El periodo financiamiento de las entidades es de varios años; pudiendo abarcar incluso más de 20 años como es el caso de los créditos hipotecarios; Suelen ser préstamos destinados a la adquisición de activos de alto valor, como los bienes inmuebles”.

A. Otras formas de financiamiento

Otras formas para financiar que vale la pena mencionar son; en primer lugar las subvenciones. “Estas son ayudas que ofrece el Gobierno a ciertas empresas o sectores que busca impulsar; por ejemplo, el Estado puede decidir subvencionar a los productores de café por la baja en el

precio del grano a nivel internacional”. Entonces, les entrega a estos agricultores un bono.

Asimismo, cabe señalar que también existe el “crowdfunding” o micro mecenazgo. “Este método de financiamiento consiste en juntar fondos de varios inversionistas; otorgando cada uno un aporte pequeño; La captación de dichos recursos se logra, por ejemplo, a través de plataformas de Internet”. Sevilla (2019)

Finalidad: “La finalidad de la estrategia es alcanzar y/o mantener los objetivos fijados por la política, utilizando lo mejor posible los medios que se disponen; Una estrategia es catalogada de buena si se consigue con ella alcanzar los objetivos previstos por la política y si en ella ha habido economía de esfuerzos. Los objetivos pueden ser ofensivos, defensivos o simplemente de mantener el status quo”. Musashi, (2010).

2.2.1.2. Inversión

“Es una actividad que consiste en dedicar recursos económicos con el único objetivo de obtener un beneficio de cualquier tipo; En economía los recursos suelen identificarse como los costes asociados; Los principales recursos son tierra, tiempo, trabajo y capital; Con lo cual, todo lo que sea hacer uso de alguno de estos cuatro recursos con el objetivo de obtener un beneficio es una inversión; cuando se realiza una inversión se asume un coste de oportunidad al renunciar a esos recursos en el presente para lograr el beneficio futuro, el cual es incierto”. José López (2018)

Por ello cuando se realiza una inversión se está asumiendo cierto riesgo. “Para disponer de dinero para invertir es necesario haber tenido ingresos y ahorrado previamente parte de estos ingresos”. (José López, 2018)

A. Tipos de inversión

“La clasificación de las inversiones puede hacerse desde distintos puntos de vista; así no existe una única clasificación; ni tampoco una que sea mejor. Existen varias, todas válidas y útiles según el contexto”.

Según el horizonte temporal:

- Corto plazo: >Menos de 1 año.
- Medio plazo: /Entre 1 y 3 años.
- Largo plazo: +Más de tres años.

Según el ámbito:

- Empresariales.
- Personales.
- Financieras.

Según la naturaleza del sujeto:

- Privadas.
- Públicas.

Según la adaptación al destinatario:

- Personalistas o a medida.
- Generalistas o estándar.
- Podríamos; “citar muchas más clasificaciones de inversión, pero las anteriores son las esenciales, es decir, las más importantes”.

B. ¿Cómo funciona una inversión?

López (2018) “Para saber cómo funciona una inversión; es importante conocer el significado económico de inversión; sea cual sea su tipo, se rige bajo cuatro factores fundamentales. La rentabilidad, el riesgo, la liquidez y el plazo; esto es, lo que ganamos, lo que podríamos perder y el tiempo”.

- **Rentabilidad:** “es llamado también rendimiento es lo que obtenemos a cambio de realizar la inversión; normalmente se mide en términos de beneficio o rentabilidad, aunque no tiene por qué ser así”.

- **Riesgo:** “esto hace referencia a la incertidumbre; en economía nada es seguro al cien por ciento; con lo cual, debemos siempre trabajar con riesgos asumibles por si la inversión no sale como esperábamos”.
- **Liquidez:** “Es la capacidad de convertir una determinada inversión, en dinero en efectivo con pérdidas mínimas respecto a su valor”.
- **Plazo:** “El tiempo es la variable fundamental; podemos esperar un determinado rendimiento, pero dependiendo del tiempo qué tardemos en obtenerlo”. ¿Compensará o no la inversión?

C. ¿Como saber si una inversión es mejor que la otra?

Saber si una inversión es mejor que otra u otras es algo francamente difícil. “En esencia, dependerá de las preferencias de cada inversor, unos considerarán que una rentabilidad del 50% es muy buena y otros se conformarán con el 10%. Más si cabe, debemos tener en cuenta también la aversión al riesgo y la paciencia o la impaciencia del inversor (plazo). Dicho esto y teniendo en cuenta; que no se trata de blanco o negro, existen diversos métodos para comparar distintas inversiones monetariamente”. (José López, 2018)

2.2.1.3. Indicadores financieros:

Gallego (2020) “Los empresarios o en definitiva cualquier persona que dirija o trabaje en una empresa, debe conocer sus principales indicadores financieros; ya que esta información le permitirá tomar mejores decisiones de negocio y generar ganancias sostenibles en el tiempo.

Dichos índices determinan la capacidad de liquidez de una compañía; así como su nivel de endeudamiento, rentabilidad y eficiencia”.

“De modo que los indicadores financieros juegan un papel fundamental en el buen desempeño contable, económico y financiero de la organización. Por lo cual es sumamente útil y necesario que los conozcas a profundidad, especialmente si deseas entender mejor el

desarrollo y comportamiento de tu propia compañía”. (María gallego, 2020)

¿Por qué debes conocer los indicadores financieros?

“Con los indicadores financieros podrás determinar cuándo es apropiado invertir dinero y cuando es momento de tomar acciones correctivas para garantizar la sostenibilidad de la compañía”. Gallego (2020)

“Son herramientas sumamente útiles para definir estrategias que impulsen su crecimiento en el corto, mediano y largo plazo, así que lo más recomendable es que te familiarices con ellos cuanto antes”. Roldan (2017)

¿Qué son los indicadores financieros?

“Los indicadores financieros expresan las relaciones existentes entre las cifras extraídas de los estados financieros y de otros informes contables de una empresa”.

“Se utilizan para reflejar el comportamiento y rentabilidad de una empresa con claridad y objetividad. Además, se reflejan numéricamente, y tras analizar dichos números es posible determinar si existe una desviación en la empresa que deba ser corregida a la brevedad posible”. Gallego, roldan (2020)

“En esencia, los indicadores financieros son el resultado de relacionar dos cifras, o cuentas, del balance general de la compañía, o de su estado de pérdidas y ganancias”.

¿Cuál es la utilidad de los indicadores financieros?

“La verdadera utilidad de dichos índices financieros consiste en compararlos con los de años anteriores o inclusive; con los de las empresas del mismo sector, para determinar su situación actual; con estos indicadores se emiten diagnósticos financieros muy importantes, a la par de evaluar tendencias que inciden positivamente en las proyecciones financieras”.

“El analista financiero es el encargado de realizar estas relaciones numéricas y de interpretar sus resultados en función de las actividades, organizaciones y controles internos de la empresa”. (María gallego, 2020)

A. Principales tipos de indicadores financieros

1. Indicador de liquidez:

“Este indicador mide la capacidad de la empresa de generar dinero en efectivo, para cubrir los compromisos y obligaciones que se vencen en el corto plazo. En palabras más sencillas; la liquidez mide la capacidad de pago en efectivo que tiene una determinada compañía; cuanto más alto es el indicador de liquidez, pues mayor es la posibilidad de que la compañía sea capaz de liquidar, o cancelar sus deudas, a corto plazo”. Roldan (2017)

Clasificaciones de los indicadores de liquidez: Esto se clasifica en indicadores estáticos y dinámicos; se detallan a continuación:

Indicadores estáticos:

- Capitales de trabajos.
- Pruebas ácidas.
- Razones corrientes.
- Importancia del activo corriente.

Indicadores dinámicos:

- activo de caja.
- Rotación de activo corriente.
- Ciclo operativo.
- Rotación histórica y proyectada.

2. Indicador de rentabilidad:

Su nombre nos dice: “mide la rentabilidad de la empresa en el tiempo es decir; que determina su grado de sostenibilidad. Para que un negocio sea rentable y sostenible es necesario llevar a cabo una excelente administración de los costos y gastos, con la finalidad de que puedan convertirse en utilidad; en pocas palabras el indicador de rentabilidad mide las utilidades o ganancias de la compañía; sin duda, los negocios rentables ameritan una administración impecable y un excelente manejo de los recursos”. Paula roldan (2017)

Clasificación de los indicadores de rentabilidad:

- Márgenes netos de utilidades
- Márgenes brutos de utilidades
- Rentabilidad patrimonial
- Gastos de administración y venta
- Margen de actividad.

3. Indicador de apalancamiento:

“También es conocido como indicador de estructura de capital, y mide la capacidad que tiene la compañía de contraer obligaciones que le permitan financiar sus inversiones y operaciones con su propio capital. De modo que con este índice financiero se evalúa la capacidad de atender sus obligaciones en función de su patrimonio; destaca que los altos índices de endeudamiento son favorecedores cuando la tasa de rendimiento de los activos totales supera al costo promedio de la financiación”. Paula roldan (2017)

Elementos a tomar en cuenta con este indicador:

- Las cuentas del patrimonio; “si su valor no posee una certeza absoluta”.

- Pasivo que no son totalmente exigible.
- Prorrogabilidad de los pagos de pasivos a su fecha de vencimiento.
- Préstamos de socios; “estos pueden optar por incrementar su plazo, o por convertir dicho préstamo en una inversión”.

Clasificación de los indicadores de endeudamiento:

- Endeudamientos sobre los activos totales.
- Concentración de endeudamiento.

4. Indicador de eficiencia:

Este indicador de eficiencia mide la capacidad de la entidad para administrar los recursos. “En esencia, sirve para evaluar la forma en que se gestionaron los recursos, y por ende, se centra en la relación que existe entre los costos de las materias primas y los de los productos finales”. Roldan (2017)

2.2.2. Rentabilidad:

“La rentabilidad hace referencia las ganancias que se han obtenido o que pueden obtener de una inversión; tanto en el ámbito empresarial como en el ámbito de las inversiones, es un concepto muy importante porque nos indica del desarrollo de inversión y la capacidad de la empresa para renumerar los recursos financieros utilizados”.

Gitman (1997) define que “la rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en las actividades productivas de la empresa; la rentabilidad de una empresa puede ser evaluada con diferentes factores en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario”.

Según Sánchez (2002) “la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados”. “En

sentido general, se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo; en términos concisos, la rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo”. Se puede describir, además; como el resultado de las decisiones que toma la administración de una organización.

2.2.2.1. Ventas:

“La venta se puede definir como la operación mediante la cual una persona transmite a otra persona la propiedad que tiene sobre un bien o derecho, a cambio de un precio determinado. También se puede decir que la venta es ceder la propiedad de un producto a cambio de una compensación en dinero, servicio o especies”. Vásquez (2015)

A. Estrategia de ventas:

“La publicidad y redes de mercadeo se han convertido en una fuente necesaria e indispensable, para expandir y dar a conocer el servicio que la organización que ofrece; teniendo como objetivo el incremento de las ganancias que se verán reflejados en el estado de resultados. Para ello se propone efectuar una publicidad a través de fuentes de mayor utilización de hoy en día, como las redes sociales, la publicidad impresa (tarjetas, afiches), correos corporativos a sus clientes que más aportan a sus ingresos de la empresa y la publicidad boca a boca que permitirá mediante terceros dar a conocer el servicio que ofrece la entidad”. (Ferré, J.M, & Ferré, J. 1996; Puente y Viñán, 2017).

B. Mercadotecnia

La fabricación de los bienes de la empresa mayormente es ejecutada en el exterior, por lo que esto genera costos. “A consecuencia de este, se prevé realizar una comparación de los precios que se fijan en el mercado de acuerdo a las diferentes empresas, solicitando que el proveedor emita una cotización de los productos posibles a ser

adquiridos, esto ayudara a poder evaluar y analizar”. “De modo que la entidad optará por elegir el bien a menor precio, con la finalidad de obtener mayor rentabilidad; ante eso se tendrá en cuenta las 4”. (Producto, plaza, precio, promoción) (Morelos y Núñez, 2017; Porter, 2005).

C. Estrategia para nuevos clientes:

“Dentro de las estrategias de venta primero se analizará al mercado competitivo recolectando información acerca de la oferta; la demanda y los precios con el propósito de encaminar a un futuro mejor, por ende; tomar decisiones acertadas que favorezcan el crecimiento de los ingresos de la entidad. Así mismo dichas estrategias conllevará a captar nuevos clientes que generen un alto nivel comercial en un mediano plazo”. (Morelos y Nuñez, 2017; Quinde & Ramos, 2018).

D. Plan de ventas o seguridad de clientes:

“El plan de ventas detalla las metas, los objetivos y las estrategias de una empresa de ventas. Incluye información sobre los clientes frecuentes, las condiciones del mercado, los objetivos de ingresos, los precios y la estructura de los equipos, entre otros datos. Además, desarrolla las tácticas que usarán los equipos de ventas para alcanzar sus objetivos”. Ríos (2020)

2.2.2.2. Ganancias:

Visto de otro modo; “la ganancia es la diferencia entre los ingresos generados por una actividad económica y los costes necesarios para desarrollar dicha empresa u ocupación; cabe precisar que para comerciar un bien o servicio se deben incurrir en costes de producción, distribución, comercialización entre otros”.

Se suele usar ganancia como sinónimo de beneficio económico o utilidad, siendo lo opuesto a una pérdida. “Es decir, cuando los resultados de una empresa, al restar ingresos menos gastos, son positivos, se ha

producido una ganancia; sin embargo, si el resultado es negativo, se trata de una pérdida". (Guillermo westreicher, 2020)

A. Tipos de ganancia

Según Guillermo westreicher los tipos de ganancia se dividen en:

- a) Ganancia mínima:** Es el mínimo beneficio obtenido "requerido" para proceder con una actividad o proyecto.
 - b) Ganancia media:** "Es el beneficio promedio que obtiene una compañía en un determinado periodo; de tiempo o el beneficio promedio de las empresas de un sector".
 - c) Ganancia extraordinaria:** "Existe diferentes tipos de concepto de impuesto a las ganancias extraordinarias, como un tributo excepcional que se impone para aquellas firmas que por ejemplo: en tiempos de una determinada crisis (como una pandemia sanitaria) han aumentado su beneficio".
 - d) Ganancia de capital:** "Es el beneficio que se obtiene por la venta de diversos activos; específicamente instrumentos financieros y bienes inmuebles".
 - e) Ganancia cambiaria:** Es un ingreso extra ordinario generado por la variación del tipo de cambio. Por ejemplo; "si vivo en México y tengo ahorros en dólares, si aumenta el tipo de cambio del dólar respecto al peso mexicano, he obtenido una ganancia cambiaria".
- A. Retorno sobre la inversión:** la capacidad que tiene una inversión de generar ganancia; beneficio directo que obtiene la empresa por un bien o servicio, significa que la empresa está administrando muy bien sus costos de producción. "La gestión eficiente en los inventarios permite que las operaciones simbolizen una ventaja competitiva para el mercado, a su vez tomar decisiones adecuadas. Por lo tanto". "se establecerá nuevas tácticas en la adquisición de bienes, aplicando la tecnología sistemática con novedosas políticas de compra que

perfeccionen el control interno del área de logística”. (Meoño y Escoto, 2006; Hernández, Treviño y López, 2017).

B. Retorno sobre el patrimonio: pretende ser visible la efectividad con la que la compañía convierte el patrimonio en ganancia; añadir un plan adecuado de compras nos facilita a que los costos sean controlados tiempo y no genere costos adicionales. “Al perfeccionar políticas de compras, las actividades que realicen las organizaciones serán eficientes; para la cotización de una adquisición, se debe de seguir los siguientes pasos; primero crear una hoja u formato de requerimientos, controlar las solicitudes mediante un cuadro comparativo, seguido ejecutar la orden la compra para que sea aprobado, verificar el ingreso del producto y por último coordinar la forma de cancelación de la factura”.

2.2.2.3. Análisis financiero:

“El análisis financiero, es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa; detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas. El objetivo de este estudio es analizar la importancia del análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente; es un estudio analítico con diseño documental basado en los fundamentos teóricos”. Gitman (2003), Van Horne (2003), Elizondo y Altman (2003).

A. Incrementar la liquidez

“Muchas empresas, no disponen de efectivo suficiente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo por eso es preciso tener bien establecidas y definidas las políticas de créditos y cobranzas que permitan cumplir con los plazos de cobro y pago establecidos”. (Folke, 1997; García, 1994).

“Se estima tener un punto neutro entre el activo exigible y las obligaciones a corto plazo, por lo que las cuentas por cobrar a 108 días se cobren a 60 días; mientras que las cuentas por pagar que hoy son a

51 días se paguen a 90 días, siendo un beneficio para elevar el activo disponible". (Vera, Melgarejo y Mora, 2014).

B. Política de créditos y cobranzas

"Los lineamientos de las políticas de créditos y cobranzas son procedimientos que deben seguir las entidades con fines de lucro con el propósito de reducir las facturas vencidas, a la vez amortizar los pasivos a corto plazo, mediante una actualización de la gestión interna del área de tesorería mediante procesos continuos para el otorgamiento de los créditos con los nuevos clientes". (Vera, Melgarejo, & Mora, 2014; Pérez, 2013).

C. Solidez financiera:

muestra la cantidad de activos totales que cuenta la empresa; "es uno de los indicadores de liquidez frecuentemente usado como indicador la capacidad de la empresa a cancelar sus obligaciones; La gestión financiera, permitirá mejorar la rentabilidad de la empresa; administrar los capitales con los que dispone para cubrir las obligaciones con terceros; de esta manera contar con un control adecuado de los accesos y partidas que genere la entidad". (Escoto, 2006- Agüero, 2007).

D. Descuento de pronto pago

"Según westreicher el pronto pago tiene como objetivo estimular a los clientes para así ayudar a optar por el pago de sus obligaciones antes de su vencimiento; de esa manera será un beneficio directo, y paralelo para ambas partes vinculadas en cuanto al disponible". "Para alcanzar la meta planteada de reducir el porcentaje de clientes morosos, se plantea un descuento del 4% a la factura emitida". Econonopedia (2018)

E. Capital de trabajo:

es una magnitud contable referida a aquellos recursos económicos con las que cuenta la empresa, una cantidad necesaria para realizar operaciones.

El interés moratorio; “es un porcentaje que se cobra por el incumplimiento del plazo señalado en el contrato, las mismas que vienen a ser una indemnización mínima para el acreedor hasta un 4%, todo ello con el propósito de eliminar la morosidad y disminuir las cuentas incobrables y estas a su vez permitirá incrementar la liquidez de la empresa”. Westreicher (2018)

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

1. **Análisis de tendencias:** es un método para examinar los datos descriptivos y el comportamiento del mercado registrado durante un periodo o tiempo de venta definido ya que genera información valiosa. Gestión (2018)
2. **Benchmarking:** consiste en determinar y examinar los pasos, productos, servicios o demás apariencia de otras empresas o áreas para compararlos y tomarlos como punto de relación para más adelante poder tomar estrategias. Economipedia (2020)
3. **Cadena de valor:** una idea teórico que describe la manera en que se aumentan las acciones y actividades de una empresa, abarcan todas las partes de un proceso. Actualidad (2017)
4. **Economía:** “Ciencia que estudia los recurso la creación de riqueza y la producción, distribución y consumo de bienes y servicios, para satisfacer las necesidades humanas”. Perúcontable (2019)
5. **Economías de escala:** son los costes beneficio que las organizaciones obtienen de la escala de sus operaciones, con el precio por unidad del producto disminuyendo al aumentar la escala. Gestipolis (2020)
6. **Eficacia:** capacidad de producción el efecto deseado o de conseguir positivamente de una determinada cosa o acción. Guillermo westreicher (2020)

7. **Eficiencia:** capacidad para cumplir o realizar adecuadamente una tarea. Guillermo westriecher (2020)
8. **Estrategia:** es un proceso regulable, montón de las reglas que buscan una decisión oportuna a cada momento conjunto de tareas que se llevan a cabo para lograr un determinado objetivo. Gestipolis (2020)
9. **Innovación:** es la utilización de nuevas ideas, noción de productos, servicios y prácticas, con la intención de ser eficaz para el incrementar la productividad. Gestipolis (2019)
10. **Logística:** se refiere a las organizaciones de coordinación, gestión y movilidad de los bienes del mercantil desde el lugar de comercialización hasta el consumidor final. economipedia (2018)
11. **Manejo de materiales:** es una utilización o aplicación de métodos de instalaciones, mano de obra y equipamiento para traslado, embalaje y almacenaje. Gestipolis (2020)
12. **marketing:** conjunto de métodos y estudios que tienen como objetivos la distribución del producto. Informatica (2019)
13. **Misión:** describe la razón o trabajo de ser de una organización, empresa o institución, se orienta en los objetivos a cumplir con la meta. Lopez (2018)
14. **plan de negocios:** lista de reglas o normas de la empresa en el cual se encontramos detalladamente toda la función que deben hacer de la misma, demarcando desde la maniobra y táctica a desarrollar, hasta el perfil de empresa y el crecimiento específico de cada área de la empresa a futuro. Economipedia (2018)
15. **Planeación:** es la organización o una serie de roles que se llevan a cabo para poder cumplir determinados metas. Noticierocontable (2020)

- 16. Productividad:** Nivel de efectividad y capacidad que combinadas los dos correctamente ofrecen resultados de positivas de la rendimiento de la organización. Ionos (2019)
- 17. Reingeniería:** es la verificación fundamental y el rediseño radical de técnicas para alcanzar mejoras las metas trazadas en medidas críticas y contemporáneas de productividad enfocados en calidad y servicio. Gestipolis (2020)
- 18. Rentabilidad:** “Es la capacidad, que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias o utilidades para medirla se utilizan indicadores financieros; que evalúan la efectividad de la administración de la organización”. Economipedia (2019)
- 19. Ventaja competitiva:** es una característica de excelencia que distingue a otra empresa u persona de otras en su respectiva sección de actuación que le pone como la mejor alternativa para la determinación. Entrepreneur (2018)
- 20. Visión:** visibilidad de ver, el termino de visión es la manera de visualizar, percibir e interpretar situaciones diarias. Gestipolis (2020)

2.4. HIPÓTESIS

2.4.1. Hipótesis General

Las estrategias financieras inciden significativamente en la rentabilidad de la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021

2.4.2. Hipótesis Específicos

La financiación incide significativamente en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021

La inversión incide significativamente en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021

Los indicadores financieros inciden significativamente en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021

2.5. VARIABLES

2.5.1. Variable independiente

Estrategias financieras

- Financiación
- Inversión
- Indicadores financieros

2.5.2. Variable dependiente

Rentabilidad

- Ventas
- Ganancias
- Análisis financieros

2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
V.I. Estrategias Financieras	Financiación	Capital de trabajo Fuente de financiación Situación financiero	¿Cree usted que el capital de trabajo es importante para la financiación, aportaría el aumento de la rentabilidad? ¿Para usted la fuente de financiación es importante para tener mayor rentabilidad? ¿Usted cree que la situación del mercado financiero es importante para mejorar la rentabilidad?
	Inversión	Presupuestos de inversión Activo de la empresa Riesgos de inversiones	¿Para usted los presupuestos de inversión son necesarios para incrementar la rentabilidad? ¿Cree usted el activo de la empresa es importante para obtener mayor rentabilidad? ¿Para usted los riesgos de inversión ocasionarían a que la rentabilidad baje?
	Indicadores financieros	Liquidez Actividad Apalancamiento	¿Para usted con la mejorar de la liquidez de la empresa tendría mayor probabilidad en mejorar la rentabilidad? ¿Cree usted la actividad como indicador importante ayudaría a incrementar la rentabilidad? ¿Para usted el apalancamiento ayudaría en cuanto a estimar la rentabilidad?
V.D. Rentabilidad	ventas	Volumen de ventas Nuevos clientes Seguridad de clientes	¿Para usted el volumen de ventas adquiridas es importante para tener mayor rentabilidad? ¿Cree usted que los nuevos clientes que acuden ayudarían a mejorar la rentabilidad? ¿Cree usted que para mejorar la rentabilidad debemos contar con la seguridad de los clientes?
	ganancias	Retorno de la inversión Margen operativo Rentabilidad económica	¿Para usted el retorno de la inversión mayor ayudaría obtener un alto porcentaje de rentabilidad? ¿Cree usted que incrementando el margen operativo incrementaría también mayor rentabilidad? ¿Usted cree que al mejorar la rentabilidad económica incrementaría también obtener mayor ganancia?
	Análisis financiero	Razón efectiva Capital de trabajo Solidez financiera	¿Cree usted la capacidad de pago a corto tiempo; razón efectiva que tiene la empresa ayudaría a mejorar la rentabilidad? ¿Usted cree que incrementando el capital de trabajo aportaría al aumento de rentabilidad de la empresa? ¿Contando con la solidez financiera que tiene la empresa como razón efectivo lograría mejorar la rentabilidad favorablemente?

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación es de tipo aplicada, porque se ha mejorado la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez E.I.R.L.

Según Lozada (2014), señala que: La investigación es de tipo aplicada por que tiene como objetivo mejorar la calidad que ofrecen con aplicación directa y a mediano plazo en la sociedad o en el sector productivo.

“Este tipo de investigación son aplicada presenta un gran valor agregado por la utilización del conocimiento prácticos que proviene de la investigación básica. De esta manera, se genera riqueza por la diversificación y progreso del sector productivo. Así, la investigación aplicada a las estrategias financieras impacta indirectamente al incremento de ingresos mejorando la calidad de servicio”.

3.1.1. Enfoque

La investigación a la cual pertenece está dentro del enfoque cuantitativo, porque se hizo uso de herramientas informáticos, prioritariamente medir, cuantificar en términos de porcentajes en desarrollo económico de la tienda comercial Agro Martínez E.I.R.L

Según (Hernández R., Fernández C, & Baptista P, 2015); “indica que el enfoque cuantitativo utiliza la recolección y análisis de datos para responder preguntas de investigación y comprobar hipótesis establecidas y la medición numérica, el conteo y frecuentemente el uso de la estadística para establecer patrones de comportamiento en una población”.

3.1.2. Alcance o nivel

La investigación es descriptiva correlacional por que describe las variables y luego busca las incidencias de las variables estrategias

financieras y rentabilidad con incidencia, en vista que se trata de mejorar la rentabilidad. “Este tipo de investigación se sustenta en describir situaciones, contextos, eventos en un momento específico es decir pretende recopilar información de las variables”. Hernández R., Fernández C, & Baptista P, (2015).

Correlacional por qué relaciona dos variables mediante un patrón predecible para un grupo o población. Hernández Sampieri (2015)

3.1.3. Diseño

El diseño de la investigación es no experimental.

“El diseño no experimental nos permite medir u observar los aspectos relevantes que se presentan durante la investigación y se divide de acuerdo al factor tiempo; transaccional recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado”. Hernández Sampieri (2015)

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. Población

Para Hernandez , R.,Fernandez,C., & Baptista,P. (2015). “La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación”.

Para el presente trabajo de investigación, la población de estudio fueron los trabajadores de las tres tiendas comerciales Agro Martínez ubicado en el jirón Aguilar N° 373, Aguilar N° 259 y avenida de la republica N° 245 Huánuco, así mismo también se consideró al administrador de la empresa.

Tabla 1.

Personal de las 3 tiendas comerciales Agro Martínez E.I.R.L.

Nº TIENDAS	CARGO	Nº DE PERSONAL
1º Aguilar Nº 373	Gerente general	1
	Contador	1
	Administración	1
	Asistente Adm.	3
2º Aguilar Nº 259	Administración	1
	Asistente Adm.	1
3º Alameda de la republica	Administración	1
	Asistente Adm.	1
TOTAL		10

Fuente: planilla de trabajadores

Elaboración propia

N=10

3.2.2. Muestra

Para Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2015). “Es una porción o una parte de la población de interés sobre el cual se recolectarán los datos y la información para estudiar el fenómeno estadístico”.

La muestra fue no probabilística por conveniencia, fue la misma de la población que está conformada por los trabajadores que está conformada por las tres tiendas comerciales Agro Martínez ubicado en el jirón Aguilar Nº 373, Aguilar Nº 259 y avenida de la republica Nº 245 Huánuco, así mismo también se consideró al gerente general.

Tabla 2.

Personal de las 3 tiendas comerciales Agro Martínez E.I.R.L.

Nº TIENDAS	CARGO	Nº DE PERSONAL
1º Aguilar Nº 373	Gerente general	1
	Contador	1
	Administrador	1
	Asistente Adm.	3
2º Aguilar Nº 259	Administración	1
	Asistente Adm.	1
3º Alameda de la republica	Administración	1
	Asistente Adm.	1
TOTAL		10

Fuente: planilla de trabajadores

Elaboración propia

3.3. . TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

a) Técnica: consiste en recopilar información elaborada en función a las variables e indicadores del trabajo de investigación

La encuesta: es la técnica que utilice para copilar información en el presente estudio de investigación, lo cual nos permitió recolectar datos de los trabajadores de la tienda comercial Agro Martínez E.I.R.L. sobre las variables

b) Instrumento: conjunto de preguntas que deben ser contestadas

Cuestionario: “es el instrumento viable que use para el presente trabajo de investigación, y que me permitió recoger información de los trabajadores” de la tienda comercial Agro Martínez E.I.R.L.

3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE DATOS Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Se utilizó:

Excel. Para generar la presentación de los cuadros o gráficos estadísticos

Word. Para la presentación virtual del presente trabajo de investigación.

SPSS. Se hizo uso del programa para obtener la correlación de las variables, como también para realizar tablas e imágenes de las preguntas.

CAPÍTULO IV

4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS

Tabla 3.

¿cree usted que el capital de trabajo es importante para la financiación, y aportaría el aumento de la rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	1	10,0	10,0
	SI	9	90,0	100,0
	Total	10	100,0	

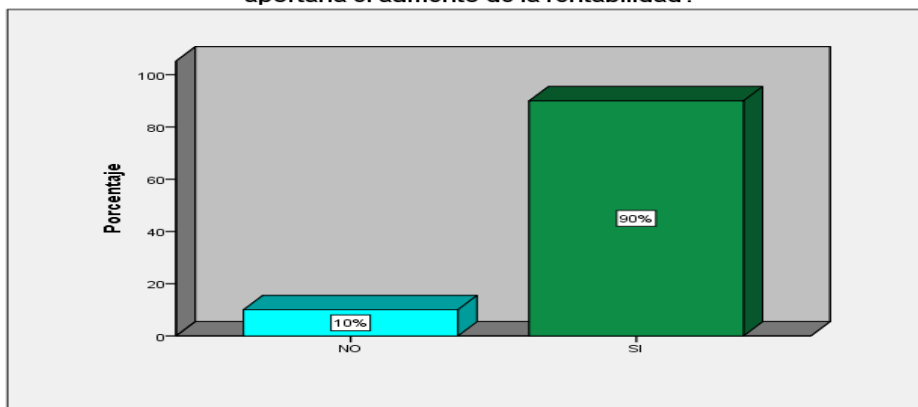
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: propia del investigador.

Gráfico 1.

¿cree usted que el capital de trabajo es importante para la financiación, y aportaría el aumento de la rentabilidad?

1.- ¿Cree usted que el capital de trabajo es importante para la financiación, y aportaría el aumento de la rentabilidad?



Fuente: Tabla 3.

Elaboración: propia del investigador.

Interpretación

En el gráfico 1 se puede visualizar que el 90% de las personas encuestadas creen que es importante el capital de trabajo para la financiación y aportaría el aumento de la rentabilidad de la empresa y el 10% cree que no aportaría el aumento de rentabilidad. Con este resultado se deduce que el capital de trabajo es importante para la financiación.

Tabla 4.

¿para usted la fuente de financiación es importante para tener mayor rentabilidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	2	20,0	20,0	20,0
	SI	8	80,0	80,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

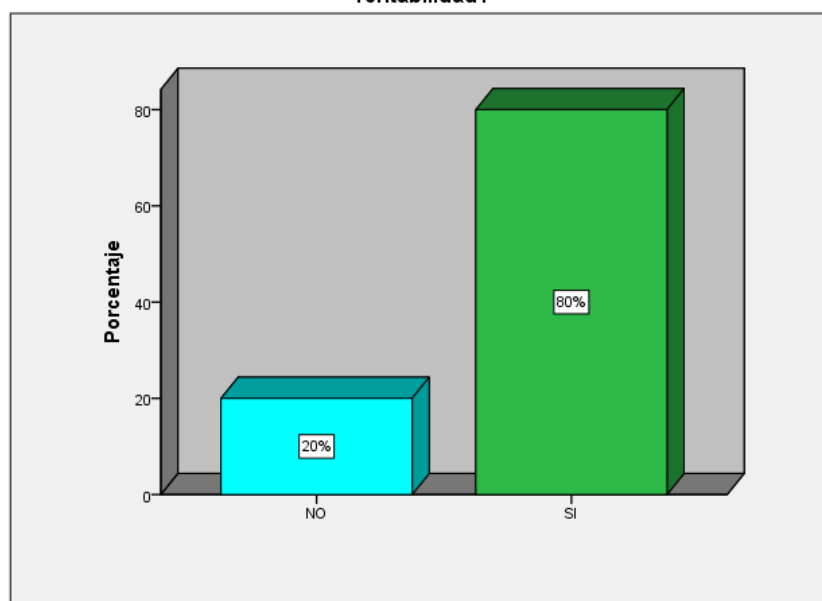
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: propia del investigador.

Gráfico 2.

¿para usted la fuente de financiación es importante para tener mayor rentabilidad?

2.- ¿Para usted la fuente de financiación es importante para tener mayor rentabilidad?



Fuente: Tabla 4.

Elaboración: propia del investigador.

Interpretación

En el gráfico 2 se puede visualizar que el 80% de las personas encuestadas creen que la fuente de financiación es importante para tener mayor rentabilidad y el 20% cree que no es importante la fuente de financiación. Con este resultado se deduce que la fuente de financiación es importante para mayor beneficio para la empresa.

Tabla 5.

¿usted cree que la situación del mercado financiero afecta en la rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	1	10,0	10,0	10,0
Válidos SI	9	90,0	90,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

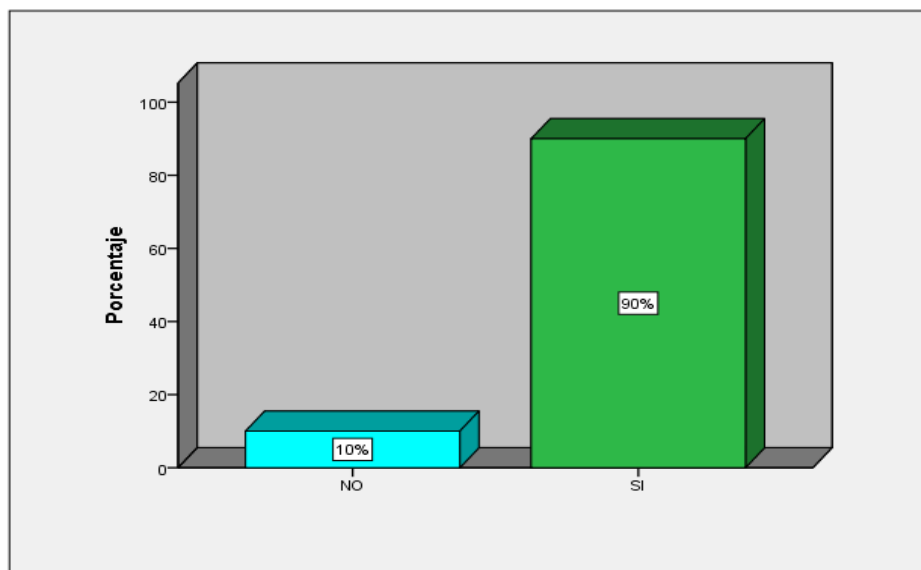
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: propia del investigador.

Gráfico 3.

¿usted cree que la situación del mercado financiero afecta en la rentabilidad?

3.- ¿Usted cree que la situación del mercado financiero afecta en la rentabilidad?



Fuente: Tabla 5.

Elaboración: propia del investigador.

Interpretación

En el gráfico 3 se puede visualizar que “el 90% de las personas encuestadas creen que la situación del mercado financiero si afecta en la rentabilidad y el 10% cree que no afectaría en la rentabilidad”. Con este resultado se deduce que siempre tenemos que tomar en cuenta la situación del mercado financiero.

Tabla 6.

¿Para usted los presupuestos de inversión son necesarios para incrementar la rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	4	40,0	40,0	40,0
Válidos SI	6	60,0	60,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

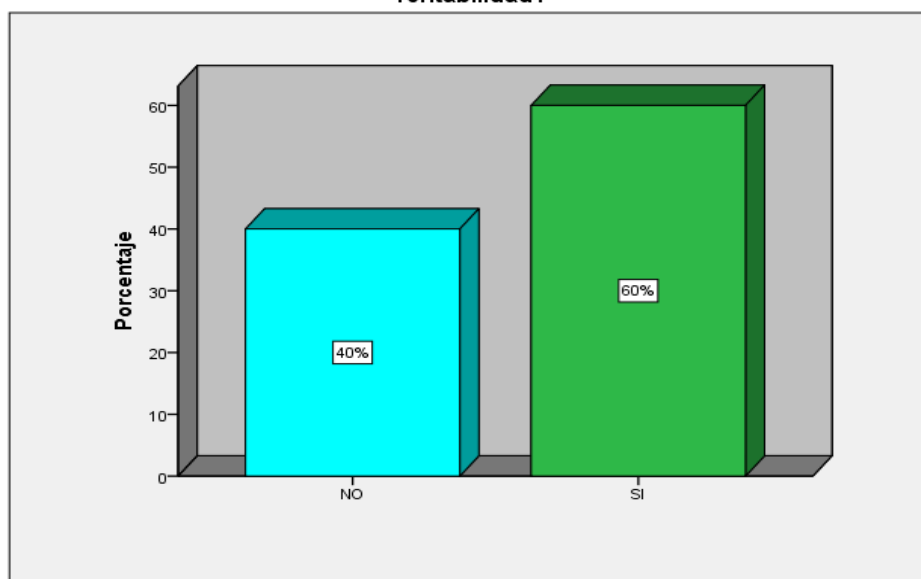
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: propia del investigador.

Gráfico 4.

¿Para usted los presupuestos de inversión son necesarios para incrementar la rentabilidad?

4.- ¿Para usted los presupuestos de inversión son necesario para incrementar la rentabilidad?



Fuente: Tabla 6.

Elaboración: Propia del investigador.

Interpretación

En el gráfico 4 se puede visualizar que el 60% de las personas encuestadas creen que es necesario el presupuesto de inversión para incrementar la rentabilidad y el 40% cree que no es necesario el presupuesto de inversión. Con este resultado se deduce que es necesario contar con un presupuesto para poder mejorar la rentabilidad.

Tabla 7.

¿cree usted que el activo de la empresa es importante para obtener mayor rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	5	50,0	50,0	50,0
Válidos SI	5	50,0	50,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

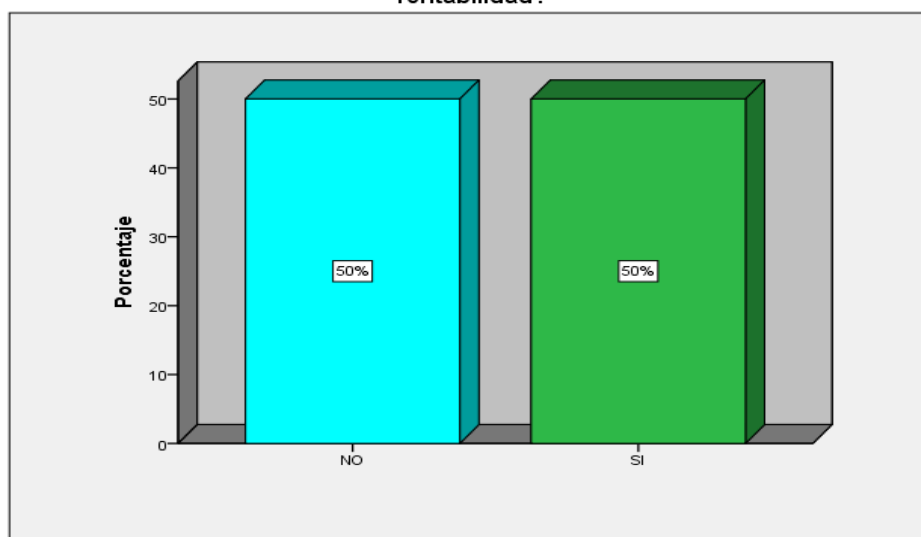
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propia del investigador.

Gráfico 5.

¿cree usted que el activo de la empresa es importante para obtener mayor rentabilidad?

5.- ¿Cree usted que el activo de la empresa es importante para obtener mayor rentabilidad?



Fuente: Tabla 7.

Elaboración: Propia del investigador.

Interpretación

En el gráfico 5 se puede visualizar que el 50% de las personas encuestadas creen que es importante el activo de la empresa para obtener mayor rentabilidad y el 50% cree que los activos de la empresa no son importantes. Con este resultado se deduce que los activos de las empresas es importante para obtener mayor rentabilidad de lo habitual.

Tabla 8.

¿para usted los riesgos de inversión ocasionan a que la rentabilidad baje?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	3	30,0	30,0	30,0
Válidos SI	7	70,0	70,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

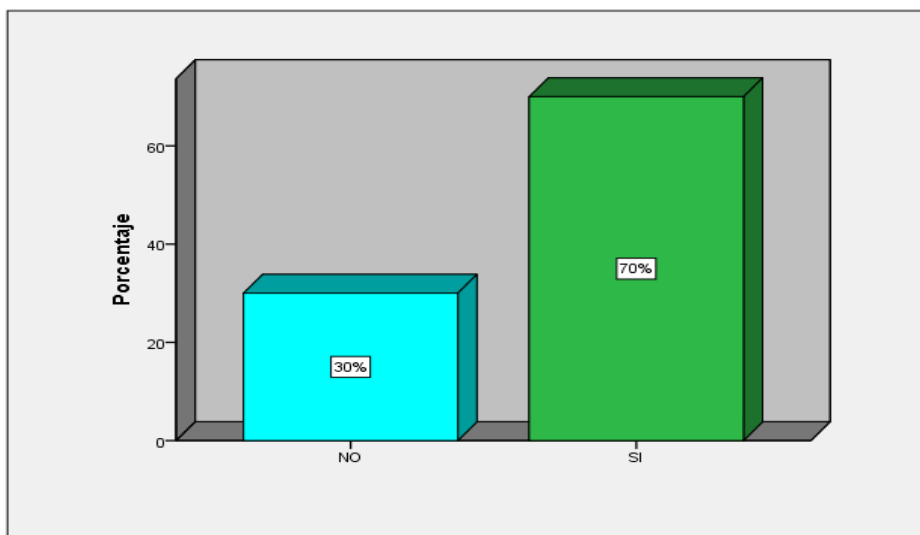
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propia del investigador.

Gráfico 6.

¿para usted los riesgos de inversión ocasionan a que la rentabilidad baje?

6.- ¿Para usted los riesgos de inversión ocasionan a que la rentabilidad baje?



Fuente: Tabla 8.

Elaboración: Propia del investigador.

Interpretación

En el gráfico 6 se puede visualizar que el 70% de las personas encuestadas creen que los riesgos de inversión en las estrategias ocasionarían a que la rentabilidad baje y el 30% cree que los riesgos de inversión no bajaría la rentabilidad. Con este resultado se deduce que el riesgo de inversión ocasionaría que baje la rentabilidad rentabilidad.

Tabla 9.

¿para usted con la mejora de la liquidez de la empresa tendría mayor probabilidad en mejorar la rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	2	20,0	20,0	20,0
Válidos SI	8	80,0	80,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

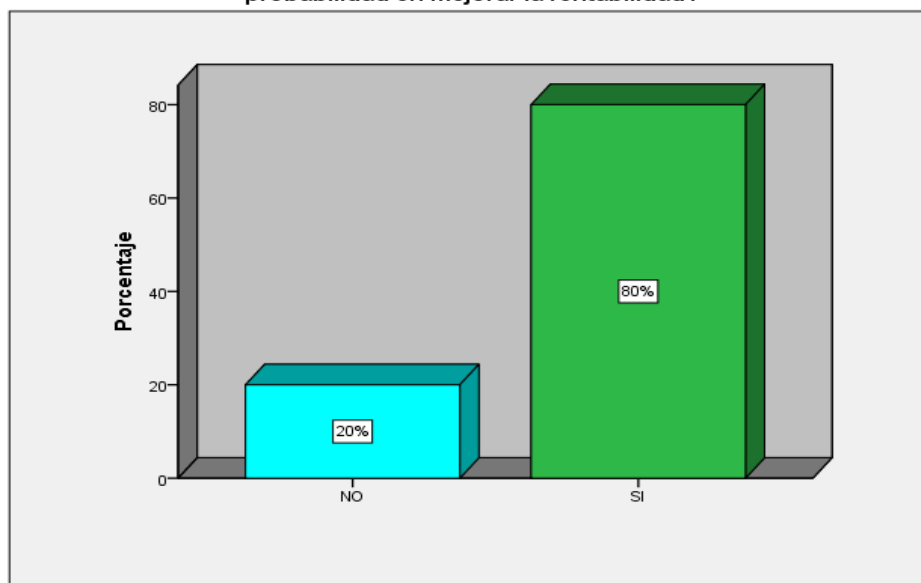
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propia del investigador.

Gráfico 7.

¿para usted con la mejora de la liquidez de la empresa tendría mayor probabilidad en mejorar la rentabilidad?

7.- ¿Para usted con la mejora de la liquidez de la empresa tendría mayor probabilidad en mejorar la rentabilidad?



Fuente: Tabla 9.

Elaboración: Propia del investigador.

Interpretación

En el gráfico 7 se puede visualizar que el 80% de las personas encuestadas creen que la empresa tendría mayor probabilidad en mejorar la rentabilidad y el 20% cree que la liquidez no tendría mayor probabilidad en mejorar la rentabilidad. Con este resultado se deduce que la liquidez para la empresa tendría mayor probabilidad en mejorar la rentabilidad.

Tabla 10.

¿Cree usted la actividad como indicador importante ayudaría a incrementar la rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	2	20,0	20,0	20,0
Válidos SI	8	80,0	80,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

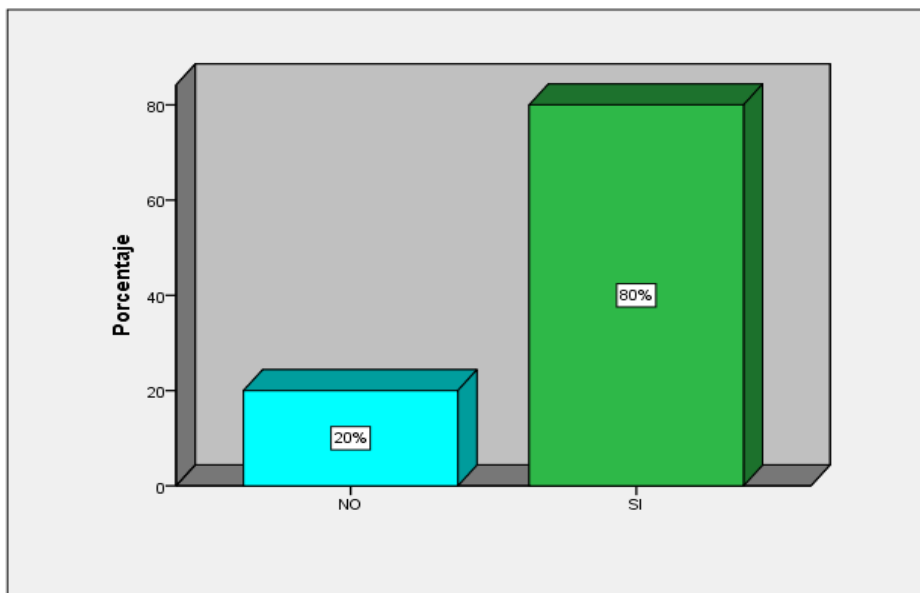
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propio del investigador.

Gráfico 8.

¿Cree usted la actividad como indicador importante ayudaría a incrementar la rentabilidad?

8.- ¿Cree usted la actividad como indicador importante ayudaría a incrementar la rentabilidad?



Fuente: Tabla 10.

Elaboración: Propia del investigador.

Interpretación

En la el gráfico 8 se puede visualizar que el 80% de las personas encuestadas si creen que la actividad como indicador incrementa la rentabilidad de la empresa y el 20% cree que no incrementaría la rentabilidad de la empresa. Con este resultado se deduce que la actividad de la empresa si realiza de la mejor manera ayudaría a incrementar la rentabilidad.

Tabla 11.

¿para usted el apalancamiento ayudaría en cuanto estimar la rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	4	40,0	40,0	40,0
Válidos SI	6	60,0	60,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

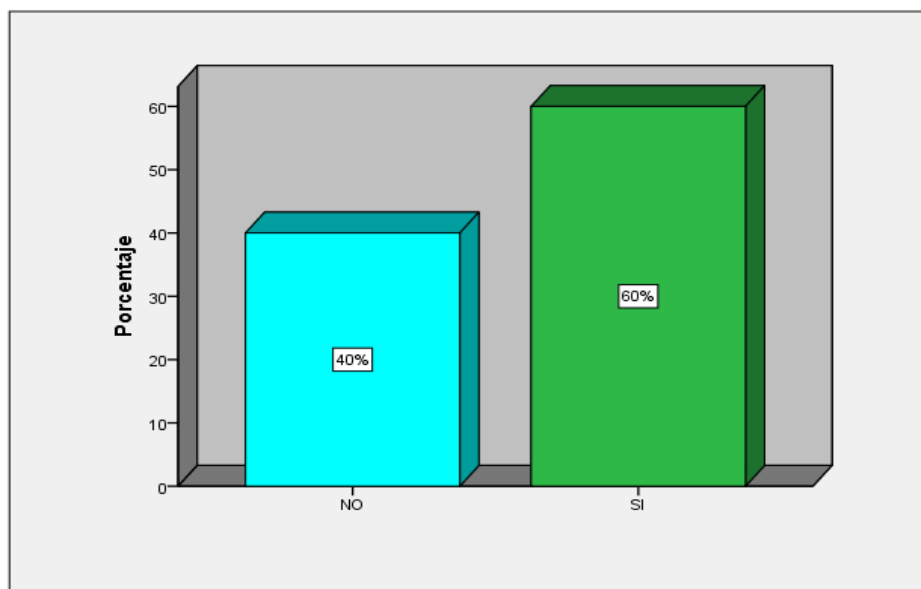
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propio del investigador.

Gráfico 9.

¿para usted el apalancamiento ayudaría en cuanto estimar la rentabilidad?

9.- ¿Para usted el apalancamiento ayudaría en cuanto estimar la rentabilidad?



Fuente: Tabla 11.

Elaboración: Propio del investigador.

Interpretación

En el gráfico 9 se puede visualizar que el 60% de las personas encuestadas creen que el apalancamiento ayudaría a estimar la rentabilidad de la empresa y el 40% cree que no estimaría la rentabilidad de la empresa. Con este resultado se deduce que el realizar el apalancamiento ayuda a estimar la rentabilidad de la empresa.

Tabla 12.

¿para usted el volumen de ventas adquiridas es importante para tener mayor rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	1	10,0	10,0	10,0
Válidos SI	9	90,0	90,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

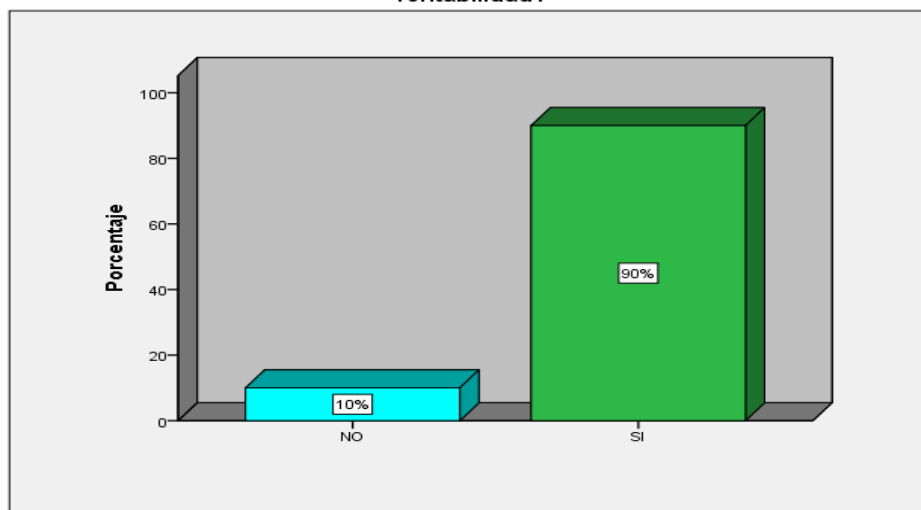
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propio del investigador.

Gráfico 10.

¿para usted el volumen de ventas adquiridas es importante para tener mayor rentabilidad?

10.- ¿Para usted el volumen de ventas adquiridas es importante para tener mayor rentabilidad?



Fuente: Tabla 12.

Elaboración: Propio del investigador.

Interpretación

En el gráfico 10 se puede visualizar que el 90% de las personas encuestadas creen que si es importante contar el volumen de ventas y fuentes de ventas de acuerdo a la necesidad de los clientes y el 10% cree que no es importante. Con este resultado se deduce que es necesario contar con volumen de ventas que cambien la fuente de ventas de acuerdo a la necesidad para tener mayor rentabilidad.

Tabla 13.

¿cree usted que los nuevos clientes que acuden ayudarían a mejorar la rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	1	10,0	10,0	10,0
Válidos SI	9	90,0	90,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

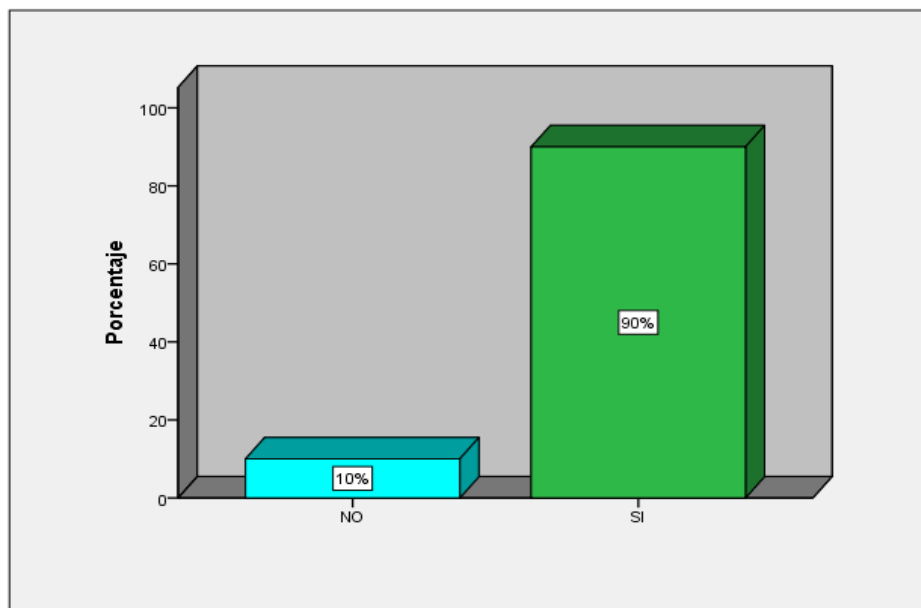
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propio del investigador.

Gráfico 11.

¿cree usted que los nuevos clientes que acuden ayudarían a mejorar la rentabilidad?

11.- ¿Cree usted que los nuevos clientes que acuden ayudarian a mejorar la rentabilidad?



Fuente: Tabla 13.

Elaboración: El investigador.

Interpretación

En el gráfico 11 se puede visualizar que el 90% de las personas encuestadas si creen que los nuevos clientes que acuden ayudarían a mejorar la rentabilidad en la tienda comercial y el 10% cree que no ayuda a mejorar. Con este resultado se deduce que cuanto más cliente nuevo acuden ayuda mayor a mejorar la rentabilidad.

Tabla 14.

¿cree usted que los nuevos clientes que acuden ayudarían a mejorar la rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	2	20,0	20,0	20,0
Válidos SI	8	80,0	80,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

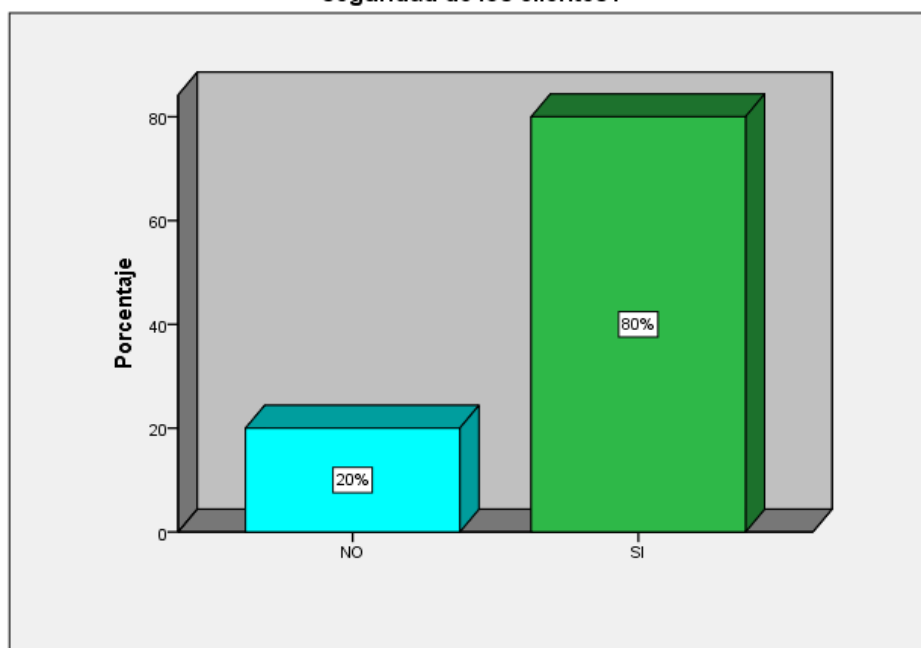
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propio del investigador.

Gráfico 12.

¿cree usted que los nuevos clientes que acuden ayudarían a mejorar la rentabilidad?

12.- ¿Cree usted que para mejorar la rentabilidad debemos contar con la seguridad de los clientes?



Fuente: Tabla 14.

Elaboración: propio del investigador.

Interpretación

En el gráfico 12 se puede visualizar que el 80% de las personas encuestadas creen si sería necesario contar con una seguridad de los clientes y el 20% cree que no sería necesario. Con este resultado se deduce que para tener eficacia y eficiencia es necesario contar con una seguridad en ventas.

Tabla 15.

¿para usted el retorno de la inversión ayudaría obtener un alto porcentaje de rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	4	40,0	40,0	40,0
Válidos SI	6	60,0	60,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

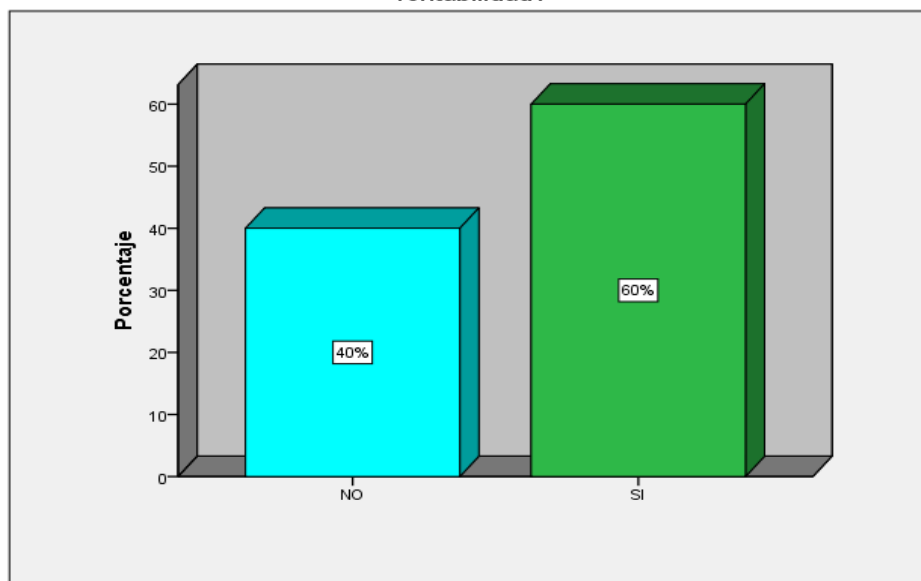
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propio del investigador.

Gráfico 13.

¿para usted el retorno de la inversión ayudaría obtener un alto porcentaje de rentabilidad?

13.- ¿Para usted el retorno de la inversión ayudaría obtener un alto porcentaje de rentabilidad?



Fuente: Tabla 15.

Elaboración: Propio del investigador.

Interpretación

En el gráfico 13 se puede visualizar que el 60% de las personas encuestadas creen que si ayudaría obtener un alto porcentaje de rentabilidad y el 40% no están de acuerdo. Con este resultado se deduce que los gerentes deben hacer que la inversión retorne para poder obtener una mejor rentabilidad.

Tabla 16.

¿Cree usted que incrementando el margen operativo incrementaría también mayor rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	3	30,0	30,0	30,0
Válidos SI	7	70,0	70,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

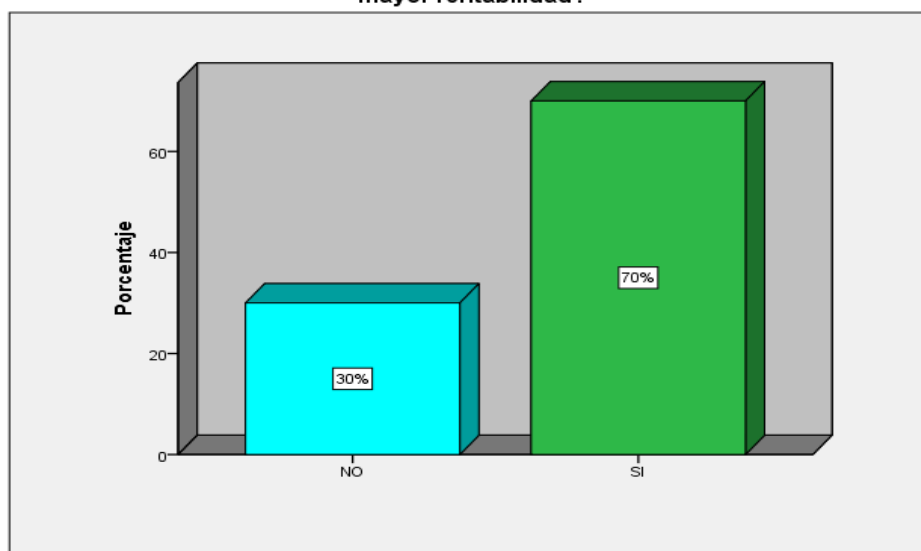
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propio del investigador.

Gráfico 14.

¿Cree usted que incrementando el margen operativo incrementaría también mayor rentabilidad?

14.- ¿Cree usted que incrementando el margen operativo incrementaría también mayor rentabilidad?



Fuente: Tabla 16.

Elaboración: Propio del investigador.

Interpretación

En el gráfico 14 se puede visualizar que el 70% de las personas encuestadas creen que al incrementar margen operativo incrementaría también tener mayor rentabilidad y el 30% cree que no se lograría incrementar. Con este resultado se deduce que los responsables directos de las empresas deberían implementar el margen operativo para así poder obtener mayores ingresos logrando mejores resultados.

Tabla 17.

¿Usted cree que al mejorar la rentabilidad económica incrementaría también obtener mayor ganancia?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	4	40,0	40,0	40,0
Válidos SI	6	60,0	60,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

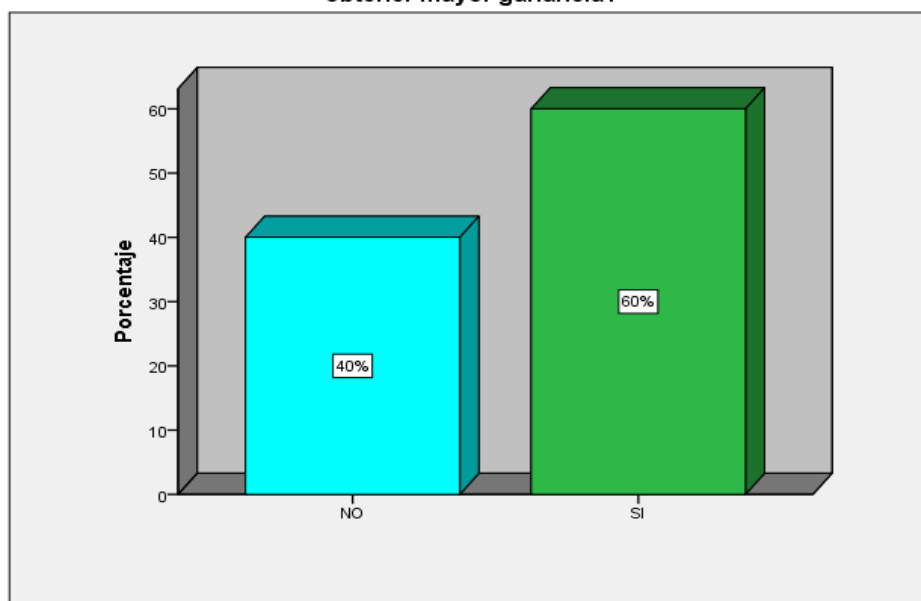
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propio del investigador.

Gráfico 15.

¿Usted cree que al mejorar la rentabilidad económica incrementaría también obtener mayor ganancia?

15.- *¿Usted cree que al mejorar la rentabilidad económica incrementaría también obtener mayor ganancia?*



Fuente: Tabla 17.

Elaboración: Propio del investigador.

Interpretación

En el gráfico 15 se puede visualizar que el 60% de las personas encuestadas si creen que al mejorar la rentabilidad económica incrementaría también las ganancias y el 40% cree que no sería necesario mejorar la rentabilidad. Con este resultado se deduce que para tener mayores ingresos obteniendo mejor rentabilidad para la empresa.

Tabla 18.

¿Cree usted la capacidad de pago a corto tiempo; razón efectiva que tiene la empresa ayudaría a mejorar la rentabilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	5	50,0	50,0	50,0
Válidos SI	5	50,0	50,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

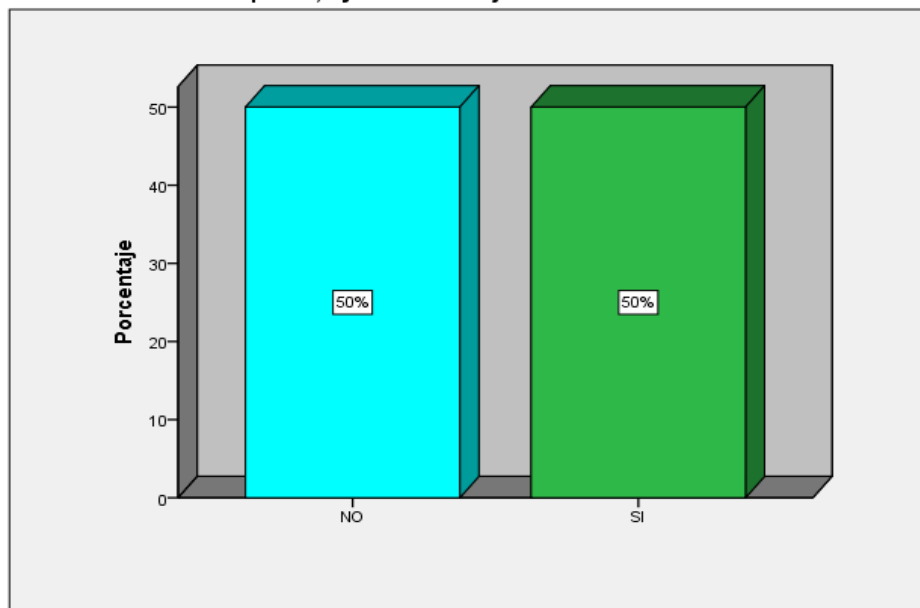
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propio del investigador.

Gráfico 16.

¿Cree usted la capacidad de pago a corto tiempo; razón efectiva que tien la empresa ayudaría a mejorar la rentabilidad?

16.- *¿Cree usted la capacidad de pago a corto tiempo; razón efectiva que tiene la empresa, ayudaría a mejorar la rentabilidad?*



Fuente: Tabla 18.

Elaboración: Propio del investigador.

Interpretación

En el gráfico 16 se puede visualizar que el 50% de las personas encuestadas si creen que los pagos a corto tiempo ayudarían para que la empresa mejore su rentabilidad y el 50% cree que no ayudaría mejorar su rentabilidad. Con este resultado se deduce que los pagos a corto tiempo ayudarían para que la empresa obtenga mayor rentabilidad.

Tabla 19.

¿Cree usted que incrementando el capital de trabajo aportaría el aumento de rentabilidad de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	1	10,0	10,0	10,0
Válidos SI	9	90,0	90,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

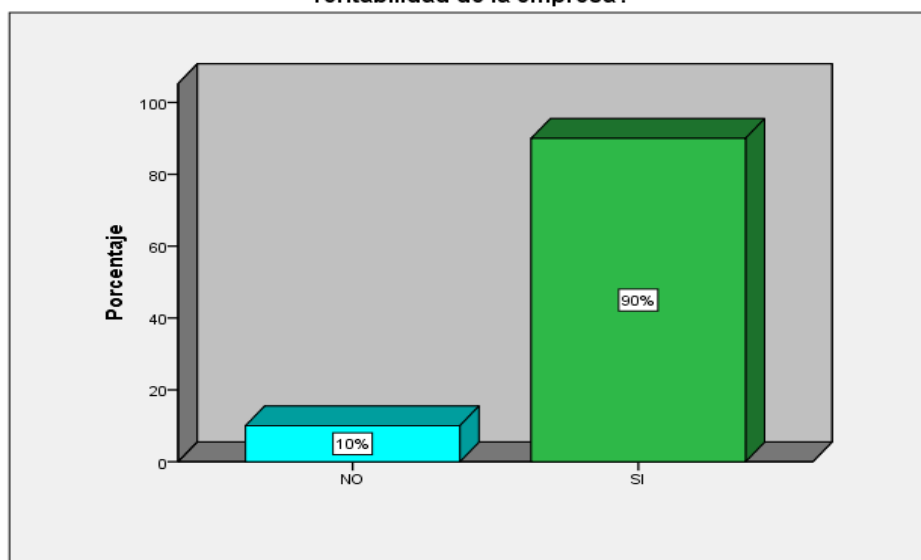
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propio del investigador.

Gráfico 17.

¿usted cree que contando con la solidez de la empresa como razón de efectivo lograría mejorar la rentabilidad favorablemente?

17.- ¿Usted cree que incrementando el capital de trabajo aportaría al aumento de rentabilidad de la empresa?



Fuente: Tabla 19.

Elaboración: Propio del investigador.

Interpretación

En el gráfico 17 se puede visualizar que el 90% de las personas encuestadas si creen que incrementando el capital de trabajo de la empresa y aumentaría la rentabilidad el 10% cree que no aportaría el aumento de rentabilidad de la empresa. Con este resultado se deduce que incrementando el capital de trabajo de la empresa aportaría también el aumento de rentabilidad.

Tabla 20.

¿usted cree que contando con la solidez de la empresa como razón de efectivo lograría mejorar la rentabilidad favorablemente?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	5	50,0	50,0	50,0
Válidos SI	5	50,0	50,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

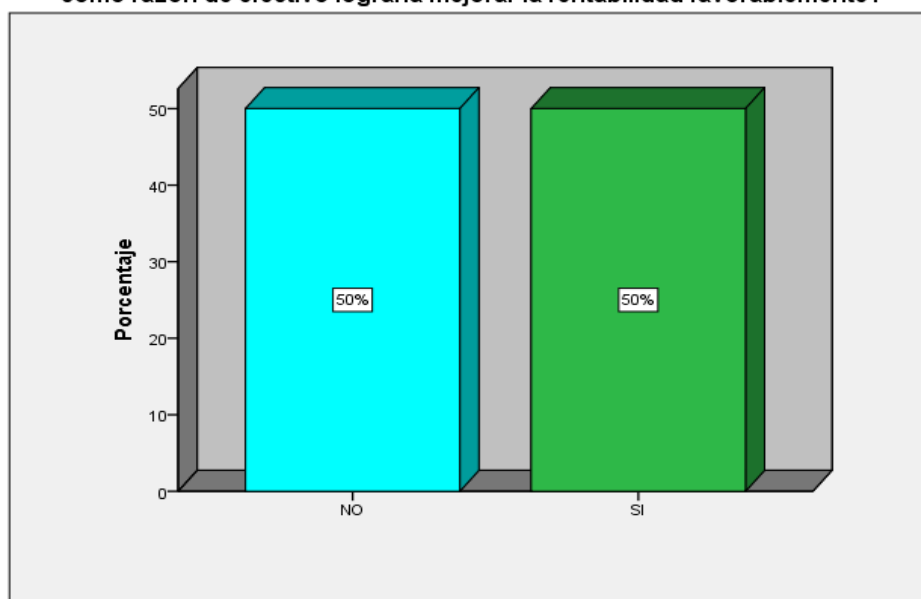
Fuente: Encuesta, 2021.

Elaboración: Propio del investigador.

Gráfico 18.

¿usted cree que contando con la solidez de la empresa como razón de efectivo lograría mejorar la rentabilidad favorablemente?

18.- ¿Usted cree que contando con la solidez financiera que tiene la empresa como razón de efectivo lograría mejorar la rentabilidad favorablemente?



Fuente: Tabla 20.

Elaboración: Propio del investigador.

Interpretación

En el gráfico 18 se puede visualizar que el 50% de las personas encuestadas si creen que contando con la solidez financiera mejore la rentabilidad de la empresa y el 50% cree que no mejoraría la rentabilidad. Con este resultado se deduce que, para lograr mayor rentabilidad en la empresa, los gerentes deben contar que la empresa tenga solidez

4.2. PRUEBA DE HIPÓTESIS Y CONTRASTACION DE HIPÓTESIS

Contrastación de la Hipótesis.

Hipótesis General:

“Para comprobar la hipótesis, planteamos la hipótesis estadística siguiente”:

HG: Existe relación estadísticamente significativa entre la estrategia financiera y la rentabilidad.

Calculando el Coeficiente r_{xy} de Correlación de Pearson:

$$r_{xy} = \frac{N(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[N(\sum x^2) - (\sum x)^2][N(\sum y^2) - (\sum y)^2]}}$$

Donde:

x = Puntajes obtenido de la Evaluación crediticia.

y = Puntajes obtenidos de la Morosidad.

$r_{x,y}$ = Relación de las variables.

N = Número de estudiantes.

Correlaciones			
		Estrategias Financieras	Rentabilidad
Estrategias Financieras	Correlación de Pearson	1	,793**
	Sig. (bilateral)		,006
	N	10	10
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,793**	1
	Sig. (bilateral)	,006	
	N	10	10

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

“Se obtuvo un valor relacional de **0.793**, el cual manifiesta que hay una relación positiva considerable entre las variables de estudio: estrategia financiera y la rentabilidad. De esta forma se acepta la hipótesis general”.

Hipótesis Específicas:

Para comprobar las hipótesis específicas, planteamos las siguientes hipótesis estadísticas:

HIPÓTESIS ESPECIFICA 1

HE₁: Existe relación estadísticamente significativa entre los puntajes obtenidos del proceso de financiación y rentabilidad.

Correlación de Pearson

		Rentabilidad	Financiación
Rentabilidad	Correlación de Pearson	1	,950**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	10	10
Financiación	Correlación de Pearson	,950**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	10	10

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Se obtuvo un valor relacional de 0.950, el cual manifiesta que hay una relación positiva considerable entre las variables de estudio: financiación y la rentabilidad. De esta forma se acepta la hipótesis específica 01.

HIPOTESIS ESPECÍFICA 2

HE₂: Existe relación estadísticamente significativa entre los puntajes obtenidos de inversión y la rentabilidad.

Correlación de Pearson

		Rentabilidad	Inversión
Rentabilidad	Correlación de Pearson	1	,622
	Sig. (bilateral)		,012
	N	10	10
Inversión	Correlación de Pearson	,622	1
	Sig. (bilateral)	,012	
	N	10	10

Se obtuvo un valor relacional de **0.622**, el cual manifiesta que hay una relación positiva media entre las variables de estudio: inversión y rentabilidad. De esta forma se acepta la hipótesis específica 02.

HIPÓTESIS ESPECÍFICA 3

HE₃: Existe relación estadísticamente significativa entre los puntajes obtenidos de indicadores financieros y la rentabilidad.

Correlación de Pearson

		Rentabilidad	Indicadores financieros
Rentabilidad	Correlación de Pearson	1	,793**
	Sig. (bilateral)		,006
	N	10	10
Indicadores financieros	Correlación de Pearson	,793**	1
	Sig. (bilateral)	,006	
	N	10	10

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

CAPÍTULO V

5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Presentar la contratación de los resultados de investigación.

CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS GENERAL

Según **Rojas, (2017)**. En su tesis; “Estrategias financieras y su efecto en la liquidez de la empresa editorial grafica offset acacia S.A.C.” “Manifiesta que las Estrategias Financieras influye en la liquidez de la empresa, tales como el uso de las letras en descuento; préstamos bancarios y el arrendamiento financiero, estas herramientas han contribuido al crecimiento en las ventas y a la vez el ingreso de más efectivo, acompañado de la contratación del vendedor que ha reformado las ventas y el aumento de la cartera de clientes”.

“Con respecto a la **hipótesis general** de acuerdo a los resultados obtenidos según las pruebas estadísticas mediante la correlación de Pearson, hallamos una incidencia considerable entre las variables, estrategias financieras y la rentabilidad”, con un valor relacional de 0.793. Como se puede observar en la correlación de Pearson de la hipótesis general donde la estrategia financiera incide considerablemente en la rentabilidad en la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L. donde la gran mayoría de los colaboradores creen que el realizar la financiación, la inversión y los indicadores financieros es indispensable para mejorar la rentabilidad de la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L

En ambos casos interpretamos que las estrategias financieras inciden significativamente en mejorar la rentabilidad así como la gran mayoría de los trabajadores creen que realizando la financiación, la inversión y los indicadores financieros son indispensables para mejorar la rentabilidad, teniendo así como antecedente para las próximas investigaciones.

CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS ESPECIFICO 01

Según **Flores, (2016)** en su tesis titulada; “estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las pymes”. “concluye que en el proceso de planificación, no se tienen en cuenta lo relacionado a la planificación financiera, la cual debe de planificarse con anticipación con la finalidad de saber qué acciones se deben de realizar con la finalidad de que la empresa obtenga los resultados esperados y en el tiempo establecido”.

Con respecto a la “**hipótesis específica uno** en base a los resultados obtenidos según las pruebas estadísticas mediante la correlación de Pearson con la dimensión 1, incide significativamente entre la financiación y la rentabilidad”, con un valor relacional de 0.950. Como se puede observar en la correlación de Pearson de la hipótesis específica 01. Se determina que capital de trabajo, las fuentes de financiamiento y la situación de mercado financiero siempre será importante para realizar una buena estrategia financiera y así mejorar la rentabilidad de la empresa.

En ambos casos las estrategias logran incidir en la investigación ya que la financiación con terceros logra así una mejora en rentabilidad como puede observar en la correlación de Pearson hipótesis 01 un valor relacional de 0.950, teniendo así como antecedente para las próximas investigaciones.

CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS ESPECIFICO 02

Escóbal, (2019) en su tesis titulada “las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de las pymes del mercado de Tocache, 2019”; “Concluyo que Mediante el estudio nos enfocamos en el crédito como el camino que las empresas requieren para su crecimiento y operación; el crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras identifican y analizan a cada prestatario si van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito”.

Con respecto a la “**hipótesis específica dos** en base a los resultados obtenidos según las pruebas estadísticas mediante la correlación de Pearson

con la dimensión 2, inciden significativamente positiva media entre la inversión y la rentabilidad”, con un valor relacional de 0.622. Como se puede observar la correlación de Pearson de la hipótesis específica 02. Se determina que el presupuesto de inversión, el activo de la empresa y los riesgos de los proyectos de inversión ayuda para realizar una mejor inversión para así lograr mejores resultados y generar una mejor rentabilidad.

En ambos casos la estrategia de inversión o financiamiento ayudan a realizar una mejor inversión, como puede observar en la correlación de Pearson hipótesis 02 un valor relacional de 0.622, logrando así los riesgos de los proyectos de inversión ya que nos ayuda a poder realizar una mejor inversión; teniendo así como antecedente para próximas investigaciones.

CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS ESPECIFICO 03

Salís. (2018) en su tesis titulada: “las fuentes de financiamiento y su influencia en el desarrollo de las pymes del sector metalmecánico en amarilis”. “concluyo que el préstamo bancario obtenido influye positivamente en el desarrollo de la empresa ya que podemos apreciar un aumento en la liquidez corriente de la empresa del 31.53% posterior al desembolso del préstamo”.

Con respecto a la “**hipótesis específica tres** en base a los resultados obtenidos según las pruebas estadísticas mediante la correlación de Pearson con la dimensión 3, inciden significativamente media entre los indicadores financieros y la rentabilidad”, con un valor relacional de 0.793. Como se puede observar en la correlación de Pearson de la hipótesis específica 03 se determinó que, al realizar una liquidez, las actividades y un apalancamiento ayuda a controlar los indicadores financieros.

En ambos casos las estrategias de los indicadores financieros se determina que realizando la liquidez, el apalancamiento y las actividades logra así mejorar la rentabilidad como puede observar en la correlación de Pearson hipótesis 03 un valor relacional de 0.793, teniendo así como antecedente para las próximas investigaciones.

CONCLUSIONES

- 1.- De los resultados de la investigación, tiene como conclusión general que la estrategia financiera incide considerablemente en la rentabilidad habiendo obtenido una correlación de Pearson de 0.793 siendo esta una correlación positiva considerable, aceptándose la hipótesis general planteada. Se concluye que en la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L mejoraría su rentabilidad realizando una buena financiación, una mejor inversión y una buena aplicación de los indicadores financieros.
- 2.- De los resultados de la investigación, se concluye que la financiación incide significativamente en la rentabilidad, se obtuvo un valor correlacional de Pearson de 0.950, el cual manifiesta que hay una correlación positiva considerable entre las variables de estudio la financiación y la rentabilidad, aceptándose la hipótesis específica uno. Así mismo se determina que la financiación se debe aplicar de acuerdo a la situación del mercado financiero y a las fuentes de financiación.
- 3.- De los resultados de la investigación, si se realiza una buena inversión influye de manera positiva en la rentabilidad de la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L, se obtuvo un valor correlacional de Pearson de 0.622, el cual manifiesta que hay una correlación positiva media entre la variable de estudio la inversión y la rentabilidad, aceptándose la hipótesis específica dos. Se concluye que se el presupuesto de inversión, los activos de la empresa y los riesgos de los proyectos de inversión se lograría realizando una buena inversión en la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L.
- 4.- De los resultados de la investigación se concluye que los indicadores financieros inciden significativamente en la rentabilidad en la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L se obtuvo un valor correlacional de Pearson de 0.793 el cual manifiesta que hay una correlación positiva media entre las variables de estudio los indicadores financieros y la rentabilidad, aceptándose la hipótesis específica tres. Se concluye que para tener una mejor rentabilidad se deben aplicar de la mejor manera los indicadores financieros realizando un apalancamiento y liquidez.

RECOMENDACIONES

- 1.- Se recomienda al gerente de la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L realizar una buena financiación, una buena implementación de los indicadores financieros y una mejor inversión ya que esto ayuda considerablemente en obtener una mayor rentabilidad a final de periodo en beneficio de la empresa.
- 2.- A los colaboradores de la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L realizar un estudio de mercado financiero para que se pueda realizar una mejor inversión y realizar un buen estudio de las fuentes de financiación para que se tome la mejor decisión en beneficio de la empresa.
- 3.- A los colaboradores de la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L, se recomienda analizar bien el presupuesto de inversión, analizar los activos de la empresa y realizar un buen estudio de los proyectos de inversión para que se realice una mejor inversión logrando mejores resultados para la empresa.
- 4.- Se recomienda al gerente de la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L realizar un buen estudio de los indicadores financieros, realizar el apalancamiento de la empresa y la liquidez para que así se conozca los ingresos netos de la empresa y así evaluar la rentabilidad que se obtuvo.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Aguirre Yataco, Del Valle Álvarez M. & Matos Criollo M. (2016) señalaron que “Implementación de un sistema contable computarizada para una mejor toma de decisiones financieras, en la empresa de transportes lulo S.A.C.” sitio Villa el Salvador Lima.
- Demestre, A. (2006) en tesis “Decisiones Financieras en una necesidad empresarial” ciudad de la playa, cuba: grupo editorial publicentro.
- Salcedo, A. (2013) su tesis titulada “Decisiones Financieras de inversión” Lima: Pearson.
- Vega B. (2017) en su tesis “Aplicación de estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de una pequeña empresa de manufactura en cuero” (p. 17)
- Van Home, J. Wachowiicz J. (1998) “fundamentos de la administración financiera”. Décima edición Prentice hall
- Menguzzato y Renau (2008) en su libro “la dirección estratégica de la empresa”. Universidad de la habana. (p. 41)
- Eduarte Ramírez, Alexandra, (2011) su título “Calidad de servicio al cliente”
- Harrigton, J (1998). En su tesis “como incrementar la calidad productiva”
- Wellington. p. (1997) su tesis titulada “Como brindar un servicio integral de atención al cliente para crecimiento económico”. (p.36)
- Celis, J. (2014). Señala en “Estrategias Financieras para mejorar la Liquidez de una Empresa Educativa de Chiclayo”.

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TESIS: “Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez E.I.R.L. Huánuco. 2021”

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	POBLACION Y MUESTRA				
<p>Problema general ¿De qué manera las estrategias financieras inciden en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021?</p> <p>Problema específico ¿De qué manera la financiación incide en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021?</p> <p>¿De qué manera la inversión incide en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021?</p> <p>¿De qué manera los indicadores financieros inciden en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez. Huánuco 2021?</p>	<p>Objetivo general Determinar de qué manera las estrategias financieras inciden en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021</p> <p>Objetivo específico Determinar de qué manera la financiación incide en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021</p> <p>Determinar de que la inversión incide en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021</p> <p>Determinar de qué manera los indicadores financieros inciden en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021</p>	<p>Hipótesis general Las estrategias financieras inciden significativamente en la rentabilidad de la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021</p> <p>Hipótesis específico La financiación incide significativamente en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021</p> <p>La inversión incide significativamente en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021</p> <p>Los indicadores financieros inciden significativamente en la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez Huánuco 2021</p>	<p>Variable independiente Estrategias financieras</p> <p>Variable dependiente Rentabilidad</p>	<p>financiación Inversión Indicadores financieros</p> <p>Ventas Ganancias Análisis financieros</p> <p>INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capital de trabajo - Fuentes e financiación - Situación financiero - Presupuesto de inversión - Activos de la entidad - Riesgos de inversión - Rentabilidad empresarial - Tasa de variación - Utilidad de la empresa - Volumen de ventas - Nuevos clientes - Seguridad de clientes - Retorno de inversión - Margen operativo - Rentabilidad económica - Razón efectivo - Capital de trabajo - Prueba acida 	<p>Población Para el presente trabajo de investigación, la población de estudio será todos los empleados de los tres Tiendas Comerciales agro Martínez ubicado en el jirón Aguilar # 373, alameda de la república, y en jirón Aguilar # 259 Huánuco.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">Empresa</td> <td style="width: 30%;">N° trabajadores 10</td> </tr> </table> <p>Muestra La muestra por conveniencia los trabajadores de las tres tiendas comerciales agro Martínez ubicado en el jirón Aguilar # 373, alameda de la república, y en jirón Aguilar # 259 Huánuco.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">Empresa</td> <td style="width: 30%;">N° trabajadores 10</td> </tr> </table>	Empresa	N° trabajadores 10	Empresa	N° trabajadores 10
Empresa	N° trabajadores 10								
Empresa	N° trabajadores 10								



UNIVERSIDAD DE HUANUCO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ECUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

Encuesta dirigida a los directivos y colaboradores de la tienda comercial Agro Martínez E.I.R.L.

Objetivo: describir la influencia de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en la tienda comercial Agro Martínez E.I.R.L.

Instrucciones: lee cuidadosamente las preguntas y marque con un aspa (x) la opción que crea conveniente.

1. ¿Cree usted que una buena estrategia financiera aportaría al aumento de capital de trabajo de la empresa?

SI NO

2. ¿Cree usted que al analizar las fuentes de financiación de manera frecuente sería más eficientes para la empresa?

SI NO

3. ¿Cree usted que para tomar una decisión de financiera habrá que tener en cuenta la situación del mercado financiero?

SI NO

4. ¿para usted sería necesario contar con presupuestos de inversión para las estrategias financieras?

SI NO

5. ¿Actualmente los activos de empresa son suficientes para invertir en las estrategias financieras?

SI NO

6. ¿Cree usted que los riesgos de inversión en las estrategias financieras tendrían mayor probabilidad en mejorar la rentabilidad?

SI NO

7. ¿Para usted la liquidez para la empresa es una estrategia suficiente para mejorar la rentabilidad?

SI NO

8. ¿Cree usted que realizando la actividad de manera óptima incrementaría también la rentabilidad de la empresa en corto tiempo?
- SI NO
9. ¿Cree usted que el apalancamiento ayudaría a incrementar las utilidades de la empresa?
- SI NO
10. ¿Para usted es importante contar con estrategias que cambien el volumen y fuentes de ventas de acuerdo a la necesidad de los clientes?
- SI NO
11. ¿Cree usted que las estrategias financieras ayudaría a captar nuevos cliente en la tienda comercial?
- SI NO
12. ¿Para usted sería necesario que los clientes se sientan seguros al momento de la compra?
- SI NO
13. ¿Para usted el margen bruto obtenido ayudaría a incrementar el capital de trabajo de la empresa?
- SI NO
14. ¿Cree usted que al incrementarse margen operativo, lograría también tener mejores resultados?
- SI NO
15. ¿Usted cree que al incrementar el margen neto mejoraría también oportunamente en mejorar la rentabilidad?
- SI NO
16. ¿Cree usted que las deudas de corto plazo sea eficiente para que la empresa mejore la rentabilidad?
- SI NO

17. ¿Considera usted que con la implementación de estrategias financieras mejore la capital de trabajo en la empresa?

SI

NO

18. ¿Cree usted que cancelando las obligaciones corrientes mejore la rentabilidad de la empresa?

SI

NO



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD Y FINANZAS



I. **Título de investigación:** "estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L. 2021"

II. **DATOS INFORMATIVOS DEL EXPERTO VALIDADOR**

Apellidos y nombres: JUAREZ TORRES YONNY CARLOS

Cargo, institución donde labora: RESPONSABLE DE LA OFICINA DE LOGÍSTICA
CORTE SUPERIOR DE JUSTICIA DE PASCO

Grado y especialidad: MAGISTRO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Nombre del instrumento de investigación: Cuestionario

Teléfono: 919067844

Autor del instrumento: Hidalgo Arratea Linder Anderson

III. **ASPECTOS DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO**

INDICADORES	CRITERIOS	VALORACION	
		SI	NO
Claridad	Los indicadores están formulados con un lenguaje claro y apropiado.	✓	
Objetividad	Los indicadores que están midiendo están expresados en conductos observables.	✓	
Organización	El problema que se está investigando esta adecuada al avance de las ciencias y tecnología.	✓	
Cobertura	Los ítems guardan un criterio de organización lógica.	✓	
Intencionalidad	Abarca a todos los aspectos en cantidad y calidad.	✓	
Consistencia	Sus dimensiones e indicadores están basados en aspectos teóricos y científicos.	✓	
Coherencia	Existe coherencia entre los indicadores y las dimensiones variables.	✓	
Metodología	La estrategia que se está utilizando responde al propósito de la investigación.	✓	
Oportunidad	El instrumento será aplicado en el momento oportuno o más adecuado.	✓	

IV. **OPINION GENERAL DE LOS INSTRUMENTOS**

V. **RECOMENDACION**

Huánuco, 25 De Octubre Del 2021

Firma del Experto

DNI: 42810545



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD Y FINANZAS



I. **Título de investigación:** "estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en la tienda comercial agro Martínez E.I.R.L. 2021"

II. **DATOS INFORMATIVOS DEL EXPERTO VALIDADOR**

Apellidos y nombres: PIUNDO FLORES LISTER

Cargo, institución donde labora: DOCENTE

Grado y especialidad: MAESTRO EN LA GESTION PUBLICA

Nombre del instrumento de investigación: CUESTIONARIO

Teléfono:

Autor del instrumento: HIDALGO ARRATEA LINDER ANDERSON

III. **ASPECTOS DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO**

INDICADORES	CRITERIOS	VALORACION	
		SI	NO
Claridad	Los indicadores están formulados con un lenguaje claro y apropiado.	X	
Objetividad	Los indicadores que están midiendo están expresados en conductos observables.	X	
Organización	El problema que se está investigando esta adecuada al avance de las ciencias y tecnología.	X	
Cobertura	Los ítems guardan un criterio de organización lógica.	X	
Intencionalidad	Abarca a todos los aspectos en cantidad y calidad.	X	
Consistencia	Sus dimensiones e indicadores están basados en aspectos teóricos y científicos.	X	
Coherencia	Existe coherencia entre los indicadores y las dimensiones variables.	X	
Metodología	La estrategia que se está utilizando responde al propósito de la investigación.	X	
Oportunidad	El instrumento será aplicado en el momento oportuno o más adecuado.	X	

IV. **OPINION GENERAL DE LOS INSTRUMENTOS**

V. **RECOMENDACION**

Huánuco, 21 De Octubre Del 2021


.....
Firma del Experto
DNI: 45383241

Imagen N° 19 TIENDA COMERCIAL



PRODUCTOS



Imagen N° 20 Administrativo de la tienda comercial Agro Martínez E.I.R.L. al momento de la encuesta

