



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa
Supercomisariato San Rafael cantón Joya de los Sachas, provincia de
Orellana

Trabajo de Titulación para optar al título de
Licenciado en Contabilidad y Auditoría CPA

Autor:

Villegas Ureña, Anderson Ramiro

Tutor:

Mgs. Eduardo Ramiro Dávalos Mayorga

Riobamba, Ecuador. 2025

DECLARATORIA DE AUTORÍA

Yo, Villegas Ureña Anderson Ramiro, con cédula de ciudadanía 2200221667, autor del trabajo de investigación titulado: **ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA SUPERCOMISARIATO SAN RAFAEL CANTÓN JOYA DE LOS SACHAS PROVINCIA DE ORELLANA**, certifico que la producción, ideas, opiniones, criterios, contenidos y conclusiones expuestas son de mi exclusiva responsabilidad.

Asimismo, cedo a la Universidad Nacional de Chimborazo, en forma no exclusiva, los derechos para su uso, comunicación pública, distribución, divulgación y/o reproducción total o parcial, por medio físico o digital; en esta cesión se entiende que el cesionario no podrá obtener beneficios económicos. La posible reclamación de terceros respecto de los derechos de autor (a) de la obra referida, será de mi entera responsabilidad; librando a la Universidad Nacional de Chimborazo de posibles obligaciones.

En Riobamba, 13 de enero de 2025.



Anderson Ramiro Villegas Ureña

C.I: 2200221667



ACTA FAVORABLE - INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

En la Ciudad de Riobamba, a los 28 días del mes de octubre de 2024, luego de haber revisado el Informe Final del Trabajo de Investigación presentado por el estudiante **ANDERSON RAMIRO VILLEGAS UREÑA** con CC: **2200221667**, de la carrera **CONTABILIDAD Y AUDITORÍA** y dando cumplimiento a los criterios metodológicos exigidos, se emite el **ACTA FAVORABLE DEL INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN** titulado "**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA SUPERCOMISARIATO SAN RAFAEL DEL CANTÓN JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA**", por lo tanto se autoriza la presentación del mismo para los trámites pertinentes.



Mgs. Eduardo Ramiro Dávalos Mayorga
TUTOR(A)

CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL

Quienes suscribimos, catedráticos designados Miembros del Tribunal de Grado para la evaluación del trabajo de investigación **ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA SUPERCOMISARIATO SAN RAFAEL CANTÓN JOYA DE LOS SACHAS PROVINCIA DE ORELLANA**, por Anderson Ramiro Villegas Ureña, con cédula de identidad número 2200221667, bajo la tutoría de **Mgs. Eduardo Ramiro Dávalos Mayorga**; certificamos que recomendamos la **APROBACIÓN** de este con fines de titulación. Previamente se ha evaluado el trabajo de investigación y escuchada la sustentación por parte de su autor; no teniendo más nada que observar.

De conformidad a la normativa aplicable firmamos, en Riobamba 13 de enero de 2025.

Presidente del Tribunal de Grado

Mgs. Pedro Lucas Larrea Cuadrado

Miembro del Tribunal de Grado

Mgs. Alexandra Lorena López Naranjo

Miembro del Tribunal de Grado

Mgs. Mariana Isabel Puente Riofrío



Dirección
Académica
VICERRECTORADO ACADÉMICO

en movimiento



SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD
UNACH-RGF-01-04-08.17
VERSIÓN 01: 06-09-2021

CERTIFICACIÓN

Que, **VILLEGAS UREÑA ANDERSON RAMIRO** con CC: **2200221667**, estudiante de la Carrera **CONTABILIDAD Y AUDITORIA**, Facultad de **CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS**; ha trabajado bajo mi tutoría el trabajo de investigación titulado "**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA SUPERCOMISARIATO SAN RAFAEL CANTÓN JOYA DE LOS SACHAS PROVINCIA DE ORELLANA**", cumple con el 6%, de acuerdo al reporte del sistema Anti plagio **TURNITIN**, porcentaje aceptado de acuerdo a la reglamentación institucional, por consiguiente autorizo continuar con el proceso.

Riobamba, 9 de diciembre de 2024


Mgs. Eduardo Ramiro Dávalos Mayorga
TUTOR(A)

DEDICATORIA

En el presente trabajo de titulación se lo dedico a mis padres Oscar Villegas y Catalina Ureña quienes me han demostrado amor incondicional, apoyo y sabios consejos, siempre han estado en mis momentos más difíciles para levantarme y seguir guiándome en mi preparación universitaria, agradezco la confianza que me dieron y también por enseñarme la importancia del trabajo duro, es por eso que esta Tesis es un homenaje a su inmenso esfuerzo y sacrificio que hicieron por mí.

A mis hermanas Odalis y Briana por ser mi fuente de fortaleza y mi alegría, aprecio la amabilidad y por estar a mi lado en todo momento.

A mis abuelitos Hugo Ureña y Carmen Garcés por brindarme su apoyo incondicional, ya que nunca me dejaron solo a pesar de la distancia siempre estaban pendiente de mí, al igual que mi ángel Esperanza que me cuida desde el cielo.

A toda mi familia Villegas y Ureña por estar pendiente de mí, que me apoyaron y me motivaron a seguir adelante en mi vida.

Anderson Ramiro Villegas Ureña

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios por darme la fuerza, sabiduría, protegerme y acompañarme en mi camino y permitirme lograr terminar todo mi proceso académico con éxito y felicidad.

A mis padres por ser mi fuente de apoyo, confiar en mí y guiarme en esta etapa universitaria, agradezco el esfuerzo y sus consejos, sus palabras de aliento para afrontar mis momentos tan difíciles que he cruzado, por enseñarme a ser responsable y persistente con mis decisiones.

A mis hermanas por apoyarme en mis momentos tan difíciles, que fueron de gran ayuda en toda esta etapa.

A mis abuelitos por aconsejarme y apoyarme para lograr mi objetivo académico.

A mi amiga Nayeli Garcés por su compañía y apoyo absoluto, impulsándome a seguir adelante, no rendirme y a seguir mejorando como persona.

A mis amigos, compañeros de viaje y colegas, se termina una etapa de nuestras vidas en la cual compartimos muchos momentos divertidos y tristes, aventuras, por la cual formamos una buena amistad y agradezco su apoyo necesario.

Mi agradecimiento a mis docentes que me brindaron su paciencia y enseñanza, gracias por llenarme de conocimientos, motivarme a alcanzar mis metas académicas, gracias infinitas a mis queridos docentes de la Universidad Nacional de Chimborazo por la dedicación brindada hacia sus alumnos, al Mgs. Eduardo Dávalos por su apoyo incondicional al brindarme sus valiosos conocimientos guiándome y asesorándome en este trabajo de investigación, muchas gracias a todos.

Anderson Ramiro Villegas Ureña

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA DE AUTORÍA

DICTAMEN FAVORABLE DEL PROFESOR TUTOR

CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL

CERTIFICADO ANTIPLAGIO

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

ÍNDICE DE TABLAS

RESUMEN

ABSTRACT

CAPÍTULO I.....	13
1. INTRODUCCIÓN	13
1.1 Antecedentes	13
1.2 Problema	14
1.3 Justificación	15
1.4 Objetivos	16
1.4.1 General.....	16
1.4.2 Específicos.....	16
1.5 Hipótesis	16
CAPÍTULO II.....	17
2. MARCO TEÓRICO.....	17
2.1 Estado del Arte.....	17
2.2 Marco Referencial.....	19
CAPÍTULO III	25
3. METODOLOGÍA	25
3.1 Método de la Investigación.....	25
3.1.1 Método deductivo	25
3.2 Enfoque de Investigación.....	25
3.3 Tipo de Investigación.....	25
3.3.1 Investigación de Campo	25
3.3.2 Investigación Documental	26
3.4 Diseño de Investigación.....	26

3.5	Unidad de Análisis	26
3.6	Población de Estudio	26
3.7	Tamaño de la Muestra.....	27
3.8	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	28
3.8.1	Técnicas de recolección de datos.....	28
3.9	Confiabilidad	30
CAPÍTULO IV		32
4.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	32
4.1	Análisis de la entrevista realizada al Lcdo. Richard Atarihuana contador de la Empresa “Supercomisariato San Rafael”	32
4.2	Factores que influyen en la rentabilidad de la empresa	32
4.2.1	Índices financieros	36
4.2.1.1	Margen Bruto 2022.....	36
4.2.1.2	Margen Bruto 2023	36
4.2.1.3	Margen Operacional 2022	37
4.2.1.4	Margen Operacional 2023	37
4.2.1.5	Margen Neto de Ventas 2022	37
4.2.1.6	Margen Neto de Ventas 2023	37
4.2.1.7	Rentabilidad sobre el Patrimonio 2022.....	38
4.2.1.8	Rentabilidad sobre el patrimonio 2023.....	38
4.2.1.9	Rentabilidad sobre el Activo 2022.....	38
4.2.1.10	Rentabilidad sobre el Activo 2023.....	39
4.3	Análisis descriptivo.....	40
4.4	Prueba de normalidad	45
4.5	Prueba de correlación y comprobación de hipótesis.....	45
4.6	Discusión	46
CAPÍTULO V		48
5.	CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES.....	48
5.1	Conclusiones	48
5.2	Recomendaciones	48
BIBLIOGRAFÍA		50
ANEXOS		53

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población externa	27
Tabla 2 Población interna	27
Tabla 3 Población Documental.....	27
Tabla 4 Procesamiento de casos de la prueba de confiabilidad.....	30
Tabla 5 Alfa de Cronbach.....	31
Tabla 6 Estado de Situación Financiera 2022-2023	32
Tabla 7 Estado de Resultados 2022-2023.....	34
Tabla 8 Margen Bruto 2022.....	36
Tabla 9 Margen Bruto 2023.....	36
Tabla 10 Margen Operacional 2022	37
Tabla 11 Margen Operacional 2023	37
Tabla 12 Margen Neto de Ventas 2022	37
Tabla 13 Margen Neto de Ventas 2023	37
Tabla 14 ROE 2022	38
Tabla 15 ROE 2023	38
Tabla 16 ROA 2022.....	38
Tabla 17 ROA 2023.....	39
Tabla 18 Estadísticos descriptivos.....	40
Tabla 19 Prueba de normalidad	45
Tabla 20 Prueba de correlación	45

RESUMEN

La empresa Supercomisariato San Rafael, ubicada en el cantón Joya de los Sachas, provincia de Orellana, enfrenta un problema de baja rentabilidad debido a la falta de estrategias financieras efectivas y la adquisición de deudas durante la pandemia del COVID-19. Este desafío ha limitado su capacidad de crecimiento y sostenibilidad a largo plazo. El objetivo principal de este estudio es determinar las estrategias financieras que permitan mejorar la rentabilidad de la empresa, enfocándose en identificar métodos que potencien su viabilidad financiera. Las principales teorías empleadas se centran en la relación entre la planificación estratégica financiera y la sostenibilidad empresarial, destacando la relevancia de implementar estrategias a largo plazo que impulsen la rentabilidad y aseguren el éxito continuo. La metodología aplicada es de enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental, y la investigación incluyó entrevistas al personal de la empresa, además de un análisis documental de sus operaciones financieras, lo que permitió una evaluación detallada de sus debilidades y fortalezas financieras. Los resultados mostraron que las estrategias actuales, centradas en promociones y descuentos, son insuficientes y de naturaleza temporal, lo que ha afectado negativamente la estabilidad financiera de la empresa, incrementando su vulnerabilidad ante crisis inesperadas. Para resolver este problema, se concluye que es esencial desarrollar un plan de estrategias financieras a largo plazo que contemple un análisis de riesgos y una expansión hacia nuevos mercados. Esto permitirá mejorar la rentabilidad, reducir la dependencia de estrategias temporales y garantizar la sostenibilidad futura de la empresa.

Palabras claves: Estrategias Financieras, Rentabilidad, Toma de Decisiones, Liquidez.

ABSTRACT

The company Supercomisariato San Rafael, located in the canton of Joya de los Sachas, province of Orellana, faces a problem of low profitability due to the lack of adequate financial strategies and the acquisition of debts during the COVID-19 pandemic. This challenge has limited its capacity for growth and long-term sustainability. The main objective of this study is to determine the financial strategies that allow for improving the company's profitability, with a focus on identifying methods that enhance its financial viability. The main theories focus on the relationship between strategic financial planning and business sustainability, highlighting the relevance of long-term strategies that boost profitability and ensure continued success. The methodology applied is quantitative in approach, with a non-experimental design, and the research included interviews with the company's staff and a documentary analysis of its financial operations, which allowed a detailed evaluation of its financial weaknesses and strengths. The results showed that current strategies, focused on promotions and discounts, are insufficient and temporary, which has negatively affected the company's financial stability, increasing its vulnerability to unexpected crises. To solve this problem, it is concluded that developing a long-term financial strategy plan that includes a risk analysis and expansion into new markets is essential. This will improve profitability, reduce dependence on temporary strategies, and ensure the company's future sustainability. Your active involvement in this decision-making process is crucial for the company's success.

Keywords: financial strategies, profitability, decision making, liquidity.



Reviewed by:
Mgs. Kerly Cabezas
ENGLISH PORFESSOR
I.D. 0604042382

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

Las estrategias financieras se refieren a las acciones planificadas que una persona, empresa o institución efectúa para lograr sus objetivos financieros. Las estrategias financieras se basan en el análisis de la situación financiera actual, la identificación de metas financieras y la evaluación de los riesgos y oportunidades asociados. Estas estrategias pueden ser aplicadas tanto por individuos como por empresas, y pueden variar según las necesidades y circunstancias particulares de cada entidad.

La rentabilidad se calcula comparando los ingresos generados con los gastos. En el caso del Supercomisariato San Rafael, es importante analizar su rentabilidad para comprender su posición competitiva en el mercado y evaluar la capacidad para generar ganancias sostenibles.

El Supercomisariato San Rafael está ubicado en el cantón Joya de los Sachas, provincia de Orellana, es una empresa comercial que se dedica a la venta de alimentos de primera necesidad, electrodomésticos, materiales de ferretería, materiales de oficina, artículos de bazar y equipos de computación, por lo cual se presenta algunas estrategias financieras que desempeñan un papel fundamental en el manejo de los recursos económicos de la empresa y en la toma de decisiones financieras clave. Estas estrategias que se enfocan en maximizar los ingresos, minimizar los gastos y optimizar la utilización de los recursos de la empresa.

Actualmente en el mercado de empresas comerciales se ha incrementado a nivel nacional y local, lo cual ha entrado muchas empresas que se dedican a brindar los mismos productos del Supercomisariato San Rafael, es ahí donde la empresa se ha visto en la necesidad de optar nuevas alternativas que le permitan ser superior que la competencia, para así poder obtener una mayor participación de mercado y al mismo tiempo obtener mayor rentabilidad para la misma.

Además de las estrategias financieras tradicionales, es crucial considerar la implementación de tecnologías avanzadas para mejorar la eficiencia operativa y la gestión financiera del Supercomisariato San Rafael. La adopción de sistemas de gestión empresarial (ERP) puede optimizar procesos como la contabilidad, la gestión de inventarios y la planificación de recursos, permitiendo una toma de decisiones más informada y ágil. Estas tecnologías no solo mejoran la precisión de los datos financieros, sino que también facilitan la identificación de áreas de mejora y oportunidades de ahorro.

Otro aspecto fundamental es la capacitación continua del personal en temas financieros y de gestión. La formación en habilidades financieras avanzadas y en el uso de

nuevas tecnologías puede aumentar significativamente la eficiencia y la productividad del equipo. Un personal bien capacitado es capaz de implementar y seguir estrategias financieras más complejas y efectivas, lo que contribuye directamente a la rentabilidad de la empresa. Además, la capacitación en atención al cliente y ventas puede mejorar la experiencia del cliente, lo que a su vez puede incrementar las ventas y la lealtad del cliente.

Finalmente, es importante realizar un análisis exhaustivo del entorno macroeconómico y su impacto en la empresa. Factores como la inflación, las tasas de interés y las políticas fiscales pueden influir significativamente en la rentabilidad del Supercomisariato San Rafael. Un monitoreo constante de estos factores y la adaptación de las estrategias financieras en respuesta a cambios macroeconómicos pueden ayudar a la empresa a mantenerse competitiva y rentable. La diversificación de inversiones y la gestión de riesgos financieros también son componentes esenciales para asegurar la estabilidad y el crecimiento a largo plazo.

1.2 Problema

El Supercomisariato San Rafael enfrenta varios desafíos financieros que están afectando su capacidad para competir en un mercado altamente saturado. Entre los principales problemas se encuentra la falta de una planificación financiera a largo plazo, lo cual ha limitado la capacidad de la empresa para adaptarse a las dinámicas del mercado y a las fluctuaciones en los ingresos. Esta ausencia de planificación ha generado una toma de decisiones financiera limitada y reactiva, enfocada en soluciones de corto plazo como promociones y descuentos, que no han logrado asegurar la estabilidad financiera de la empresa.

La situación financiera de la empresa se ha visto agravada por la pandemia de COVID-19, que obligó al Supercomisariato a incurrir en deudas para continuar operando. Estas deudas, junto con la falta de diversificación en la oferta de productos, han reducido las oportunidades de crecimiento y generado una dependencia excesiva en un conjunto reducido de bienes, haciéndola vulnerable a los cambios en las preferencias de los consumidores y a las variaciones del mercado.

Por otro lado, la gestión ineficiente de los recursos financieros ha resultado en un uso subóptimo del capital disponible, con una falta de control adecuado sobre los gastos operativos, lo que ha incrementado los costos innecesarios. Esta situación resalta la necesidad de implementar sistemas de control financiero más rigurosos, que permitan una supervisión precisa de los recursos para mejorar la rentabilidad de la empresa.

En este contexto, es esencial analizar las causas que están afectando la rentabilidad del Supercomisariato San Rafael. Particularmente, se observa una carencia de planificación estratégica y de diversificación de productos, lo cual está perjudicando su capacidad para competir en un entorno de mercado cada vez más competitivo. Este análisis permitirá

identificar oportunidades de mejora financiera y de gestión para asegurar su sostenibilidad a largo plazo.

Por lo tanto, la pregunta de investigación que surge es: ¿Cuáles son las estrategias financieras que permitirán incrementar la rentabilidad del Supercomisariato San Rafael en el cantón Joya de los Sachas, provincia de Orellana? Esta pregunta guía la investigación hacia la identificación de prácticas financieras que la empresa puede adoptar para mejorar su capacidad de generar ingresos y garantizar su sostenibilidad en un entorno competitivo.

1.3 Justificación

Este estudio tiene una importancia significativa tanto en el ámbito académico como en el práctico, dado que se enfoca en una problemática central que afecta directamente la viabilidad del Supercomisariato San Rafael, siendo esta la baja rentabilidad derivada de la falta de estrategias financieras adecuadas. En el ámbito académico, la investigación representa una contribución sustancial al análisis financiero en empresas medianas que operan en contextos de mercado altamente competitivos. La relevancia radica en que se exploran factores fundamentales que influyen en la rentabilidad, así como la evaluación de estrategias financieras que puedan generar mejoras significativas en la gestión empresarial. Esto permite expandir el cuerpo de conocimiento existente, no solo en la aplicación de teorías financieras a empresas locales, sino también en la forma en que dichas teorías se ajustan a realidades de mercados emergentes.

Es importante destacar que estudios recientes apuntan a que alrededor del 35% de las empresas medianas del sector minorista en Ecuador enfrenta problemas de rentabilidad debido a una combinación de costos operativos elevados, falta de planificación financiera y competencia en aumento (Huacchillo et al., 2020). Por lo tanto, dentro del panorama nacional estudios como los de Vargas (2023) señalan que las organizaciones que implementaron estrategias de diversificación y control de costos lograron aumentar su rentabilidad en promedio un 15% durante dos años, mientras que las empresas que no adoptaron tales medidas experimentaron una caída en sus márgenes de ganancia de hasta el 10% anual. Esto subraya la relevancia de abordar de manera inmediata la problemática del Supercomisariato San Rafael.

Asimismo, este trabajo aborda la importancia de la planificación financiera a largo plazo como una herramienta crítica para la sostenibilidad de las empresas. La comprensión de la interacción entre la gestión eficiente de los recursos y la implementación de estrategias financieras es vital para generar un enfoque riguroso que permita a las organizaciones medianas mejorar su posición en el mercado. Al abordar la problemática específica del Supercomisariato San Rafael, el estudio agrega profundidad al debate académico, ya que introduce una perspectiva práctica de cómo las empresas de mediano tamaño pueden enfrentar desafíos económicos derivados de la competencia, la falta de diversificación de productos y la gestión ineficaz de sus recursos.

En el plano práctico, esta investigación tiene un valor tangible al proporcionar un marco analítico que puede ser aplicado directamente por la empresa en cuestión. Aunque no se pretende desarrollar una guía de estrategias específicas, el análisis realizado permitirá al Supercomisariato San Rafael identificar las mejores prácticas financieras para optimizar su gestión interna. Esto incluye la identificación de áreas de oportunidad en la planificación y el control financiero, así como la implementación de decisiones más informadas que impulsen la rentabilidad. Los resultados del estudio ofrecerán a la empresa un enfoque más estructurado para enfrentar los desafíos económicos actuales y futuros, permitiéndole competir más eficazmente en un mercado local que está cada vez más saturado y en el que predominan actores con estrategias más definidas y efectivas.

Por último, la investigación no solo beneficia al Supercomisariato San Rafael, sino que también tiene implicaciones para otras empresas locales que operan en entornos similares y enfrentan desafíos parecidos. Las conclusiones obtenidas podrán servir como base para que dichas organizaciones evalúen sus propios esquemas financieros y adopten estrategias que les permitan mejorar su rentabilidad y estabilidad financiera. En un contexto de creciente competencia y fluctuaciones del mercado, los conocimientos derivados de esta investigación podrán ser aplicados en diferentes escenarios empresariales, ampliando así su utilidad práctica.

1.4 Objetivos

1.4.1 General

Determinar las estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Supercomisariato San Rafael del cantón Joya de los Sachas, provincia de Orellana.

1.4.2 Específicos

- Analizar los factores que influyen en la rentabilidad de la empresa.
- Identificar las estrategias financieras utilizadas por la empresa para ver su impacto en la rentabilidad.

1.5 Hipótesis

Las estrategias financieras incrementan la rentabilidad de la empresa Supercomisariato San Rafael, Cantón Joya de los Sachas, Provincia de Orellana.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Estado del Arte

Luego de haber considerado algunas fuentes bibliográficas en base a los trabajos de investigación se determina lo siguiente:

Se toma como antecedente la tesis de Cando (2020), titulada “Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en la empresa Vigelectrom Cia. Ltda en la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua”. Esta investigación tuvo como objetivo mejorar la gestión de los recursos económicos y financieros de la empresa. Para llevar a cabo el estudio, se utilizó un enfoque metodológico inductivo-deductivo, aplicando encuestas al personal de la compañía para obtener datos clave que permitieran un análisis detallado. Durante el proceso, se identificaron varias debilidades en la estructura organizativa y operativa de la empresa, tales como la falta de una filosofía corporativa clara, la ausencia de un análisis financiero riguroso y una gestión inadecuada del plan de cuentas. Además, se detectó la inexistencia de un departamento financiero, lo que resultó en decisiones financieras poco acertadas y la falta de herramientas adecuadas para evaluar los indicadores financieros. Como resultado de la evaluación, se diseñaron diversas estrategias financieras que incluyeron la formulación de una misión y visión para la empresa, así como un análisis financiero tanto horizontal como vertical. Las estrategias propuestas están orientadas a garantizar el crecimiento continuo de la empresa. En conclusión, los problemas identificados, como la falta de control sobre las finanzas y el elevado índice de morosidad en la cartera de clientes, obstaculizan el desarrollo adecuado de las actividades de VIGELECTROM. (Cando, 2020, p. 15)

Zambrano (2022), en su tesis titulada “Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Energycontrol S.A en el año 2021”, tuvo como objetivo principal analizar un estudio de caso que aborda estrategias financieras para aumentar la rentabilidad de dicha empresa. El estudio se centra en identificar los factores que afectan la solvencia, liquidez, riesgo y rendimiento de la empresa, así como en ejecutar un análisis de los recursos innecesarios en almacenamiento para detectar excesos y proponer estrategias que optimicen los procesos empresariales. La metodología empleada incluye la investigación de campo y la documental, mediante entrevistas que permitieron recopilar información relevante. Los resultados del análisis revelaron que la empresa experimentó una disminución en su liquidez, solvencia y rentabilidad en el año 2021, atribuida principalmente a deficiencias en las ventas. En respuesta a estos hallazgos, sugiere la implementación de un control de inventarios que evite costos innecesarios por sobreabastecimiento, al mismo tiempo que permita una mejor planificación en la adquisición de mercancías con base en las existencias actuales. Como conclusiones y ante las falencias detectadas, se propone la aplicación de un control riguroso de los gastos y costos relacionados con el inventario y el almacenamiento, aumentar los ingresos por ventas y gestionar los costos y gastos en función de los ingresos para mejorar la rentabilidad de la empresa. (Zambrano, 2022, p. 5)

Para Chasipanta (2017) en la tesis titulada: “Estrategias financieras para el mejoramiento de la rentabilidad en la empresa BGP CO S.A” donde en su estudio se posicionó mediante un objetivo es desarrollar una herramienta que permita incrementar la rentabilidad a través de la implementación de estrategias financieras, dado que las empresas que prestan servicios a la industria petrolera están enfrentando serios desafíos económicos. Para ello en el plano metodológico, se empleó un enfoque cuantitativo, mediante una investigación de campo y descriptiva. Como resultados, se llevó a cabo un análisis financiero de los balances de los últimos cuatro años de la empresa, lo cual permitió identificar las estrategias implementadas en el pasado y proyectar los próximos cuatro años, proponiendo nuevas estrategias que podrían contribuir a mejorar su situación. A partir de este análisis, se obtuvieron conclusiones y recomendaciones, donde ante la compleja situación económica del país y las medidas adoptadas, como la suspensión de nuevos proyectos de extracción de petróleo, surge la necesidad urgente de explorar alternativas para mejorar la rentabilidad. Las empresas buscan mantenerse activas en el mercado, a pesar de las dificultades, con la esperanza de que la situación económica mejore. (Chasipanta, 2017, p. 14)

La tesis de Núñez (2021), titulada “Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Group Violeta Sac, Distrito de Santa Rosa – Chiclayo -2020”, tuvo como objetivo aumentar la rentabilidad de la empresa mediante un análisis detallado de sus desafíos actuales y el diseño de un conjunto de estrategias financieras orientadas a mejorar sus beneficios. El estudio se desarrolló bajo un enfoque descriptivo, analítico y de carácter no experimental, ya que los datos fueron analizados según el contexto sin intervención directa. Para la recopilación de información, se realizaron entrevistas a los administradores de la empresa y un análisis documental de sus estados financieros. Los hallazgos revelaron una gestión financiera deficiente en la administración de los recursos económicos, lo que ha afectado significativamente el rendimiento de la empresa. Esta falta de estrategias financieras ha provocado varias complicaciones en la gestión. El análisis realizado destaca la importancia de implementar estrategias financieras adecuadas que podrían resolver los problemas detectados y mejorar la eficiencia en la administración de los recursos. (Núñez, 2021, p. 5)

Finalmente, el estudio de Paca (2019), titulada “Diseño de estrategias financieras para maximizar la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. de la ciudad de Riobamba, periodo 2019”, se orientó bajo el objetivo de diseñar estrategias financieras para optimizar la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., ubicada en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, durante el periodo 2019. A nivel metodológico, se llevó a cabo un análisis de los estados financieros mediante técnicas horizontales y verticales, así como la aplicación de indicadores financieros y el Balanced Scorecard. Estos métodos facilitaron la recolección de información clave para evaluar la situación financiera actual de la cooperativa. El análisis reveló un alto nivel de morosidad, superior al 5%, bajos niveles de liquidez, un alto grado de endeudamiento y concentración de cartera, una rentabilidad moderada sobre las ventas y una baja diversificación en los créditos. Además, se identificó que la entidad no realiza evaluaciones periódicas de sus procedimientos financieros, lo que impide un control efectivo sobre las

cuentas más importantes que impulsan la actividad económica de la cooperativa. En base a estos hallazgos, se propuso reducir la morosidad como una medida clave para maximizar la rentabilidad y mejorar los procesos internos, logrando así mayor eficiencia y efectividad en el cumplimiento de los objetivos institucionales. (Paca, 2019, p. 13)

2.2 Marco Referencial

Estrategia

Para Santos (2023) “Una estrategia es un plan de acción diseñado para lograr un objetivo específico o una serie de metas. Implica identificar recursos, establecer prioridades, tomar decisiones y asignar tareas para aumentar las posibilidades de éxito” (p. 14). Por lo tanto, las estrategias se consideran esenciales para guiar la toma de decisiones en una organización, ya que actúan como un puente entre los objetivos estratégicos y las acciones concretas necesarias para alcanzarlos.

“Las estrategias son definidas como un marco para la toma de decisiones sobre el cómo llevarás el juego de los negocios, es el puente que existe entre las políticas o los objetivos difíciles de alcanzar o las acciones concretas que son usadas para llegar a la meta; las estrategias ayudan de manera significativa a las entidades, organización o sectores productivos a recabar, organizar y analizar la información y de esta manera identificar las amenazas creando planes de acciones correctivas” (Roncancio, 2019, p. 7). Es fundamental que las empresas utilicen estrategias para identificar recursos, priorizar objetivos y mitigar amenazas, permitiendo una mayor competitividad y sostenibilidad en el tiempo.

Estrategia Financiera

“Una estrategia financiera es un recurso administrativo que permite gestionar y optimizar el capital de una empresa para alcanzar sus objetivos a largo plazo. Esta contempla tanto los recursos, costes y presupuestos actuales, así como factores externos a la organización para tomar las decisiones que aseguren los fondos y un crecimiento en el futuro” (Obando, 2023, p. 11). El concepto de estrategia financiera destaca su papel como herramienta clave en la gestión eficiente de los recursos económicos para alcanzar objetivos a largo plazo.

“Estrategia financiera es el conjunto de decisiones financieras de planificación y control de tu empresa. Para utilizar de forma inteligente y eficiente todos tus recursos para conseguir tus objetivos (rentabilidad y tranquilidad) de la forma más rápida posible” (Trenza, 2020). Es indispensable que estas estrategias integren tanto factores internos como externos, optimizando la planificación financiera y asegurando la sostenibilidad de la empresa frente a los desafíos del entorno.

Para Riquelme (2018) plantea que “Las estrategias financieras constituyen a la gestión estratégica y el procedimiento de planificación en todos los sectores productivos, esta se encuentra vinculada a la adquisición de recursos fundamentales para la realización de las operaciones, y que sirvan para cumplir con los objetivos” (p. 18). En este caso, es

necesario que dichas estrategias sean pautadas de forma medible, concisa y alcanzable para su logro y evaluación.

Rentabilidad

“La rentabilidad de una empresa 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.” (Labra, 2022, p. 6). La rentabilidad se interpreta como un indicador primordial para evaluar la eficiencia económica de una empresa, al relacionar sus recursos con la capacidad de generar beneficios.

“Permite definir el grado de rentabilidad que posee una empresa con respecto a las ventas, los indicadores que aporta la rentabilidad en una ampliación en su inversión, ya que mide el beneficio generado por la inversión de la empresa, los mismos que abarcan los resultados en un periodo determinado” (Zambrano, 2022, p. 19). En este sentido, resulta crucial para los gestores implementar mecanismos que maximicen la rentabilidad y aprovechen los indicadores financieros como herramientas para la toma de decisiones informadas.

Es importante también acotar que, dentro de los indicadores que aborda la rentabilidad, estos se posicionan en la evaluación de la eficiencia en la gestión económica de la empresa mediante los beneficios obtenidos a partir de sus ventas e inversiones. Entre los más comunes se encuentran: el margen bruto, el margen operativo, el margen neto, el retorno sobre activos y el retorno sobre el patrimonio (Puente et al., 2022).

Rentabilidad Financiera

El retorno sobre el patrimonio (ROE), también denominado rentabilidad financiera, es un indicador clave que mide el rendimiento obtenido por los capitales propios de una empresa durante un período específico. Es ampliamente utilizado para evaluar la eficiencia en la utilización de los recursos propios para generar beneficios y es especialmente relevante para los accionistas, ya que refleja directamente el valor añadido que reciben como propietarios. A diferencia de la rentabilidad económica, que considera la totalidad de los recursos de la empresa, el ROE se enfoca exclusivamente en los fondos propios, lo que lo convierte en un indicador prioritario para los directivos, quienes buscan maximizarlo en interés de los inversionistas. Además, un nivel insuficiente de ROE puede tener implicaciones significativas, ya que evidencia una limitada capacidad de la empresa para generar fondos de manera interna (Puente et al., 2022).

Ingresos

“Ingreso es un término económico que se refiere a la cantidad de dinero, bienes o servicios recibidos durante un período de tiempo determinado. Estas entradas de dinero generalmente provienen de la venta de un producto o servicio, las ganancias obtenidas por el inversor en los mercados financieros, los salarios y los beneficios” (Coll, 2023, p. 13). Su correcta identificación y gestión son indispensables para mantener la estabilidad financiera

y el crecimiento sostenible, permitiendo a las organizaciones planificar estratégicamente sus recursos.

“Un ingreso, en contabilidad, es el aumento de las entradas económicas netamente provenientes de la actividad comercial de la empresa o entidad económica. Esta partida incrementa el patrimonio empresarial debido a que aumenta el activo y reduce el pasivo y obligaciones de esta” (Cortés, 2018, p. 10). Es así como, los ingresos son parte vital para una empresa ya que esto representa la solidez líquida que puede alcanzar.

Gastos

“El gasto es el dinero que se utiliza para adquirir bienes y servicios. Se refiere a la cantidad de dinero que se invierte en la compra de cosas que se necesitan o se desean, ya sea para uso personal o para una empresa u organización. Por ejemplo, el gasto puede incluir la compra de alimentos, ropa, suministros de oficina, servicios públicos, reparaciones de automóviles, entre otros. El gasto es el uso o consumo de un recurso, normalmente dinero, para adquirir bienes o servicios o para realizar pagos” (Coll., 2023, p. 8), es por ello por lo que el control de los gastos resulta esencial para garantizar la eficiencia operativa y financiera.

“El gasto es el uso de un cierto dinero presupuestado, ya sea por parte de un individuo, una empresa, una organización o un Estado, para obtener a cambio un bien o un servicio determinado. En ese sentido, el término es sinónimo de egreso, es decir, lo contrario de un ingreso” (Etecé, 2020, p. 2). La adecuada gestión de los egresos permite optimizar los recursos y evitar desequilibrios en las finanzas, contribuyendo a la sostenibilidad del negocio.

Ventas

“El concepto de venta es considerado como una forma de acceso al mercado que es practicada por la mayor parte de las empresas que tiene una saturación en su producción y cuyo objetivo es vender lo que producen, en lugar de producir lo que el mercado desea” (Thompson, 2020, p. 3). Las ventas constituyen un pilar estratégico para el éxito empresarial, al ser el principal motor de generación de ingresos.

“Se trata de todas las actividades que llevan al intercambio de un bien o servicio por dinero. Las empresas cuentan con organizaciones de ventas que se dividen en diferentes equipos, que suelen definirse según estos aspectos: la región a la que se dirigen, el producto o servicio que venden y el cliente objetivo” (Rios, 2023, p. 9). Es imprescindible que las organizaciones estructuren procesos comerciales eficientes, ajustados a las demandas del mercado y orientados al cliente.

Gestión Financiera

“Es la suministración eficiente de las fuentes o recursos financieros, así como su adecuada planificación con la finalidad de tomar decisiones sobre las inversiones y financiación que corresponde a una empresa respecto a un periodo de tiempo que constituye

a un valor circulante, en cumplimiento con la capacidad económica” (Huacchillo et al., 2020, p. 3). La gestión financiera es un proceso integral que combina planificación, control y análisis para garantizar el uso eficiente de los recursos.

“La gestión financiera de una empresa se trata de un proceso que requiere de la planificación, control y análisis de todas las operaciones contables de la compañía. Su fin principal es utilizar de manera eficiente los recursos económicos disponibles, para la consecución de los objetivos comerciales de la organización.” (Azcona, 2023, p. 5). Su adecuada implementación asegura que las decisiones de inversión y financiamiento se alineen con los objetivos organizacionales.

Toma de Decisiones

“Una toma de decisión es la elección de una vía para resolver un problema o responder a un acontecimiento tras una deliberación entre varias alternativas. Esta toma de decisión implica la evaluación de riesgos y la ponderación de beneficios para elegir la que mejor se ajuste a los criterios y objetivos que hayamos definido” (Torres, 2023, p. 9). La toma de decisiones es un proceso crítico en la gestión empresarial, ya que implica evaluar alternativas en función de los riesgos y beneficios.

“La toma de decisiones es un proceso que atraviesan las personas cuando deben elegir entre distintas opciones. Diariamente cada individuo está ante situaciones en las que debe optar por algo, y esa decisión no siempre resulta simple. El proceso de la toma de decisiones se activa cuando se presentan conflictos en diversos ámbitos de la vida a los que hay que encontrarles la mejor solución posible” (Etecé., 2021, p. 17). Una deliberación adecuada es fundamental para alcanzar soluciones óptimas que impulsen el logro de objetivos estratégicos.

Análisis Financiero

“El análisis financiero sin duda es una herramienta fundamental para que una empresa u organización determine una gestión financiera eficiente, en los estados financieros se observa el cálculo de los indicadores como fundamento para un registro de información, el cual expresa el grado de liquidez, solvencia y manejo de endeudamiento así también como su rentabilidad y rendimiento” (Zambrano, 2022, p. 15).

Para (Uvidia et al., 2024, pág. 17) “El análisis financiero es esencial para la gestión empresarial, y la inteligencia de negocios proporciona herramientas eficaces para optimizar estos procesos. En este sentido, existen técnicas básicas dentro del análisis financiero.

Análisis vertical

“Denominado de estructura, porque evalúa la composición porcentual de los estados financieros de una empresa; se basa en cotejar cada partida de un estado financiero con un total relevante dentro del mismo estado. El análisis de estructura proporciona información trascendente sobre la estructura financiera y operativa de una empresa, así como la eficiencia

en la gestión de recursos. Permite identificar áreas donde los recursos se asignan de manera óptima y áreas donde existen problemas o desequilibrios.” (Uvidia et al., 2024)

Análisis Horizontal

El análisis horizontal es una técnica utilizada en análisis financiero para examinar y comparar la evolución de cifras financieras de una empresa a través de los años. A diferencia del análisis vertical, el horizontal revisa la evolución de las cifras a través del tiempo. (Uvidia et al., 2024, pág. 56)

Indicadores Financieros de Rentabilidad

“Los indicadores de rentabilidad son herramientas financieras que se utilizan con el fin de evaluar la eficiencia y la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con su inversión. Estos indicadores se usan, asimismo, para medir la capacidad de una organización para brindar beneficios para sus accionistas y propietarios” (Rodrigues, 2023, p. 7). Su correcto análisis permite evaluar la capacidad de la organización para generar beneficios y diseñar estrategias orientadas a la mejora de la rentabilidad y el retorno a los accionistas.

“Los indicadores financieros son una razón entre dos o más variables, tomadas de la información histórica proveniente de los estados financieros, y su resultado permite evaluar el desempeño de la organización en términos operativos, de inversión y de las distintas fuentes de financiación” (Correa et al., 2018, p. 3), lo cual es vital aplicarlos y evaluar la información que estos puede obtener dado que esto permite medir la eficiencia económica de la empresa.

Margen

“El margen mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Los componentes del margen pueden ser analizados atendiendo bien a una clasificación económica o bien a una clasificación funcional” (Sánchez J. , 2002, p. 8). El margen es un indicador crucial para medir la rentabilidad de las ventas y evaluar la eficiencia operativa.

Margen bruto: indica la utilidad que se da por las ventas generadas, después de los costos de producción de los productos vendidos por la organización (Vargas, 2023).

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{ventas}} \times 100$$

Margen operacional: indica si la entidad genera ganancias o no a través de la utilidad operacional sobre el valor de ventas (Vargas, 2023).

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Estado de Resultados

“El estado de resultados es también conocido como estado de ganancias y pérdidas. Es un reporte financiero que muestra de manera minuciosa la situación de la empresa, es decir, si obtuvo ganancia o pérdidas en el ejercicio de un ciclo contable. Hay tres importantes elementos que conforman este reporte financiero: los ingresos, los costos y los gastos” (Urzúa, 2022, p. 2). El estado de resultados es un informe financiero esencial que proporciona una visión clara sobre la rentabilidad operativa de la empresa.

“Este estado, también llamado estado de ganancias y pérdidas, es un tipo de informe financiero que explica y refleja a detalle los gastos e ingresos que tuvo una compañía durante un determinado periodo de tiempo. Por ende, el estado de resultados nos permite comprender cómo es el negocio en el ámbito operacional, los costos fijos y variables necesarios para mantener las ventas, la capacidad de generar ventas, los gastos de administración y las deudas que afectan a la empresa en un cierto rango de fechas” (Cardona, 2022, p. 4). Adicionalmente, es fundamental para evaluar la sostenibilidad económica y tomar decisiones estratégicas basadas en datos concretos.

Estado de Situación Financiera

Para Rodríguez (2022) “El estado de situación financiera, también conocido como balance general, balance contable o estado de situación patrimonial, es un estado financiero que refleja en un determinado momento la información económica de un negocio” (p. 9). El estado de situación financiera permite conocer la posición económica de la empresa en un momento determinado. Su análisis es indispensable para identificar la capacidad de la organización para cumplir con sus obligaciones y aprovechar oportunidades de inversión.

ROE

“La rentabilidad sobre el patrimonio es una medida que refleja los beneficios económicos que se obtienen a partir de la inversión de recursos propios de las empresas” (Sánchez et al., 2019, p. 2). El poder evaluar este indicador contribuye en categorizar información valiosa sobre la eficiencia con que la empresa genera valor para los accionistas y guía decisiones estratégicas de inversión.

Este indicador financiero, expresa en porcentaje o monetario, el margen de utilidad que obtiene la empresa en relación con el patrimonio, el cual se expresa con la siguiente fórmula (Zambrano, 2022).

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

ROA

“Este indicador calcula la rentabilidad total de los activos de la empresa” (Scipion, 2020, p. 4).

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activo}}$$

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1 Método de la Investigación

3.1.1 Método deductivo

En esta investigación se aplicó el método deductivo, el cual es crucial para lograr una comprensión profunda del objetivo planteado. Este enfoque parte del razonamiento lógico para llegar a conclusiones concretas, fundamentándose en una revisión bibliográfica que resulta esencial para definir las estrategias financieras y la rentabilidad. Además, se utilizaron datos e información recolectada de la empresa “Supercomisariato San Rafael” para respaldar el análisis y las recomendaciones derivadas de este estudio.

El uso del método deductivo fue fundamental para estructurar el análisis lógico de las estrategias financieras y su impacto en la rentabilidad de la empresa. Su implementación permitió partir de conceptos generales y teorías para establecer conclusiones concretas y específicas en el caso del Supercomisariato San Rafael. Esto aseguró un enfoque riguroso al momento de conectar los hallazgos teóricos con los datos obtenidos de la empresa.

3.2 Enfoque de Investigación

Para Neill y Suárez (2018) “La investigación cuantitativa, también llamada empírico analítico, racionalista o positivista es aquel que se basa en los aspectos numéricos para investigar, analizar y comprobar información y datos.”

La investigación fue diseñada siguiendo un enfoque cuantitativo. Se llevó a cabo la recopilación de datos con el objetivo de investigar los diversos factores que afectan la rentabilidad de la empresa “Supercomisariato San Rafael”, analizando las estrategias financieras implementadas por la organización.

La adopción del enfoque cuantitativo resultó adecuada para examinar los factores que afectan la rentabilidad. La medición y el análisis numérico facilitaron la evaluación de las estrategias financieras implementadas en la empresa, permitiendo validar las hipótesis y apoyar las conclusiones con resultados objetivos.

3.3 Tipo de Investigación

3.3.1 Investigación de Campo

La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes (Arias, 2012, p. 31).

En este proyecto de investigación se acudió a la empresa Supercomisariato San Rafael para obtener información y así para dar el cumplimiento de los objetivos. Por lo tanto, la aplicación de la investigación de campo en este proyecto fortaleció la conexión entre la teoría y la práctica. La recolección directa de datos en la empresa permitió obtener información primaria de alta relevancia, lo cual fue crucial para identificar de manera precisa las áreas de oportunidad y el impacto de las estrategias actuales.

3.3.2 Investigación Documental

La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos (Arias, 2012, p. 27).

El enfoque documental complementó de manera efectiva la investigación de campo, al proporcionar una base teórica robusta y un contexto amplio sobre estrategias financieras y rentabilidad. La revisión de fuentes secundarias permitió validar los conceptos utilizados en el análisis y generar nuevas perspectivas aplicables al caso estudiado, fortaleciendo la profundidad del estudio.

3.4 Diseño de Investigación

Según Mata (2019), “En el caso de los estudios no experimentales, no existe ningún tipo de incidencia, por parte de quien investiga, sobre las variables independientes; por tanto, contrario a la experimentación, se realizan análisis causa-efecto sin mediación alguna sobre las causas.”

El diseño de la presente investigación es no experimental ya que, a partir de la información se realizará un análisis mediante las estrategias financieras y los factores que influyen en la rentabilidad de la empresa “Supercomisariato San Rafael”.

Dicho diseño fue el más adecuado para esta investigación, ya que permitió analizar las variables tal como se presentan en la realidad sin intervenir en su dinámica. Esto aseguró que las conclusiones obtenidas reflejaran con fidelidad las condiciones existentes en el Supercomisariato San Rafael. El análisis de causa-efecto entre las estrategias financieras y la rentabilidad fue abordado de manera clara y coherente bajo este diseño.

3.5 Unidad de Análisis

Este proyecto de investigación se desarrolló en las instalaciones de la empresa “Supercomisariato San Rafael”, en el cantón Joya de los Sachas, provincia de Orellana.

3.6 Población de Estudio

En primera línea, se cuenta con una población externa de 12.000 clientes existentes del recinto “Supercomisariato San Rafael”, los cuales fueron tomados en cuenta para la

estipulación de las estrategias financieras utilizadas para el incremento de la rentabilidad la empresa. Por ello, quedan desglosados de la siguiente manera:

Tabla 1
Población externa

Ubicación	Cantidad de clientes
Barrio Santa Rita	1.200
Barrio Central	1.300
Barrio 15 de Noviembre	1.500
Barrio San Francisco	1.800
Barrio El Paraíso	1.00
Barrio Machala	1.700
Avenida Los Fundadores	1.400
Joya de los Sachas	1.600
Avenida Principal	1.200
Barrio La Paz	1.300
TOTAL	12.000

Adicionalmente, la población interna estudio para este proyecto de investigación está compuesta por el personal de la empresa “Supercomisariato San Rafael”, en este caso conformada por 3 personas.

Tabla 2
Población interna

POBLACIÓN	CANTIDAD
Área Administrativa	
Gerente Propietario	1
Administrador	1
Área Contable	
Contador	1
TOTAL	3

Tabla 3
Población Documental

POBLACIÓN DOCUMENTAL	CANTIDAD
Estado Situación Financiera 2022	1
Estado de Resultados 2022	1
TOTAL	2

3.7 Tamaño de la Muestra

En la presente investigación se tomó a consideración como muestra del proyecto el 100% de la población de la empresa y documental del “Supercomisariato San Rafael”.

En contraposición, para la selección de la muestra de los clientes se empleó un muestreo aleatorio simple, por lo cual se utilizó para el cálculo del tamaño de la muestra la fórmula de poblaciones finitas la cual queda pautada de la siguiente manera:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$
$$n = \frac{12000 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (12000 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

n = 372,27 Encuestas.

Donde:

N = Tamaño de la población (12.000)

p = probabilidad de éxito (0.5)

q = probabilidad de fracaso (0.5)

e = Margen de error (5%)

Z = Margen de confiabilidad (1.96%)

n = Tamaño de la muestra

Por lo tanto, se tomó en cuenta un total de 372 clientes actuales de Supercomisariato San Rafael”, lo cuales fueron incluidos para la aplicación del instrumento de la encuesta.

3.8 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

3.8.1 Técnicas de recolección de datos

Entrevista

Según Martínez (2024) “Se conoce como entrevista la conversación que sostienen dos o más personas, en la que una parte hace preguntas y la otra responde. Todo ello con el fin de que la primera obtenga de la segunda información sobre un asunto particular” (p. 17).

El uso de la entrevista como técnica permitió captar información cualitativa valiosa del personal contable de la empresa, lo que enriqueció el análisis con datos específicos y contextualizados sobre las prácticas financieras y operativas. Este enfoque facilitó la obtención de perspectivas directas y prácticas, cruciales para comprender los procesos internos de la organización.

Análisis de Documentos

Para Useche et al., (2019), es la exploración exhaustiva de textos y documentos sobre un tema en particular. Se usa esta técnica para seleccionar y extraer información sobre la variable, desde diferentes ópticas abordadas, permitiendo profundizar sus conocimientos sobre el tema y la variable en términos de integración, corroboración y crítica.

La aplicación del análisis documental fue una herramienta clave para complementar la información obtenida en campo. Permitió un examen riguroso y crítico de los datos históricos y registros financieros proporcionados por la empresa. Esta técnica contribuyó significativamente al cumplimiento de los objetivos al ofrecer una base de información estructurada y confiable para el análisis.

Encuesta

En relación con Ávila et al., (2020), asevera que la encuesta se basa en la administración de un conjunto de preguntas predefinidas a una muestra representativa de la población objetivo, permitiendo recopilar información de manera sistemática y estructurada, facilitando el análisis cuantitativo de los datos. Igualmente, dicha técnica utiliza como instrumento principal el cuestionario, que consiste en un conjunto de preguntas diseñadas para obtener información específica sobre diversos aspectos de interés.

El uso de encuestas fue altamente efectivo para recopilar datos de forma sistemática y cuantificable sobre las estrategias financieras empleadas en la empresa. La estructura del cuestionario abordó aspectos clave como gestión de costos e inversiones, permitiendo identificar patrones y evaluar su impacto en la rentabilidad. Este instrumento demostró ser eficiente para capturar percepciones específicas de los actores involucrados.

Determinación de los instrumentos de recolección de datos

- **Guía de entrevista:** La entrevista se realizó al personal del área contable de la empresa “Supercomisariato San Rafael” es por eso por lo que se realizó un diseño de entrevista la misma que nos ayudara a plasmar las preguntas en base a la recolección de información referente
- **Guía de análisis de documentos:** Mediante este instrumento se llevó a cabo una recopilación y análisis de la información recabada de la empresa mediante los documentos que nos proporciona la empresa, con la finalidad de dar cumplimiento de los objetivos.
- **Cuestionario:** Para el presente trabajo de grado, se diseñó y aplicó un cuestionario con el objetivo de identificar las estrategias financieras utilizadas por la empresa Supercomisariato San Rafael y evaluar su impacto en la rentabilidad. El cuestionario se estructuró en varias secciones, abordando temas como la gestión de costos, estrategias de precios, inversiones, y prácticas de marketing (Anexo 5).

Técnicas de Análisis e Interpretación de Datos

Para realizar el análisis y la interpretación de datos obtenidos por la empresa “Supercomisariato San Rafael”, se direcciono a revisar la información proporcionada para poder exponer resultados. Las respuestas obtenidas se analizaron utilizando técnicas estadísticas para identificar patrones y tendencias en las estrategias financieras aplicadas. Este análisis permitió evaluar la efectividad de dichas estrategias y su influencia en la rentabilidad de la empresa, contribuyendo a la formulación de recomendaciones para mejorar el desempeño financiero de Supercomisariato San Rafael.

El análisis de los datos recopilados se llevó a cabo con rigor estadístico, lo que permitió identificar patrones significativos en las estrategias financieras y su efecto en la rentabilidad. Esta metodología analítica facilitó la generación de conclusiones bien fundamentadas y contribuyó a formular recomendaciones prácticas orientadas a mejorar el desempeño financiero de la empresa. Las técnicas aplicadas garantizaron la confiabilidad y validez de los resultados obtenidos.

3.9 Confiabilidad

La confiabilidad es una medida de la consistencia y estabilidad de los resultados obtenidos mediante un instrumento de medición, en este caso, el cuestionario utilizado en la investigación (Rodríguez y Reguant, 2020). Para asegurar la confiabilidad del cuestionario, se aplicó la prueba de Alfa de Cronbach, una técnica estadística que evalúa la consistencia interna del instrumento.

Para evaluar la confiabilidad del cuestionario, se seleccionó una muestra del 20% de muestra calculada de clientes existentes, siendo esta representativa y asegurando la inclusión de una variedad de clientes con diferentes perfiles y hábitos de compra. El análisis de los resultados permitió identificar ítems o preguntas del cuestionario que no contribuían adecuadamente a la confiabilidad general, permitiendo su revisión y ajuste.

En la Tabla 4 se muestra el resumen de procesamiento de casos para la prueba de confiabilidad del cuestionario. Se observa que se han procesado un total de 74 casos válidos, por lo que no se han excluido casos, lo que indica que todos los datos recolectados fueron utilizados en el análisis.

Tabla 4
Procesamiento de casos de la prueba de confiabilidad

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	74	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	74	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Nota. En la tabla se observa el resumen de los datos procesados para la prueba de confiabilidad.

La Tabla 5 presenta los estadísticos de confiabilidad obtenidos mediante la aplicación del Alfa de Cronbach. El coeficiente de Alfa de Cronbach calculado es 0,875 para las 10 preguntas del cuestionario, donde este valor sugiere una alta consistencia interna del cuestionario, lo que indica que las preguntas están midiendo de manera coherente el mismo constructo y al mismo tiempo sugiere que el instrumento es fiable para medir los aspectos planteados en el estudio. Esto respalda la validez de los datos recogidos y sugiere que el cuestionario es adecuado para futuras aplicaciones sin necesidad de ajustes significativos.

Tabla 5
Alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,875	10

Nota. En la tabla se aprecia los estadísticos obtenidos tras la aplicación de alfa de Cronbach.

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Para obtener resultados se utilizó la investigación de campo mediante una entrevista y un análisis documental de los resultados obtenidos en la presente investigación, los cuales han sido realizados con la información de la empresa.

4.1 Análisis de la entrevista realizada al Lcdo. Richard Atarihuana contador de la Empresa “Supercomisariato San Rafael”

Se realizó la entrevista al Lcdo. Richard Atarihuana contador de la empresa Supercomisariato San Rafael en la que recalca que en algunos meses existió una carencia de estrategias financieras donde se ve perjudicado la rentabilidad de la empresa, la cual nos menciona que la situación financiera de la entidad, donde se encuentre una caída de ingresos netos, por lo cual existen factores que actualmente afectan la rentabilidad de la empresa, por ejemplo, la alta competencia de algunos locales comerciales, la empresa desconoce de estrategias financieras por la misma razón no hay una diferencia en el incremento de la rentabilidad, en el manejo del inventario para evitar pérdidas, se maneja el método FIFO cuando se vende o se comercializa los productos de primera necesidad y se aplica el método LIFO cuando se entrega Kits ya sea Navideños, canastas de productos para el hogar, la visión contemplada por la empresa es ser líder, a nivel local comercializando productos de primera necesidad, asegurando la calidad de los productos que serán adquiridos por los hogares de nuestra distinguida clientela, asegurando la sostenibilidad financiera y el crecimiento constante, apertura de nuevas sucursales en los cantones aledaños a la Joya de los Sachas con las mismas características del local principal, estableciendo una nueva cultura del autoservicio en la provincia y satisfacer al cliente ofreciendo siempre un servicio con calidez y calidad.

4.2 Factores que influyen en la rentabilidad de la empresa

Tabla 6
Estado de Situación Financiera 2022-2023

SUPERCOMISARIATO SAN RAFAEL S.A.				
R.U.C.: 2290340155001				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
Cuenta	2022 (USD)	2023 (USD)	Variación Absoluta (USD)	Variación Relativa (%)
Activos Corrientes				
Caja Bancos	8.573,17	5.442,61	-3.130,56	-36,51%
Cuentas por Cobrar Clientes	10.560,21	68.319,45	+57.759,24	+547,00%
Inventario de Mercaderías	271.890,23	195.681,27	-76.208,96	-28,03%
Total Activos Corrientes	291.023,61	269.443,33	-21.580,28	-7,41%
Pasivos Corrientes				
Cuentas por Pagar Proveedores	10.213,06	16.405,93	+6.192,87	+60,62%
Locales				
Obligaciones con Instituciones Financieras	234.802,56	0,00	-234.802,56	-100,00%
Obligaciones con el S.R.I.	4.678,86	3.238,75	-1.440,11	-30,77%
Impuesto a la Renta a Pagar	940,41	940,40	-0,01	0,00%

15% Trabajadores por Pagar	2.177,87	2.677,29	+499,42	+22,93%
Obligaciones con el IESS	548,09	570,17	+22,08	+4,03%
Total Pasivos Corrientes	253.360,85	23.832,54	-229.528,31	-90,59%
Pasivos de Largo Plazo				
Préstamo Bancario Banco Internacional	0,00	196.581,56	+196.581,56	100,00%
Total Pasivos de Largo Plazo	0,00	196.581,56	+196.581,56	100,00%
Total Pasivos	253.360,85	220.414,10	-32.946,75	-13,00%
Patrimonio				
Capital Social	800,00	800,00	0,00	0,00%
Reserva Legal	1.937,71	1.937,71	0,00	0,00%
Utilidades No Distribuidas	25.669,10	34.925,05	+9.255,95	+36,06%
Utilidad del Ejercicio	9.255,95	11.366,47	+2.110,52	+22,81%
Total Patrimonio Neto	37.662,76	49.029,23	+11.366,47	+30,18%
Total Pasivos y Patrimonio	291.023,61	269.443,33	-21.580,28	-7,41%

Nota. En la tabla se observa el balance de situación con su respectivo análisis horizontal.

Análisis

En base al análisis realizado, se puede observar que en la cuenta de activos hubo un decrecimiento del 7,41%, en razón porque la cuenta Caja – Bancos hubo un decrecimiento del 36,51% y en la cuenta de inventarios se refleja un decrecimiento del 28,03%, en la cuenta de pasivos se visualiza un decrecimiento del 13%, ya que en la cuenta Obligaciones con Instituciones Financieras representa un decrecimiento 100%, y en la cuenta de Obligaciones con el SRI existe un decrecimiento del 30,77%, en la cuenta de patrimonio se observa un crecimiento del 30,18%, este crecimiento se da por motivo que la cuenta Utilidades No Distribuidas de Ejercicios Anteriores la cual es del 36,06%.

El análisis financiero del Supercomisariato San Rafael, basado en los estados de situación financiera correspondientes a los años 2022 y 2023, revela importantes hallazgos relacionados con la estructura financiera, la liquidez, la rentabilidad y el capital de trabajo de la empresa. Este análisis permite identificar áreas críticas para el fortalecimiento de la gestión financiera y proporciona una visión integral del desempeño económico.

En términos de liquidez, el cálculo del índice de liquidez corriente muestra una evolución destacable. En 2022, la relación entre los activos y los pasivos corrientes fue de 1,15, lo que indicaba una capacidad apenas suficiente para cubrir las obligaciones de corto plazo. Sin embargo, en 2023, este índice aumentó de manera significativa a 11,31, lo que representa una mejora drástica en la capacidad de la empresa para responder a sus pasivos inmediatos. Este incremento está directamente relacionado con la reducción sustancial de los pasivos corrientes, que pasaron de USD 253.360,85 en 2022 a USD 23.832,54 en 2023. Este cambio puede atribuirse a decisiones estratégicas que llevaron a la liquidación de deudas de corto plazo, particularmente aquellas relacionadas con obligaciones financieras. No obstante, es importante señalar que parte de estas deudas parecen haberse trasladado al largo plazo, como lo evidencia el nuevo préstamo bancario registrado en los pasivos no corrientes. Esta transformación mejora la liquidez a corto plazo, pero incrementa la presión sobre la empresa en el futuro, ya que deberá gestionar eficientemente los pagos de intereses y el capital relacionado con este financiamiento.

Desde la perspectiva del endeudamiento, el índice que mide la proporción de activos financiados con recursos externos presenta una ligera mejora. En 2022, el 87% de los activos de la empresa estaban financiados por pasivos, mientras que en 2023 esta proporción disminuyó al 82%. Esta reducción indica una menor dependencia del financiamiento externo, lo que se traduce en una estructura financiera más sólida y menos riesgosa. Sin embargo, el nivel de endeudamiento sigue siendo alto en comparación con estándares financieros óptimos, lo que podría limitar la capacidad de la empresa para asumir nuevas deudas en situaciones de necesidad o expansión. Este dato sugiere la importancia de implementar estrategias que prioricen la reinversión de utilidades y la acumulación de reservas para reducir la exposición al endeudamiento en el futuro.

En cuanto a la rentabilidad, se analizaron el retorno sobre patrimonio (ROE) y el retorno sobre activos (ROA), dos indicadores clave para evaluar el desempeño financiero de la empresa. El ROE, que mide la capacidad de la empresa para generar ganancias sobre el capital de los propietarios, fue del 24,57% en 2022 y disminuyó ligeramente a 23,18% en 2023. Aunque esta reducción es marginal, el indicador sigue reflejando un rendimiento sólido que demuestra la capacidad de la empresa para recompensar a sus accionistas. Por otro lado, el ROA, que mide la eficiencia en el uso de los activos para generar utilidades, mostró una mejora al pasar de 3,18% en 2022 a 4,22% en 2023. Este incremento evidencia una gestión más eficiente de los recursos, lo que indica que la empresa está maximizando la rentabilidad derivada de sus activos totales.

El análisis del capital de trabajo, definido como la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes, refuerza las observaciones previas sobre la mejora de la liquidez. En 2022, el capital de trabajo ascendía a USD 37.662,76, mientras que en 2023 aumentó significativamente a USD 245.610,79. Este crecimiento notable refleja una gestión más sólida de los recursos de corto plazo y una mayor capacidad para sostener las operaciones diarias sin recurrir a financiamiento externo. Este cambio, combinado con la disminución de los pasivos corrientes, posiciona a la empresa en una situación financiera mucho más estable, permitiéndole responder con mayor flexibilidad a cambios en el entorno económico.

Tabla 7
Estado de Resultados 2022-2023

SUPERCOMISARIATO SAN RAFAEL S.A.				
R.U.C.: 2290340155001				
ESTADO DE RESULTADOS				
Concepto	2022	2023	Variación Absoluta	Variación Relativa (%)
Ingresos Totales	\$1.375.625,48	\$1.312.052,30	-\$63.573,18	-4,62%
Costo de Ventas	\$1.296.342,96	\$1.227.012,40	-\$69.330,56	-5,35%
Ganancia Bruta en Ventas	\$79.282,52	\$85.039,90	\$5.757,38	7,26%
Gastos de Administración y Ventas	\$64.763,38	\$67.191,30	\$2.427,92	3,75%
Total Costos y Gastos Deducibles	\$1.361.106,34	\$1.294.203,70	-\$66.902,64	-4,91%
Utilidad del Ejercicio	\$14.519,14	\$17.848,60	\$3.329,46	22,91%

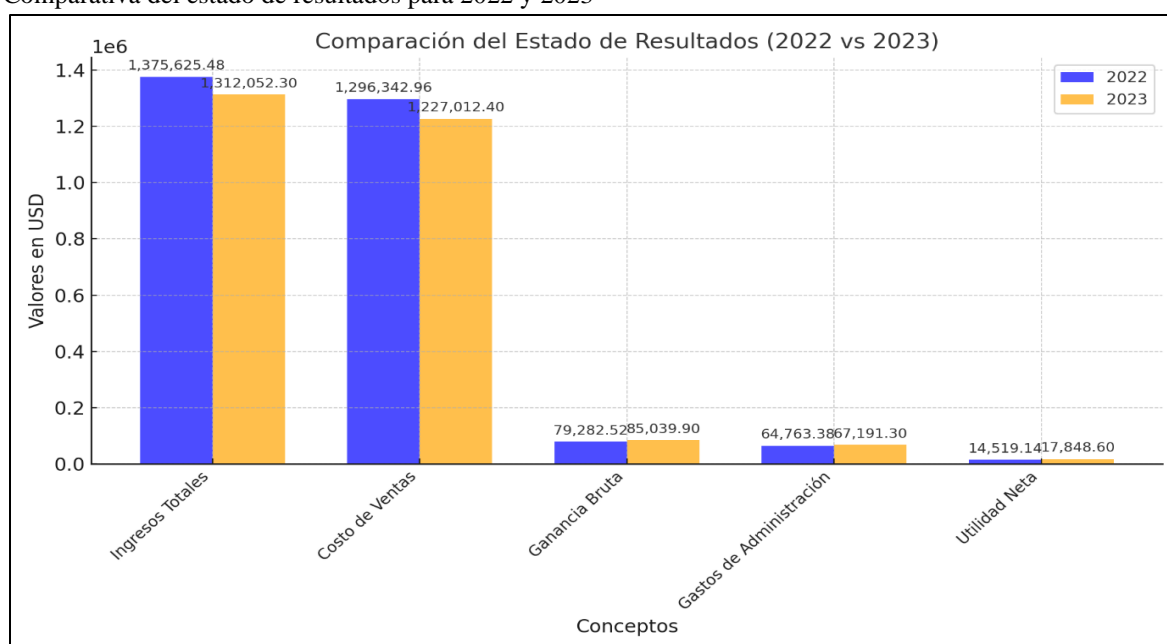
Nota. En la tabla se observa el estado de resultados con su respectivo análisis horizontal.

Análisis

Se puede identificar que, en el estado de resultados que para el año 2022 al año 2023 hubo un decrecimiento del 4,62% en el total de ingresos, se observa que en la cuenta de costos de ventas hay un decrecimiento del 5,35%, en la cuenta ganancias bruta en ventas hay un crecimiento del 7,26%, como se visualiza en la cuenta costos y gastos deducibles que presenta un decrecimiento del 4,91% porque en el año 2022 aumento el valor de USD 66.902,64, en la cuenta de Utilidad Neta del Ejercicio existe un crecimiento del 22,91% , por el motivo que existió más ingresos y menos gastos en el año 2023.

Figura 1

Comparativa del estado de resultados para 2022 y 2023



Nota. En la figura se aprecia la comparación del estado de resultados para 2022 y 2023, destacando las variaciones en los ingresos, costos y utilidades.

El análisis de los estados de resultados de los años 2022 y 2023 para el Supercomisariato San Rafael evidencia cambios significativos en los ingresos, costos, y utilidades que reflejan variaciones en la gestión financiera y operativa de la empresa. Los ingresos totales disminuyeron de USD 1.375.625,48 en 2022 a USD 1.312.052,30 en 2023, lo que representa una contracción del 4,62%. Este decrecimiento puede estar relacionado con factores externos, como variaciones en el comportamiento de los consumidores o la competencia en el mercado, o con factores internos, como estrategias de precios y gestión de inventarios.

En el costo de ventas, se observa una disminución del 5,35%, al pasar de USD 1.296.342,96 en 2022 a USD 1.227.012,40 en 2023. Esta reducción puede deberse a una mejora en la gestión de compras y control de inventarios, ya que el inventario final de 2023 fue menor que el de 2022, lo que implica una rotación más eficiente. Este manejo optimizado de los costos de ventas permitió que, a pesar de la disminución en los ingresos totales, la ganancia bruta en ventas aumentara de USD 79.282,52 en 2022 a USD 85.039,90 en 2023,

lo que representa un incremento del 7,26%. Esto refleja una mejora en la rentabilidad bruta, probablemente derivada de un mayor margen en las ventas.

Los gastos de administración y ventas también experimentaron un aumento, pasando de USD 64.763,38 en 2022 a USD 67.191,30 en 2023, lo que implica un incremento del 3,75%. Este aumento puede estar relacionado con mayores inversiones en personal, ya que los sueldos y salarios gravados aumentaron, así como un incremento en otros rubros como comisiones bancarias e impuestos. Sin embargo, la empresa logró mantener estos incrementos bajo control, evitando un impacto negativo significativo en las utilidades netas.

La utilidad neta del ejercicio mostró un crecimiento notable, al pasar de USD 14.519,14 en 2022 a USD 17.848,60 en 2023, lo que representa un aumento del 22,91%. Este crecimiento destaca la capacidad de la empresa para generar mayores beneficios a pesar de la disminución en los ingresos totales. Este resultado sugiere que las estrategias implementadas en 2023, como el control de costos y la optimización operativa, fueron efectivas para mejorar la rentabilidad neta.

4.2.1 Índices financieros

4.2.1.1 Margen Bruto 2022

Tabla 8
Margen Bruto 2022

Margen Bruto 2022		
Año	Fórmula	Porcentaje
-----	$\text{Margen Bruto} = \frac{(\text{Ventas} - \text{Costos de las ventas})}{\text{Ventas}} \times 100$	-----%
2022	$\text{Margen Bruto} = \frac{(\$ 1.375.625,48 - \$ 1.296.342,96)}{\$ 1.375.625,48} \times 100$	5,76%

4.2.1.2 Margen Bruto 2023

Tabla 9
Margen Bruto 2023

Margen Bruto 2023		
Año	Fórmula	Porcentaje
-----	$\text{Margen Bruto} = \frac{(\text{Ventas} - \text{Costos de las ventas})}{\text{Ventas}} \times 100$	-----%
2023	$\text{Margen Bruto} = \frac{(\$ 1.312.052,30 - \$ 1.227.012,40)}{\$ 1.312.052,30} \times 100$	6,48%

Análisis

Se puede identificar que en el año 2023 hay un margen bruto del 6,48%, lo cual quiere decir que existió una buena rentabilidad en base a lo percibido del año 2022 la cual se expresa un margen bruto del 5,76%.

4.2.1.3 Margen Operacional 2022

Tabla 10
Margen Operacional 2022

Margen Operacional 2022		
Año	Fórmula	Porcentaje
_____	Margen Operacional = $\frac{(Utilidad Operacional)}{Ventas} \times 100$	-----%
2022	Margen Operacional = $\frac{(\$ 12.341,27)}{\$ 1.375.625,48} \times 100$	0,89%

4.2.1.4 Margen Operacional 2023

Tabla 11
Margen Operacional 2023

Margen Operacional 2023		
Año	Fórmula	Porcentaje
_____	Margen Operacional = $\frac{(Utilidad Operacional)}{Ventas} \times 100$	-----%
2023	Margen Operacional = $\frac{(\$ 15.171,31)}{\$ 1.312.052,30} \times 100$	1,16%

Análisis

En este margen operacional, se muestra que en el año 2023 existió un porcentaje de 1,16%, lo cual señala que existió un beneficio en relación a los ingresos de las ventas, en base a lo percibido del año 2022 la cual se expresa un margen operacional del 0,89%.

4.2.1.5 Margen Neto de Ventas 2022

Tabla 12
Margen Neto de Ventas 2022

Margen Neto de Ventas 2022		
Año	Fórmula	Porcentaje
_____	Margen Neto de Ventas = $\frac{(Utilidad Neta)}{Ventas} \times 100$	-----%
2022	Margen Neto de Ventas = $\frac{(\$ 9.255,95)}{\$ 1.375.625,48} \times 100$	67,29%

4.2.1.6 Margen Neto de Ventas 2023

Tabla 13
Margen Neto de Ventas 2023

Margen Neto de Ventas 2023		
Año	Fórmula	Porcentaje
_____	Margen Neto de Ventas = $\frac{(Utilidad Neta)}{Ventas} \times 100$	-----%
2023	Margen Neto de Ventas = $\frac{(\$ 11.378,48)}{\$ 1.312.052,30} \times 100$	86,72%

Análisis

Se puede observar que en el año 2023 hay un margen de ventas netas del 86,72%, lo determina que la empresa tuvo ganancias netas, en base a lo acontecido del año 2022 la cual se expresa un margen de ventas netas del 67,29%.

4.2.1.7 Rentabilidad sobre el Patrimonio 2022

Tabla 14
ROE 2022

ROE 2022		
Año	Fórmula	Porcentaje
-----	$ROE = \frac{(Utilidad\ Neta)}{Patrimonio} \times 100$	-----%
2022	$ROE = \frac{(\$ 9.255,95)}{\$ 37.662,76} \times 100$	24,57%

4.2.1.8 Rentabilidad sobre el patrimonio 2023

Tabla 15
ROE 2023

ROE 2023		
Año	Fórmula	Porcentaje
-----	$ROE = \frac{(Utilidad\ Neta)}{Patrimonio} \times 100$	-----%
2023	$ROE = \frac{(\$ 11.378,48)}{\$ 49.029,23} \times 100$	23,21%

Análisis

Se puede identificar que en el año 2022 la rentabilidad sobre el patrimonio es del 24,57%, lo que demuestra una buena eficiencia financiera de la empresa en base a la generación de ganancias tomando su patrimonio, en cambio el año 2023 se muestra una deficiencia del 23,21%.

4.2.1.9 Rentabilidad sobre el Activo 2022

Tabla 16
ROA 2022

ROA 2022		
Año	Fórmula	Porcentaje
-----	$ROA = \frac{(Utilidad\ Neta)}{Activo} \times 100$	-----%
2022	$ROA = \frac{(\$ 9.255,95)}{\$ 291.023,61} \times 100$	3,18%

4.2.1.10 Rentabilidad sobre el Activo 2023

Tabla 17

ROA 2023

ROA 2023		
Año	Fórmula	Porcentaje
	$ROA = \frac{(Utilidad\ Neta)}{Activo} \times 100$	-----%
2023	$ROA = \frac{(\$ 11.378,48)}{\$ 269.443,33} \times 100$	4,22%

Análisis

Se puede observar que en el año 2023 la rentabilidad sobre el activo es de 4,22%, lo que demuestra una buena eficiencia financiera de la empresa en base a los activos totales, en base a lo incurrido del año 2022 donde se muestra una deficiencia mínima del 3,18%.

Conclusión

El análisis de los indicadores financieros de los años 2022 y 2023 del Supercomisariato San Rafael S.A. refleja una evolución positiva en varios aspectos clave de la rentabilidad y eficiencia financiera, destacando mejoras en los márgenes operativos y en la utilización de los recursos de la empresa:

- **Margen Bruto:** El margen bruto aumentó de 5,76% en 2022 a 6,48% en 2023, lo que indica una mejora en la capacidad de la empresa para generar ganancias después de cubrir los costos directos de ventas. Este crecimiento refleja una gestión más eficiente de los costos y una mejor optimización de los márgenes de las ventas.
- **Margen Operacional:** El margen operacional se incrementó de 0,89% en 2022 a 1,16% en 2023, mostrando un beneficio mayor en relación con los ingresos operativos. Esto evidencia un control más eficiente sobre los gastos operativos, lo que contribuyó a la mejora de la rentabilidad operativa.
- **Margen Neto de Ventas:** El margen neto de ventas creció significativamente de 67,29% en 2022 a 86,72% en 2023. Este indicador muestra que la empresa logró aumentar sus ganancias netas en proporción a las ventas totales, lo que sugiere un mejor manejo tanto de ingresos como de costos.
- **Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE):** Aunque el ROE disminuyó ligeramente de 24,57% en 2022 a 23,21% en 2023, este nivel sigue demostrando una buena capacidad de la empresa para generar beneficios en relación con el patrimonio de los accionistas. La reducción se atribuye a un aumento del patrimonio mayor al incremento de las utilidades netas.
- **Rentabilidad sobre el Activo (ROA):** La rentabilidad sobre el activo mostró una mejora al pasar de 3,18% en 2022 a 4,22% en 2023, lo que evidencia un uso más eficiente de los activos totales para generar utilidades. Esto refleja una mejor gestión de los recursos disponibles, impulsando el rendimiento general del negocio.

4.3 Análisis descriptivo

El análisis estadístico descriptivo recopilado en la tabla 18, ofrece una visión detallada sobre las percepciones y prácticas en cuanto a las estrategias financieras y operativas de la empresa Supercomisariato San Rafael.

Tabla 18
Estadísticos descriptivos

¿Cuáles son las estrategias de fijación de precios que utiliza la empresa para sus productos?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Precios bajos para competir	57	15,2	15,2	15,2
	Precios premium para productos de alta calidad	113	30,3	30,3	45,5
	Descuentos y promociones frecuentes	79	21,2	21,2	66,7
	Precios basados en el costo más un margen fijo	123	33,3	33,3	100,0
	Total	372	100,0	100,0	
¿Cómo ha influido la implementación de promociones y descuentos en las ventas y rentabilidad de la empresa?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ha aumentado significativamente las ventas y la rentabilidad	79	21,2	21,2	21,2
	Ha aumentado las ventas, pero la rentabilidad no ha cambiado	96	25,8	25,8	47,0
	No ha tenido un impacto notable	102	27,3	27,3	74,2
	Ha disminuido la rentabilidad debido al costo de las promociones	96	25,8	25,8	100,0
	Total	372	100,0	100,0	
¿Qué medidas toma la empresa para gestionar y reducir costos operativos?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Negociación con proveedores para obtener mejores precios	73	19,7	19,7	19,7

Implementación de tecnología para automatizar procesos	79	21,2	21,2	40,9
Reducción de personal	96	25,8	25,8	66,7
Mejora en la eficiencia energética	124	33,3	33,3	100,0
Total	372	100,0	100,0	

¿Qué tan eficaz considera la gestión de inventarios en términos de minimizar costos y evitar desabastecimientos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy eficaz, siempre tenemos stock adecuado	96	25,8	25,8	25,8
	Bastante eficaz, rara vez tenemos desabastecimientos	102	27,3	27,3	53,0
	Poco eficaz, a menudo tenemos problemas de stock	96	25,8	25,8	78,8
	Ineficaz, frecuentemente tenemos desabastecimientos	79	21,2	21,2	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

¿Qué tipo de inversiones realiza la empresa para mejorar sus procesos operativos y productivos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inversiones en tecnología y automatización	96	25,8	25,8	25,8
	Capacitación y desarrollo del personal	96	25,8	25,8	51,5
	Mejora de infraestructura y equipamiento	79	21,2	21,2	72,7
	Investigación y desarrollo de nuevos productos	101	27,3	27,3	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

¿Qué tan importante considera la empresa la capacitación y el desarrollo del personal en la mejora de la rentabilidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada importante	96	25,8	25,8	25,8
	Poco importante	96	25,8	25,8	51,5
	Importante	102	27,3	27,3	78,8
	Muy importante	79	21,2	21,2	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

¿Cómo mide la empresa la satisfacción del cliente y cómo influye esto en sus estrategias financieras?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No medimos la satisfacción del cliente	96	25,8	25,8	25,8
	Medición de tasas de recompra y fidelización	79	21,2	21,2	47,0
	Análisis de comentarios y reseñas en línea	118	31,8	31,8	78,8
	Encuestas periódicas de satisfacción al cliente	79	21,2	21,2	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

¿Qué impacto tiene el marketing digital y las redes sociales en las ventas y rentabilidad de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ningún impacto, no utilizamos marketing digital	113	30,3	30,3	30,3
	Poco impacto, aún dependemos de métodos tradicionales	79	21,2	21,2	51,5
	Moderado impacto, complementa otras estrategias	79	21,2	21,2	72,7
	Gran impacto, es una parte crucial de nuestra estrategia	101	27,3	27,3	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

¿De qué manera la empresa analiza y responde a las tendencias del mercado y la competencia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No realizamos análisis de mercado ni monitoreo de la competencia	96	25,8	25,8	25,8
	Encuestas a clientes para identificar nuevas tendencias	102	27,3	27,3	53,0
	Monitoreo constante de la competencia	79	21,2	21,2	74,2
	Análisis periódico de datos de mercado	96	25,8	25,8	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

¿Cómo evalúa la empresa la eficacia de sus estrategias financieras actuales y qué cambios ha implementado recientemente para mejorarlas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No realizamos evaluaciones de eficacia	79	21,2	21,2	21,2
	Consultoría externa para auditoría y mejora	96	25,8	25,8	47,0
	Revisión periódica por el equipo directivo	102	27,3	27,3	74,2
	Evaluación a través de indicadores financieros clave (KPI)	96	25,8	25,8	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

Nota. En la tabla se aprecia los resultados obtenidos del análisis descriptivo categorizando los resultados en frecuencia y porcentaje.

En el análisis de las estrategias de fijación de precios utilizadas por la empresa, se observa que la mayoría de las respuestas, un 33,3%, indican que los precios se establecen basados en el costo más un margen fijo, lo que refleja una política tradicional que busca garantizar rentabilidad sobre la estructura de costos. En segundo lugar, un 30,3% de los encuestados mencionó la aplicación de precios premium para productos de alta calidad, lo que indica que la empresa busca posicionarse en un segmento específico del mercado ofreciendo productos diferenciados. Las promociones y descuentos son aplicadas por el 21,2% de las veces, lo que podría estar relacionado con estrategias para aumentar el flujo de clientes y ventas en períodos específicos. Finalmente, un 15,2% menciona el uso de precios bajos para competir, destacando una estrategia menos utilizada pero relevante para enfrentar la competencia directa.

En cuanto al impacto de las promociones y descuentos en las ventas y la rentabilidad, un 27,3% considera que no han tenido un impacto notable, mientras que un 25,8% señala que han incrementado las ventas sin afectar la rentabilidad, y otro 25,8% indica que estas estrategias han disminuido la rentabilidad debido a los costos asociados. Solo un 21,2% opina que estas promociones han incrementado tanto las ventas como la rentabilidad. Este panorama sugiere una necesidad de revisar la efectividad de estas campañas y su alineación con los objetivos financieros de la empresa.

Respecto a las medidas para gestionar y reducir costos operativos, un 33,3% destacó la mejora en la eficiencia energética como la estrategia predominante, lo que sugiere un enfoque en sostenibilidad y reducción de costos a largo plazo. La reducción de personal, mencionada por el 25,8%, refleja decisiones difíciles pero comunes para recortar gastos. La implementación de tecnología para automatizar procesos fue señalada por el 21,2%, indicando una inversión en modernización. Por último, un 19,7% mencionó la negociación con proveedores, lo que revela esfuerzos para reducir costos a través de relaciones comerciales más eficientes.

En términos de gestión de inventarios, un 27,3% de los encuestados consideró que la gestión es bastante eficaz, ya que rara vez se enfrentan problemas de desabastecimiento. No obstante, un 25,8% indicó que la gestión es muy eficaz, mientras que otro 25,8% calificó la gestión como poco eficaz, señalando problemas ocasionales de stock. Un preocupante 21,2% la consideró ineficaz, lo que sugiere áreas críticas de mejora para garantizar una cadena de suministro más estable y eficiente.

Sobre las inversiones para mejorar procesos operativos y productivos, la mayoría (27,3%) señaló la investigación y desarrollo de nuevos productos, lo que denota un enfoque en innovación y diversificación. Inversiones en tecnología y automatización, así como en capacitación y desarrollo del personal, obtuvieron cada una un 25,8%, mostrando un equilibrio entre mejoras técnicas y fortalecimiento del capital humano. Finalmente, un 21,2% mencionó mejoras en infraestructura y equipamiento, lo que complementa las inversiones tecnológicas.

En relación con la importancia de la capacitación y el desarrollo del personal para la rentabilidad, un 27,3% consideró que es importante, mientras que un 21,2% lo calificó como muy importante, destacando la relevancia de invertir en el desarrollo del recurso humano. Sin embargo, un significativo 51,6% (sumando quienes consideraron esta variable como nada o poco importante) indica que aún existe una percepción limitada del impacto de estas iniciativas en los resultados financieros.

Respecto a cómo la empresa mide la satisfacción del cliente, un 31,8% afirmó que realiza análisis de comentarios y reseñas en línea, lo que refleja el aprovechamiento de herramientas digitales. Un 21,2% mencionó el uso de encuestas periódicas y tasas de recompra como indicadores, lo que sugiere una combinación de métodos cualitativos y cuantitativos. Sin embargo, un 25,8% indicó que no se mide la satisfacción del cliente, lo que puede ser un área crítica a mejorar.

En cuanto al impacto del marketing digital y las redes sociales, un 30,3% de los encuestados afirmó que no utilizan estas herramientas, lo que podría estar limitando el alcance y la competitividad de la empresa. Por otro lado, un 27,3% reconoció que el marketing digital tiene un gran impacto y constituye una parte crucial de su estrategia, mientras que un 21,2% consideró que su impacto es moderado. Esto evidencia una transición en curso hacia un mayor aprovechamiento de estas plataformas.

Finalmente, en cuanto al análisis y respuesta a las tendencias del mercado y la competencia, un 27,3% indicó que realizan encuestas a clientes para identificar nuevas tendencias, mientras que un 25,8% mencionó análisis de datos de mercado como una práctica habitual. Un 21,2% destacó el monitoreo constante de la competencia. Sin embargo, un preocupante 25,8% señaló que no realizan análisis de mercado ni monitoreo de la competencia, lo que representa una debilidad estratégica significativa.

4.4 Prueba de normalidad

La Tabla 19 presenta los resultados de la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov para las variables "estrategias financieras" y rentabilidad de la empresa, por lo que esta prueba se utiliza para determinar si una muestra sigue una distribución normal.

Los resultados de la prueba de Kolmogorov-Smirnov muestran claramente que ambos conjuntos de datos no siguen una distribución normal. Este hallazgo es crucial para el análisis estadístico, ya que muchas pruebas estadísticas asumen normalidad en los datos. Dada la no normalidad de los datos, es recomendable utilizar pruebas estadísticas no paramétricas para el análisis posterior. Las pruebas no paramétricas no asumen normalidad y pueden proporcionar resultados más precisos y robustos en este contexto.

Tabla 19
Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
Estrategias Financieras	,172	372	,000
Rentabilidad de la Empresa	,178	372	,000

Nota. En la tabla se expone la prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov aplicada.

4.5 Prueba de correlación y comprobación de hipótesis

La Tabla 20 presenta los resultados de la prueba de correlación de Spearman aplicada para evaluar la relación entre las variables de estudio, donde el coeficiente de correlación de Spearman (Rho) entre las estrategias financieras y la rentabilidad de la empresa es 0,968, con una significancia bilateral de 0,000. Un coeficiente de correlación de 0,968 indica una correlación positiva muy fuerte entre las dos variables. Esto sugiere que, a medida que se implementan más eficazmente las estrategias financieras, la rentabilidad de la empresa tiende a aumentar de manera proporcional.

La prueba de significancia asociada a esta correlación es 0,000, lo cual es menor al umbral comúnmente aceptado de 0,01. Esta significancia (bilateral) indica que la probabilidad de que esta correlación ocurra por azar es extremadamente baja, confirmando que la relación observada entre las estrategias financieras y la rentabilidad de la empresa es estadísticamente significativa. Por lo tanto, se puede concluir que existe una relación fiable y considerablemente fuerte entre estas dos variables en el contexto de la muestra analizada.

Tabla 20
Prueba de correlación

Correlaciones				
			Estrategias Financieras	Rentabilidad de la Empresa
Rho de Spearman	Estrategias Financieras	Coeficiente de correlación	1,000	,968**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	372	372

Rentabilidad de la Empresa	Coeficiente de correlación	,968**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	372	372

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

Nota. En la tabla se sintetiza la prueba de correlación de Spearman aplicada.

La fuerte correlación observada tiene importantes implicaciones para la gestión empresarial. Demuestra que las estrategias financieras desempeñan un papel crucial en la determinación de la rentabilidad. Específicamente, una mejora en las estrategias financieras está asociada con un aumento en la rentabilidad de la empresa Supercomisariato San Rafael. Este hallazgo destaca la importancia de evaluar y optimizar continuamente las estrategias financieras para asegurar una rentabilidad sostenible y en crecimiento.

4.6 Discusión

Los resultados obtenidos en el análisis descriptivo y las pruebas estadísticas aportan evidencia significativa sobre la relación entre las estrategias financieras y la rentabilidad empresarial, y permiten contrastar estos hallazgos con los marcos teóricos y estudios previos, así como con la perspectiva analítica del investigador.

En el análisis descriptivo, se observa que las estrategias predominantes de la empresa, como la fijación de precios basada en el costo más un margen fijo y el uso de precios premium para productos de alta calidad, coinciden con las prácticas descritas en la teoría financiera y de marketing. Según Cando (2020) este tipo de estrategias reflejan enfoques diferenciados para capturar valor y maximizar márgenes en función de la percepción del cliente y los costos internos. Sin embargo, también se evidencia una limitada aplicación de precios bajos para competir y descuentos frecuentes, lo que podría indicar una posición de mercado orientada a mantener la estabilidad antes que buscar un crecimiento agresivo mediante tácticas de penetración de mercado (Obando, 2023). Este hallazgo refuerza la necesidad de evaluar si las estrategias actuales son las más adecuadas para enfrentar la competencia en un entorno comercial dinámico.

La correlación de Spearman arrojó un coeficiente de 0,968, que indica una relación positiva muy fuerte entre las estrategias financieras y la rentabilidad. Este resultado es consistente con estudios previos, como el de Zambrano (2023) quien sostiene que la implementación de estrategias financieras sólidas es un determinante clave para lograr una rentabilidad sostenible y que estas estrategias deben alinearse con los objetivos operativos y estratégicos de la empresa. Además, el nivel de significancia de 0,000 respalda la robustez estadística del resultado, confirmando que la relación observada no es producto del azar, sino un patrón consistente en el contexto analizado.

Sin embargo, el investigador observa que, si bien la fuerte correlación es alentadora, los datos también reflejan desafíos significativos. Por ejemplo, la influencia de las promociones y descuentos en la rentabilidad muestra divisiones claras: aunque un porcentaje de los encuestados percibe un aumento significativo en las ventas, otros identifican que estas

estrategias no han tenido impacto o incluso han reducido la rentabilidad. Este hallazgo coincide con la perspectiva de autores como Núñez (2021) quien argumenta que las estrategias basadas exclusivamente en precios pueden ser insostenibles si no están respaldadas por una ventaja competitiva sólida o una estructura de costos eficiente.

Desde la perspectiva del investigador, la gestión de costos operativos y la eficiencia en la gestión de inventarios son áreas críticas que requieren atención. Los resultados muestran que aunque se destacan medidas como la mejora en la eficiencia energética y la implementación de tecnología, persisten debilidades en la capacidad de mantener niveles óptimos de inventario, con un 21,2% de los encuestados señalando desabastecimientos frecuentes. Esto contrasta con la literatura de gestión de operaciones, donde autores como Paca (2019) el cual subraya la importancia de sistemas de inventario *just-in-time* y análisis predictivo para minimizar costos y mejorar la satisfacción del cliente.

Finalmente, el impacto del marketing digital, aunque reconocido por una porción significativa de los encuestados como una herramienta crucial, muestra una adopción limitada en comparación con métodos tradicionales. Este aspecto pone en evidencia una brecha en la transformación digital de la empresa y su capacidad para adaptarse a las tendencias globales, tal como lo plantean estudios recientes sobre la digitalización en empresas medianas (Santos, 2023).

Es así como, los resultados refuerzan la importancia de una gestión estratégica integral que no solo optimice las estrategias financieras existentes, sino que también aborde las áreas de mejora identificadas en la gestión operativa y la adopción tecnológica. La correlación positiva observada debe servir como base para fortalecer las capacidades financieras de la empresa, mientras que los desafíos detectados ofrecen una hoja de ruta clara para alcanzar una rentabilidad sostenible. Este análisis contribuye al debate teórico y práctico al confirmar que las estrategias financieras son un pilar esencial para el desempeño empresarial y subraya la necesidad de enfoques adaptativos que consideren tanto el entorno interno como externo.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

El estudio ha permitido determinar las estrategias financieras que pueden incrementar la rentabilidad de la empresa Supercomisariato San Rafael. Se ha comprobado que existe una relación positiva muy fuerte entre la implementación eficaz de estrategias financieras y el aumento en la rentabilidad de la empresa, con una correlación de 0.968 según la prueba de Spearman. Este hallazgo evidencia que, al optimizar las estrategias financieras, se puede mejorar significativamente la rentabilidad de la organización. Sin embargo, la empresa enfrenta desafíos importantes en la ejecución de estas estrategias, principalmente en la gestión operativa, lo que limita su potencial de crecimiento.

El análisis de los factores que impactan en la rentabilidad de la empresa reveló que las estrategias de fijación de precios, la gestión de costos operativos y la gestión de inventarios son áreas clave para la optimización. Si bien se percibe una implementación moderadamente adecuada de estas estrategias, la gestión de inventarios en particular muestra deficiencias, lo cual afecta directamente los costos y la capacidad de la empresa para satisfacer la demanda del mercado. La dispersión en las percepciones de los encuestados sugiere que las estrategias financieras y operativas no están siendo implementadas de manera consistente en toda la organización, lo que genera una variabilidad en los resultados. Para mejorar la rentabilidad, la empresa debe enfocarse en fortalecer estas áreas críticas, ajustando sus procedimientos para lograr mayor coherencia y eficacia.

Las estrategias financieras actuales de la empresa, aunque han demostrado un impacto positivo en la rentabilidad, presentan margen de mejora. La empresa ha implementado acciones como promociones y descuentos para incrementar las ventas, pero los resultados sugieren que el impacto de estas medidas es percibido como moderado y no suficientemente sostenido. Asimismo, las inversiones operativas y la capacidad del marketing digital no han sido explotadas completamente para maximizar su impacto en la rentabilidad. Las percepciones de los encuestados reflejan que, aunque la empresa ha realizado esfuerzos para optimizar sus estrategias financieras, aún no se han consolidado los cambios necesarios para alcanzar su potencial pleno. Es fundamental que la empresa adopte un enfoque más sistemático y robusto en la implementación de sus estrategias financieras, garantizando que estas se alineen eficazmente con sus objetivos operativos y comerciales.

5.2 Recomendaciones

A partir de las conclusiones obtenidas, se presentan las siguientes recomendaciones con el fin de mejorar la rentabilidad de la empresa Supercomisariato San Rafael a través de la optimización de sus estrategias financieras y operativas:

- A partir de la conclusión, se recomienda que Supercomisariato San Rafael enfoque sus esfuerzos en consolidar y optimizar sus estrategias financieras para aumentar la rentabilidad de manera sostenida. Es crucial implementar un sistema de evaluación

continua que permita medir con precisión el impacto de cada estrategia, ajustando las tácticas en función de los resultados obtenidos. Por lo tanto, la empresa debe trabajar en mejorar la ejecución de estas estrategias, fortaleciendo la coordinación entre las áreas financiera y operativa para evitar limitaciones en el crecimiento derivadas de una gestión ineficiente.

- Respecto al análisis de los factores que influyen en la rentabilidad, se sugiere una mejora sustancial en la gestión de inventarios y en la optimización de costos operativos. La empresa debe adoptar herramientas tecnológicas que permitan automatizar y controlar de manera eficiente el flujo de inventario, reduciendo los costos innecesarios y asegurando un abastecimiento adecuado para satisfacer la demanda.
- En cuanto a las estrategias financieras utilizadas, se recomienda un enfoque más integral que maximice el impacto de las promociones y descuentos. Es necesario realizar un análisis detallado de las campañas de marketing y los descuentos aplicados, con el fin de identificar cuáles son realmente efectivas. De igual forma, se sugiere aumentar la inversión en marketing digital para aprovechar plenamente su capacidad de generar un impacto positivo en las ventas y la rentabilidad. Esto debe ir acompañado de una medición rigurosa del retorno de inversión de cada acción promocional, lo que permitirá ajustar las estrategias de manera más precisa.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias, F. (2012). El Proyecto de Investigación. 31.
- Avila, H., Matilla, M., & Licea, S. (2020). La entrevista y la encuesta ¿métodos o técnicas de indagación empírica? *Didasc@lia: Didáctica y Educación*, 11(3), 62-79. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?Codigo=7692391>
- Azcona, N. (25 de Mayo de 2023). *tiffin*. tiffin: <https://global.tiffin.edu/noticias/gestion-financiera-empresa>
- Cando, G. (2020). “ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA VIGELECTROM CIA. LTDA EN LA CIUDAD DE AMBATO PROVINCIA DE TUNGURAHUA”. <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/14852>
- Cardona, A. (8 de Mayo de 2022). *rockcontent*. rockcontent: <https://rockcontent.com/es/blog/estado-de-resultados/>
- Chasipanta, À. (2017). *ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA EL MEJORAMIENTO DE LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA BGP CO S.A.* <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/25367/1/T3995M.pdf>
- Coll, F. (02 de Enero de 2023). *rankia*. rankia: <https://www.rankia.com/diccionario/economia/ingreso>
- Coll, F. (2 de Enero de 2023). *rankia*. rankia: <https://www.rankia.com/diccionario/economia/gasto>
- Correa, J., Gómez, S., & Londoño, F. (2018). INDICADORES FINANCIEROS Y SU EFICIENCIA EN LA EXPLICACIÓN DE LA GENERACIÓN DE VALOR EN EL SECTOR COOPERATIVO. 3. <http://www.scielo.org.co/pdf/rfce/v26n2/0121-6805-rfce-26-02-129.pdf>
- Cortés, L. (09 de Enero de 2018). *siigo*. siigo: <https://www.siigo.com/blog/contador/que-es-un-ingreso-en-contabilidad/>
- Etecé. (22 de Septiembre de 2020). *concepto*. concepto: <https://concepto.de/gasto/>
- Etecé. (5 de Agosto de 2021). *concepto*. concepto: <https://concepto.de/toma-de-decisiones/>
- Huacchillo, L., Ramos, E., & Pulache, J. (2020). LA GESTIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS. 3. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n2/2218-3620-rus-12-02-356.pdf>
- Labra, S. (23 de Marzo de 2022). *linkedin*. linkedin: <https://es.linkedin.com/pulse/rentabilidad-empresarial-sandra-in%C3%BA%C3%B1ez-labra>
- Martínez, E. (23 de Abril de 2024). *significados*. significados: <https://www.significados.com/entrevista/>
- Mata, L. (30 de Julio de 2019). *investigaliacr*. investigaliacr: <https://investigaliacr.com/investigacion/disenos-de-investigaciones-con-enfoque-cuantitativo-de-tipo-no-experimental/>
- Neill, A., & Suárez, L. (2018). *Procesos y Fundamentos de la Investigación Científica*.
- Núñez, Y. (2021). *ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GROUP VIOLETA SAC, DISTRITO DE SANTA ROSA - CHICLAYO - 2020.*

- <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/9293/N%C3%BA%C3%B1ez%20Fenco%20Yamir%20Paolo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Obando, R. (17 de Agosto de 2023). *hubspot*. hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/estrategia-financiera>
- Paca, L. (2019). *DISEÑO DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MAXIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MUSHUC RUNA LTDA. DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PERIODO 2019*. <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/13639/1/22T0516.pdf>
- Porto, J., & Gardey, A. (8 de Diciembre de 2021). *definicion.de*. definicion.de: <https://definicion.de/contabilidad-comercial/>
- Puente, M. C., Calero, E., & Gavilanez, O. (2022). *Fundamentos de Gestión Financiera*. Universidad Nacional de Chimborazo (UNACH). <https://doi.org/https://doi.org/10.37135/u.editorial.05.70>
- Rios, P. (10 de Febrero de 2023). *hubspot*. hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/que-son-las-ventas>
- Riquelme, M. (20 de Abril de 2018). *webyempresas*. webyempresas: <https://www.webyempresas.com/estrategia-financiera/>
- Rodrigues, N. (18 de Mayo de 2023). *hubspot*. hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/indicadores-rentabilidad#:~:text=Qu%C3%A9%20son%20los%20indicadores%20de,en%20relaci%25C>
- Rodriguez, H. (12 de Septiembre de 2022). *tiendada*. tiendada: https://tiendada.com/blog/gestion-de-negocio/estado-situacion-financiera/#%C2%BFQue_es_el_estado_de_situacion_financiera
- Rodríguez, J., & Reguant, M. (2020). Calcular la fiabilitat d'un qüestionari o escala mitjançant l'SPSS: el coeficient alfa de Cronbach. *REIRE Revista d'Innovació I Recerca En Educació*, 13(2), 1–13. <https://doi.org/https://doi.org/10.1344/reire2020.13.230048>
- Roncancio, G. (2019). *pensemos*. pensemos: <https://gestion.pensemos.com/estrategia-que-es-y-las-herramientas-para-crearla>
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>
- Sánchez, J. (6 de Agosto de 2019). *economipedia*. economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/contabilidad-comercial.html>
- Sánchez, S., García, J., & Holguín, W. (2019). Industria ecuatoriana de elaboración de productos alimenticios: Análisis econométrico de indicadores de rentabilidad, período 2010-2017. 2. <https://www.revistaespacios.com/a19v40n01/a19v40n01p27.pdf>
- Santos, D. (01 de Mayo de 2023). *hubspot*. hubspot: <https://blog.hubspot.es/marketing/estrategia#:~:text=Una%20estrategia%20es%20un%20plan,aumentar%20las%20posibilidades%20de%20%C3%A9xito>
- Scipion, F. (2020). *latransformateca*. latransformateca: <https://latransformateca.com/como-mejorar-la-rentabilidad-financiera/>

- Thompson, I. (Noviembre de 2020). *promonegocios*. promonegocios: <https://www.promonegocios.net/venta/concepto-de-venta.html>
- Torres, D. (04 de Julio de 2023). *hubspot*. hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/toma-de-decisiones>
- Trenza, A. (22 de Enero de 2020). *anatrenza*. anatrenza: <https://anatrenza.com/estrategia-financiera/>
- Urzúa, F. (30 de Marzo de 2022). *chipax*. chipax: <https://www.chipax.com/blog/que-es-y-para-que-sirve-un-estado-de-resultados/>
- Useche, M., Artigas, W., Queipo, B., & Perozo, E. (2019). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos cuali-cuantitativos*.
- Uvidia, M., Puente, M., & Samaniego, G. (4 de Diciembre de 2024). <https://doi.org/10.37135/u.editorial.05.143>
- Uvidia, M., Puente, M., & Samaniego, G. (4 de Diciembre de 2024). <https://editorial.unach.edu.ec/>. <https://doi.org/https://doi.org/10.37135/u.editorial.05.142>
- Vargas, P. (2023). *EL SISTEMA DE COSTOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA AVÍCOLA “YEMASOL CÍA. LTDA.”, CANTÓN PELILEO, PERÍODO 2021*. <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/11316/1/Vargas%20Pilla%2c%20P.%20%282023%29.%20El%20Sistema%20de%20Costos%20y%20su%20incidencia%20en%20la%20Rentabilidad%20de%20la%20av%2c%20Yemasol%20C%20%28%20Ltda%2c%20cant%2c%20Pelileo%2c%20per%2c>
- Zambrano, H. (2022). *ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ENERGYCONTROL S.A, AÑO 2021*. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/23733/1/UPS-GT004023.pdf>

ANEXOS

Anexo 1. Entrevista dirigida al contador de la empresa “Supercomisariato San Rafael”



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA ENTREVISTA

Instrucciones: Determinar las estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Supercomisariato San Rafael, del cantón Joya de los Sachas, provincia de Orellana.

1. ¿Cuál es la rentabilidad actual del Supercomisariato San Rafael?
2. ¿Qué factores cree que actualmente afectan la rentabilidad de la empresa?
3. ¿Qué estrategias financieras se están utilizando actualmente para manejar los recursos de la empresa?
4. ¿Cómo se maneja el inventario para evitar pérdidas y maximizar la eficiencia?
5. ¿Cuál es la visión a largo plazo de la empresa en términos de crecimiento y rentabilidad?

Anexo 2 Estados de Situación Financieras

SUPERCOMISARIATO SAN RAFAEL S.A.				
R.U.C.: 2290340155001				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022				
ACTIVOS			PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE	
CAJA BANCOS	8.573,17		CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES LOCALES	10.213,06
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	10.560,21		OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	234.802,56
INVENTARIO DE MERCADERIAS	271.890,23		OBLIGACIONES CON EL S.R.I.	4.678,86
			IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR	340,41
			15% TRABAJADORES POR PAGAR	2.177,87
			OBLIGACIONES CON EL IESS	548,09
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	291.023,61			
			TOTAL PASIVOS CORRIENTES	253.360,85
			PASIVOS DE LARGO PLAZO	
			PRESTAMO BANCARIO BANCO INTERNACIONAL	0,00
			TOTAL PASIVOS DE LARGO PLAZO	0,00
			TOTAL PASIVOS	253.360,85
			PATRIMONIO	
			CAPITAL SOCIAL	800,00
			RESERVA LEGAL	1.937,71
			UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS DE EJERCICIOS ANTERIORI	25.663,10
			UTILIDAD DEL EJERCICIO	3.255,35
			TOTAL PATRIMONIO NETO	37.662,76
TOTAL ACTIVOS	291.023,61		TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	291.023,61

SUPERCOMISARIATO SAN RAFAEL S.A.				
R.U.C.: 2290340155001				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023				
ACTIVOS			PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE	
CAJA BANCOS	5.442,61		CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES LOCALES	16.405,33
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	68.319,45		OBLIGACIONES CON EL S.R.I.	3.238,75
INVENTARIO DE MERCADERIAS	195.681,27		IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR	340,40
			15% TRABAJADORES POR PAGAR	2.677,29
			OBLIGACIONES CON EL IESS	570,17
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	269.443,33			
			TOTAL PASIVOS CORRIENTES	23.832,54
			PASIVOS DE LARGO PLAZO	
			PRESTAMO BANCARIO BANCO INTERNACIONAL	196.581,56
			TOTAL PASIVOS DE LARGO PLAZO	196.581,56
			TOTAL PASIVOS	220.414,10
			PATRIMONIO	
			CAPITAL SOCIAL	800,00
			RESERVA LEGAL	1.937,71
			UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS DE EJERCICIOS ANTERIORE	34.925,05
			UTILIDAD DEL EJERCICIO	11.366,47
			TOTAL PATRIMONIO NETO	49.029,23
TOTAL ACTIVOS	269.443,33		TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	269.443,33

Anexo 3 Estados de Resultados

SUPERCOMERCIAL S.A.			
R.M.C.: 223034155004			
ESTADO DE RESULTADOS			
DESDE EL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022			
INGRESOS	VENTAS TARIFA IX	VENTAS TARIFA XI	TOTAL VENTAS
ENERO	32.858,87 ₡	37.828,38 ₡	70.687,25 ₡
FEBRERO	32.118,85 ₡	36.253,15 ₡	68.372,00 ₡
MARZO	34.574,25 ₡	38.463,63 ₡	73.037,88 ₡
ABRIL	34.842,88 ₡	38.243,18 ₡	73.086,06 ₡
MAYO	37.888,54 ₡	41.874,32 ₡	79.762,86 ₡
JUNIO	33.454,55 ₡	45.452,25 ₡	78.906,80 ₡
JULIO	28.453,83 ₡	35.482,78 ₡	63.936,61 ₡
AGOSTO	37.744,37 ₡	48.638,88 ₡	86.383,25 ₡
SEPTIEMBRE	148.828,24 ₡	67.443,18 ₡	216.271,42 ₡
OCTUBRE	86.438,78 ₡	57.464,63 ₡	143.903,41 ₡
NOVIEMBRE	33.763,34 ₡	62.733,22 ₡	96.496,56 ₡
DICIEMBRE	188.818,33 ₡	182.656,25 ₡	371.474,58 ₡
TOTAL INGRESOS	632.524,53 ₡	689.188,95 ₡	1.321.713,48 ₡
COSTO DE VENTAS			
INVENTARIO INICIAL DE MERCADERIAS AL 01 DE ENERO DEL 2022		155.633,56 ₡	
[-] COMPRAS LOCALES NETAS DE MERCADERIAS	-	1.432.533,63 ₡	
[-] DISPONIBLE PARA LA VENTA			1.568.203,19 ₡
[-] INVENTARIO FINAL DE MERCADERIAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022			271.838,23 ₡
COSTO DE VENTAS			1.296.364,96 ₡
GANANCIA BRUTA EN VENTAS			25.348,52 ₡
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		GASTOS	TOTALES
SUELDOS Y SALARIOS GRAVADOS IESS		27.416,84 ₡	27.416,84 ₡
BENEFICIOS SOCIALES Y OTRAS REMUNERACIONES		3.342,25 ₡	3.342,25 ₡
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL		3.331,14 ₡	3.331,14 ₡
COMISIONES BANCARIAS		481,24 ₡	481,24 ₡
INTERESES BANCARIOS		27.843,45 ₡	27.843,45 ₡
PAGO POR OTROS SERVICIOS		2.622,43 ₡	2.622,43 ₡
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		64.737,35 ₡	64.737,35 ₡
TOTAL COSTOS Y GASTOS DEDUCIBLES			1.361.102,31 ₡
CONCILIACION TRIBUTARIA			
CALCULO IMPUESTO A LA RENTA			
UTILIDAD DEL EJERCICIO			14.543,14 ₡
[-] IEX PARTICIPACION TRABAJADORES	-	2.177,87 ₡	
[-] UTILIDAD GRATABLE			12.365,27 ₡
[-] IEX IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO			3.885,92 ₡
[-] RETENCIONES EN LA FUENTE DEL EJERCICIO FISCAL 2022			2.144,34 ₡
[-] IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR			590,41 ₡

INPERCOMISARIATO SAN RAFAEL S.A.			
R.M.C.: 2230340155881			
ESTADO DE RESULTADOS			
DESDE EL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023			
INGRESOS	VENTAS TARIFA 12X	VENTAS TARIFA 0X	TOTAL VENTAS
ENERO	33.666,21 \$	41.147,67 \$	74.813,88 \$
FEBRERO	43.282,62 \$	35.112,68 \$	78.395,30 \$
MARZO	38.122,52 \$	31.647,83 \$	69.770,35 \$
ABRIL	63.287,24 \$	32.231,35 \$	95.518,59 \$
MAYO	38.384,85 \$	34.856,83 \$	73.241,68 \$
JUNIO	54.452,53 \$	61.128,81 \$	115.581,34 \$
JULIO	68.286,34 \$	75.268,85 \$	143.555,19 \$
AGOSTO	32.888,52 \$	68.327,21 \$	101.215,73 \$
SEPTIEMBRE	114.338,81 \$	88.844,18 \$	203.182,99 \$
OCTUBRE	47.358,15 \$	48.238,33 \$	95.596,48 \$
NOVIEMBRE	35.824,44 \$	38.843,88 \$	74.668,32 \$
DICIEMBRE	71.484,86 \$	82.212,13 \$	153.696,99 \$
TOTAL INGRESOS	683.728,33 \$	628.923,34 \$	1.312.651,67 \$
COSTO DE VENTAS			
INVENTARIO INICIAL DE MERCADERIAS AL 01 DE ENERO DEL 2023		271.838,23 \$	
I-I COMPRAS LOCALES NETAS DE MERCADERIAS	-	1.158.883,44 \$	
I-II DISPONIBLE PARA LA VENTA			1.430.621,67 \$
I-I INVENTARIO FINAL DE MERCADERIAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023		-	135.681,27 \$
COSTO DE VENTAS			1.294.940,40 \$
GANANCIA BRUTA EN VENTAS			85.833,38 \$
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		GASTOS	TOTALES
SUELDOS Y SALARIOS GRAVADOS IESS		31.675,32 \$	31.675,32 \$
BENEFICIOS SOCIALES Y OTRAS REMUNERACIONES		4.883,66 \$	4.883,66 \$
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL		3.848,63 \$	3.848,63 \$
COMISIONES BANCARIAS		723,82 \$	723,82 \$
INTERESES BANCARIOS		23.786,14 \$	23.786,14 \$
SERVICIO DE TRANSPORTE		438,88 \$	438,88 \$
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES		623,34 \$	623,34 \$
PAGO POR OTROS SERVICIOS		1.227,19 \$	1.227,19 \$
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		67.434,38 \$	67.434,38 \$
TOTAL COSTOS Y GASTOS DEDUCIBLES			1.234.283,78 \$
CONCILIACION TRIBUTARIA			
CALCULO IMPUESTO A LA RENTA			
UTILIDAD DEL EJERCICIO			17.848,68 \$
I-II 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	-	2.677,23 \$	
I-I UTILIDAD GRATABLE			15.171,45 \$
I-II 25% IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO			3.792,83 \$
I-III RETENCIONES EN LA FUENTE DEL EJERCICIO FISCAL 2023			2.864,44 \$
I-IV IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR			328,33 \$

Anexo 5 Cuestionario

- 1. ¿Cuáles son las estrategias de fijación de precios que utiliza la empresa para sus productos?**
 - Precios bajos para competir
 - Precios premium para productos de alta calidad
 - Descuentos y promociones frecuentes
 - Precios basados en el costo más un margen fijo
- 2. ¿Cómo ha influido la implementación de promociones y descuentos en las ventas y rentabilidad de la empresa?**
 - Ha aumentado significativamente las ventas y la rentabilidad
 - Ha aumentado las ventas, pero la rentabilidad no ha cambiado
 - No ha tenido un impacto notable
 - Ha disminuido la rentabilidad debido al costo de las promociones
- 3. ¿Qué medidas toma la empresa para gestionar y reducir costos operativos?**
 - Negociación con proveedores para obtener mejores precios
 - Implementación de tecnología para automatizar procesos
 - Reducción de personal
 - Mejora en la eficiencia energética
- 4. ¿Qué tan eficaz considera la gestión de inventarios en términos de minimizar costos y evitar desabastecimientos?**
 - Muy eficaz, siempre tenemos stock adecuado
 - Bastante eficaz, rara vez tenemos desabastecimientos
 - Poco eficaz, a menudo tenemos problemas de stock
 - Ineficaz, frecuentemente tenemos desabastecimientos
- 5. ¿Qué tipo de inversiones realiza la empresa para mejorar sus procesos operativos y productivos?**
 - Inversiones en tecnología y automatización
 - Capacitación y desarrollo del personal
 - Mejora de infraestructura y equipamiento
 - Investigación y desarrollo de nuevos productos
- 6. ¿Qué tan importante considera la empresa la capacitación y el desarrollo del personal en la mejora de la rentabilidad?**
 - Muy importante
 - Importante
 - Poco importante
 - Nada importante
- 7. ¿Cómo mide la empresa la satisfacción del cliente y cómo influye esto en sus estrategias financieras?**
 - Encuestas periódicas de satisfacción al cliente
 - Análisis de comentarios y reseñas en línea
 - Medición de tasas de recompra y fidelización
 - No medimos la satisfacción del cliente
- 8. ¿Qué impacto tiene el marketing digital y las redes sociales en las ventas y rentabilidad de la empresa?**

- Gran impacto, es una parte crucial de nuestra estrategia
- Moderado impacto, complementa otras estrategias
- Poco impacto, aún dependemos de métodos tradicionales
- Ningún impacto, no utilizamos marketing digital

9. ¿De qué manera la empresa analiza y responde a las tendencias del mercado y la competencia?

- Análisis periódico de datos de mercado
- Monitoreo constante de la competencia
- Encuestas a clientes para identificar nuevas tendencias
- No realizamos análisis de mercado ni monitoreo de la competencia

10. ¿Cómo evalúa la empresa la eficacia de sus estrategias financieras actuales y qué cambios ha implementado recientemente para mejorarlas?

- Evaluación a través de indicadores financieros clave (KPI)
- Revisión periódica por el equipo directivo
- Consultoría externa para auditoría y mejora
- No realizamos evaluaciones de eficacia